

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения

Специальность 080502 Экономика и управление на предприятии в химической и нефтехимической промышленности

Кафедра менеджмента

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Тема работы
Управление платежеспособностью на предприятии

УДК 658.14.012:658. -044.57

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3203	Балякина Е.А.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Жданова А.Б.	к.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова А.С.			

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Т.В.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
менеджмента	Чистякова Н.О.	к.э.н., доцент		

Томск - 2016г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт электронного обучения

Специальность 080502 Экономика и управление на предприятии в химической и нефтехимической промышленности

Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой

Чистякова Н.О.

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

дипломной работы

Студенту:

Группа	ФИО
3-3203	Балякиной Екатерине Анатольевне

Тема работы:

Управление платежеспособностью на предприятии	
Утверждена приказом директора	От 26.02.2016 за №1590/с

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	Объект исследования общество с ограниченной ответственностью «Производственно строительная компания Фронтал» (ООО «ПСК Фронтал»). Компания занимается производством и установкой светопрозрачных конструкций из ПВХ и алюминиевого профиля. На рынке города Новосибирска ведет свою деятельность с 2002 года.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	Исследованию подлежат теоретические аспекты анализа финансовой устойчивости и платежеспособности компании. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, выявления неблагоприятных сторон деятельности фирмы. Разработка мероприятий по улучшению и стабилизации платежеспособности и финансовой устойчивости в целом.
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертёжей)</i>	Рисунок 1 – Логика модели оптимальной партии заказа (EOQ – <i>Economic order quantity</i>). Рисунок 2 – Организационная структура ООО «ПСК Фронтал». Рисунок 3 – Схема производственного

	процесса. Таблица 1 – Сравнительная таблица доли рынка конкурентов и компании ООО «ПСК Фронтал». Таблице 2 – Состав, динамика и структура имущества предприятия. Таблица 3 – Состав, динамика и структура капитала, вложенного в имущество предприятия.
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Феденкова А.С.

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Жданова А.Б	к.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3203	Балякина Е.А.		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 119 страниц, 16 рисунков, 17 таблиц, 24 использованный источник, 4 приложения.

Ключевые слова: *платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, анализ финансовых показателей, бухгалтерский баланс, активы предприятия, задолженность.*

Объектом исследования является: Общество с ограниченной ответственностью «Производственно строительная компания Фронтал» (ООО «ПСК Фронтал»)

Цель работы – изучить теоретические аспекты по выбранной теме дипломной работы, провести анализ финансовых показателей платежеспособности компании, выявить проблемные зоны хозяйственной деятельности, разработать план мероприятий по улучшению и стабилизации платежеспособности на предприятии.

В процессе написания дипломной работы, был проработан теоретический материал по вопросу управление платежеспособностью. Была изучена внешняя и внутренняя среды компании, определены ближайшие конкуренты. На основании документов финансовой отчетности, проведен анализ финансово хозяйственной деятельности компании. По результатам сделаны выводы и выявлены проблемы, предложены мероприятия по улучшению и стабилизации платежеспособности на предприятии.

Экономическая эффективность/ значимость работы. В данной работе проведен анализ и предложены мероприятия по повышению платежеспособности компании, которые в полном объеме могут быть применены на практике и улучшат финансовое положение и конкурентоспособность данного предприятия.

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

Нормативные ссылки

В настоящей работе использованы ссылки на следующие стандарты:

- Гражданский кодекс РФ. Часть 1-я: федеральный закон РФ от 30.11.1994г. № 51-ФЗ (в ред. от 31.01.2016.)
- Федеральный закон РФ от 27.09.2002г. № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2015).
- Постановление Правительства РФ от 14.04.1998 N 395 "О порядке проведения в 1998 году реструктуризации задолженности юридических лиц перед федеральным бюджетом".

Определения

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

платежеспособность: Наличие у предприятия финансовых возможностей для регулярного и своевременного погашения своих долговых обязательств.

финансовые ресурсы предприятия: Все источники денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности

собственные оборотные средства: Объем средств, на который оборотные активы применяется для оценки возможности организации рассчитаться по краткосрочным обязательствам, реализовав всю сумму оборотных активов.

финансовый анализ: Гибкий инструмент в руках руководителей предприятия, являющийся частью общего анализа финансово-хозяйственной деятельности.

поставщики: Хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), располагающие ресурсами, необходимыми организации для ее эффективной деятельности.

покупатели: Хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), испытывающие спрос на продукцию (работы, услуги), предлагаемые конкретной организацией.

дилеры: Официальные представители компании, как и многие другие страдают от снижения общей покупательской способности.

конкуренты: Хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), соперничающие на конкретном рынке и производящие продукцию (работы, услуги), которые способны удовлетворить аналогичные потребности потенциальных покупателей.

капитал: Средства, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования необходимые для его деятельности в целях получения прибыли.

заемный капитал: Кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и др.

ликвидность баланса: Степень покрытия обязательств организации ее активами.

Обозначения и сокращения

В данной работе применены следующие сокращения:

ПВХ – поливинилхлорид;

EOQ (*Economic order quantity*) - модели оптимальной партии заказа;

ООО - общество с ограниченной ответственностью;

ПСК – производственно- строительная компания;

ОТК – отдел технического контроля;

PEST (**P**olitical, **E**conomic, **S**ocial, **T**echnological) анализ – анализ политических, экономических, социальных, технологических воздействий внешней среды;

КСО – корпоративная социальная ответственность;

СМИ - средствах массовой информации.

Оглавление

Реферат	4
Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки	5
Введение	10
1 Теоретические основы платежеспособности на предприятии	12
1.1 Сущность и значение платежеспособности предприятия	12
1.2 Основные показатели и методы оценки платежеспособности предприятия	15
1.3 Влияние структуры оборотного капитала и источников финансирования на уровень платежеспособности предприятия	29
1.4 Запасы в структуре оборотного капитала и их влияние на платежеспособность компании	36
2 Организационно – экономическая характеристика ООО «ПСК Фронтал»	39
2.1 Краткая характеристика компании ООО «ПСК Фронтал»	39
2.1.1 Организационная структура компании ООО «ПСК Фронтал»...	39
2.1.2 Влияние внешней и внутренней среды на платежеспособность компании ООО «ПСК Фронтал»	49
2.2 Финансово-экономический анализ состояния предприятия	64
2.2.1 Анализ имущественного положения предприятия	64
2.2.2 Анализ капитала, вложенного в имущество предприятия	68
2.2.3 Анализ обеспеченности предприятия источниками финансирования оборотных средств	73
2.3 Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «ПСК Фронтал»	77
2.4 Анализ кредиторской и дебиторской задолженности компании ООО «ПСК Фронтал»	88
3 Разработка путей повышения платежеспособности ООО «ПСК Фронтал» ...	94

3.1 Способы оптимизации запасов предприятия.....	94
3.2 Оптимизация дебиторской задолженности.....	102
3.3 Реструктуризация кредиторской задолженности ООО «ПСК Фронтал» с целью повышения платежеспособности.....	105
4 Социальная ответственность	Ошибка! Закладка не определена.
Заключение	109
Список используемых источников.....	112
Приложение А Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014г.	115
Приложение Б.1 Отчет о прибылях и убытках за январь-декабрь 2013г.....	116
Приложение Б.2 Отчет о прибылях и убытках за январь-декабрь 2014г.....	117
Приложение В Расшифровка статей баланса на 01.01.2015г. (тыс.руб.)	118

Введение

Для написания выпускной квалификационной работы была выбрана тема «Управление платежеспособностью на предприятии».

Актуальность этого выбора можно обосновать тем что, каждая без исключения фирма или предприятие обязаны анализировать свое финансовое состояние, цели этого анализа различны. С позиции краткосрочной и долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия оценивается показателями финансовой устойчивости и платежеспособности, которые позволяют установить насколько рационально предприятие управляет собственными и заемными средствами, а также может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам за счет текущих активов перед контрагентами. Данная тема интересна, многогранна, важна и совершенно точно заслуживает внимания.

Платежеспособность предприятия - это степень возможности досрочного или просто ускоренного погашения его задолженностей. Проще говоря, если компания на свое развитие взяла кредит на некоторую сумму, то ее платежеспособность тем выше, чем скорее она может в случае надобности выплатить этот кредит. Это является своеобразным показателем финансовой стабильности предприятия.

Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими организациями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков даже в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликты с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату - рабочим и служащим, дивиденды - акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Изучением данного вопроса занимаются множество ученых таких как О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, М.Н. Крейн, каждый из них в своих научных трудах представляет особое видение по данной теме. Мнение каждого автора индивидуально, но в целом они сходятся в одном платежеспособность – это способность в срок и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам.

Объектом исследования в данной работе является финансовое положение общества с ограниченной ответственностью «Производственно-строительная компания Фронтал» (ООО «ПСК Фронтал»).

Предметом исследования являются показатели платежеспособности и способы повышения финансовой устойчивости ООО «ПСК Фронтал».

Цель работы – изучить теоретические аспекты по выбранной теме дипломной работы, провести анализ финансовых показателей платежеспособности компании, выявить проблемные зоны хозяйственной деятельности, разработать план мероприятий по улучшению и стабилизации платежеспособности на предприятии.

Практическая значимость исследования состоит в том, что оно может быть применено на практике для улучшения финансового положения компании и повышения ее конкурентоспособности. Так как для исследования взяты конкретные данные из финансовой отчетности определенной фирмы, то по результату анализа видно, как изменится состояние компании, если результаты исследования применить на практике.

1 Теоретические основы платежеспособности на предприятии

1.1 Сущность и значение платежеспособности предприятия

Стремительное развитие рыночных отношений, повышение конкуренции, стремление к увеличению прибыли, все это требует от организации повышенной самостоятельности и ответственности в разработке и принятии решений в сфере управления. Важнейшим фактором при этом является учет интересов не малого количества групп заинтересованных лиц: владельцев компании, клиентов, потребляющих продукцию, поставщиков, органов государственного управления, общественных организаций и прочих.

Исполнение организацией своих обязательств, а также выявление потребностей и реализация ожиданий заинтересованных групп зависит от того, насколько оно способно выявлять эти потребности и ожидания и эффективно их удовлетворить, без риска для себя, как организации и с пользой для клиента. Данное мероприятие для организации требует эффективной координации действий в различных сферах деятельности, привлечения наиболее современных технологий как управления, так и производства.

Самостоятельность организации в условиях нынешней рыночной экономики обязывает учесть ее конкурентоспособность, заботиться о стабильности производства и решать проблемы, связанные с самосохранением активов предприятия. Проблема самосохранения предприятия многоаспектная - она включает вопросы в различных сферах менеджмента: организационного, кадрового, инновационного, производственного, финансового, а также правовой и экологической безопасности, взаимодействия с целевыми аудиториями и т.д.

Одной из важнейших проблем является качественное управление финансами. Финансы можно определить, как «... система отношений в обществе по поводу образования и использования денежных фондов». При

этом «Финансы хозяйствующих субъектов - это относительно самостоятельная сфера системы финансов государства, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов в процессе кругооборота их средств и выраженных в виде различных денежных потоков».

Финансовые ресурсы предприятия - это все источники денежных средств, аккумулируемые предприятием для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности, как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет различного рода поступлений¹.

Необходимость стабильности и сбалансированности финансовых ресурсов с точки зрения их поступления и направлений использования порождает одну из важнейших проблем рыночной экономики - платежеспособность организации. В общем смысле платежеспособность организации представляет собой способность фирмы своевременно и в необходимых объемах выполнять свои платежные обязательства.

Организация, неспособная выполнить данное условие, считается неплатежеспособной.

Существует огромное количество экономической литературы с устоявшимися подходами к понятию платежеспособности, выражающийся в изучении соотношения платежных средств организации и его обязательств.

О. В. Ефимова пишет, что 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

¹Бригхем Ю.А. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т.

считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы»¹.

М. Н. Крейнин указывает, что платежеспособность организации есть обеспеченность «...мобильными средствами для погашения краткосрочной задолженности». В его работах так же отмечено, что «...наиболее надежным показателем платежеспособности следует считать отношение суммы денежных средств и высоколиквидных ценных бумаг к сумме краткосрочной задолженности»².

Вышеперечисленные и прочие определения трактуют платежеспособность как наличие у предприятия собственных денежных средств в необходимом объеме для погашения своих обязательств. Наиболее обоснованной представляется точка зрения, согласно которой понятие платежеспособности расширяется. При этом неплатежеспособность понимается как неспособность организации вовремя и в полном объеме выполнить свои платежные обязательства. Однако, неплатежеспособность может носить различный характер. В соответствии с классификацией, можно выделить следующие виды неплатежеспособности:

- экономическая несостоятельность, определяется как несоответствие доходов организации его расходам. В этом случае поддержание функционирования происходит за счет внешних источников, а именно дополнительного капитала, предоставляемого инвесторами, согласными на доходность ниже рыночной. Конечным итогом экономической несостоятельности является ликвидация организации или снижение масштабов деятельности до уровня, на котором возможно самофинансирование;

²Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия.

³Крейнин М.Н. Финансовый менеджмент/ Учебное пособие.

- деловая несостоятельность характеризует состояние, в котором организация прекратила свои операции, результатом чего стали убытки, понесенные кредиторами;
- техническая неплатежеспособность, представляет собой состояние текущей нехватки ликвидных средств для выполнения обязательств организацией;
- неплатежеспособность в преддверии банкротства: балансовая оценка совокупной кредиторской задолженности превышает реальную рыночную стоимость активов.
- легальное банкротство - официально признанная неплатежеспособность предприятия.

Содержащаяся в Законе норма позволяет отметить, что несостоятельность является, по своей сути, окончательной формой неплатежеспособности организации, то есть юридически признанной неспособностью должника выполнить платежные обязательства (по определению Закона - денежные обязательства).

1.2 Основные показатели и методы оценки платежеспособности предприятия

Одним из основных показателей финансового равновесия выступает платежеспособность предприятия, под которой понимают его способность вовремя выполнять платежные требования поставщиков материалов и оборудования в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать денежные средства по кредитам и займам, выплачивать вовремя и в полном

объеме оплаты труда персонала, вносить платежи в бюджет и так далее, то есть своевременно исполнять свои обязательства¹.

Для внешних пользователей оценка платежеспособности осуществляется на основании характеристик ликвидности организации. Считают, что предприятие ликвидно, если имеющиеся покрытие в виде оборотных и внеоборотных активов превышает потребность в заемных средствах либо совпадают с ними. Вводя понятие ликвидности, следует отметить, что оно характеризует такое финансовое состояние, при достижении которого организация не только сможет выполнить свои финансовые обязательства, но и гарантировать продолжение производственно-хозяйственной деятельности в определенном периоде времени. Для этой категории пользователей в краткосрочном периоде имеет большое значение ликвидность предприятия, которая характеризует возможность текущих расчетов, а в долгосрочном периоде для достижения финансового равновесия основной считается ликвидность бухгалтерского баланса. С целью управления платежеспособностью и финансовой устойчивости проводятся исследования ликвидности бухгалтерского баланса организации.

Оценки ликвидности бухгалтерского баланса, для определения платежеспособности компании, включает в себя следующие анализы: вертикальный и горизонтальный².

Горизонтальный анализ – это своего рода сравнение каждой отдельной позиции отчетности с предшествующим периодом в относительном и абсолютном виде для того, чтобы сделать конкретные выводы. Присутствие в отчетности, помимо денег, финансовых вложений, говорит о наличии свободных денежных средств в компании и о наличии действенной финансовой политики. Что очень важно, ведь деньги не лежат неподвижно на расчетном

¹Бочаров В.В. Финансовый анализ.

²Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.

счете, а работают, принося дополнительные доходы фирме. Уменьшение суммы денежных средств, как правило, свидетельствует об ухудшении платежеспособности, но данное утверждение необходимо еще доказать.

Следовательно, в дальнейшем целесообразно посмотреть, источники возникновения денежных средств. Эту информацию мы найдем в пассиве баланса. Для преследуемых нами целей улучшения платежеспособности в основном надо обратить внимание на такие статьи, как «Кредиторская задолженность» и «Заемные средства». Значительно реже к увеличению денежных средств приводит рост статей «Уставный капитал», «Доходы будущих периодов», «Не распределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Динамика статей пассива показывает нам, откуда появляются активы (в частности, интересующие нас денежные средства). Особое внимание стоит обратить на статью «Поступления от покупателей и заказчиков» (расшифровка к статье 1520 Кредиторская задолженность), ведь именно эти поступления в большей части должны являться источниками финансирования деятельности фирмы. Снижение данного показателя свидетельствует как о меньшем авансировании, так и об уменьшении заказов в целом. Понять это можно лишь в комплексе, рассчитав и прочие показатели платежеспособности.

Что касается поступлений денежных средств стоит рассмотреть строку «Заемные средства» необходимо увидеть динамику увеличения либо снижения займов. Понять избавляется компания от займов или только берет новые? На пример, произошел резкий спад остатков денежных средств на расчетном счете, это совершенно не означает, что платежеспособности снизилась. Возможно, тем самым на похожую сумму уменьшилась сумма заемных средств в пассиве, то есть компания, просто вернула займы.

Вертикальный анализ (структурный) – строится на определении структуры итоговых финансовых показателей, с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. Вертикальный анализ бухгалтерского

баланса показывает, из-за чего произошли изменения платежеспособности в рассматриваемом периоде анализируемой компании. Данный тип анализа представляет собой расчет доли исследуемой статьи баланса в общем итоге баланса.

И снова, для оценки платежеспособности необходимо обратить внимание на долю таких статей, как «Финансовые вложения», «Денежные средства и денежные эквиваленты» и «Дебиторская задолженность», а также изменение структуры пассивов, по итогам изучения которых можно сделать заключение о причинах изменения, всей платежеспособности компании.

Базу сравнения при процентном анализе образуют показатели предшествующих периодов или показатели иных компаний, как правило, из той же отрасли. Чтобы проводить сравнение, необходимо устранить несоответствия в размерах компаний (оборотах), для этого значения показателей отчета о прибылях и убытках выражают в процентах от объема продаж (выручки), а балансовые статьи – в процентах от итога баланса.

Как следует из приведенного выше описания, горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности предприятия является эффективным средством для исследования состояния предприятия и эффективности его деятельности.

Для оценки платежеспособности предприятия в научной литературе выделяются два метода определения ликвидности: первый, базируется на основе сравнения средств по активу баланса с обязательствами по пассиву; второй, основан на расчете коэффициентов ликвидности.

Первый метод, определение ликвидности баланса при помощи сравнения средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срочности их погашения. Достижение финансового равновесия предполагает соблюдение идентичности потоков поступлений и выплат как по срокам, так и по величине. Оценив

ликвидность баланса появляется возможность характеризовать субъект хозяйствования, обратившего активы в наличность для погашения своих обязательств, а степень этой возможности – какими активами (наиболее ликвидными, быстро или медленно реализуемыми) характеризуется та или иная платежеспособность¹.

Все активы компании в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, можно условно разделить на несколько групп. Обычно различают высоколиквидные, низко ликвидные и неликвидные ценности (активы). Чем легче и быстрее можно получить за актив полную его стоимость, тем более ликвидным он является. Для товара ликвидности будет соответствовать скорость его реализации по номинальной цене. В российском бухгалтерском балансе активы предприятия расположены в порядке убывания ликвидности. Их можно разделить на следующие группы:

- А1 это самые ликвидные активы – включают в себя все статьи денежных средств компании и финансовые вложения, сделанные на короткий срок, ценные бумаги (ЦБ).
- А2 активы которые возможно реализовать быстро – задолженность дебиторам, сроком не более 12 месяцев.
- А3 активы на реализацию которых потребуется время — это статьи второго раздела актива баланса, включают: запасы, налог на добавленную стоимость, задолженность перед дебиторами и прочие оборотные активы.
- А4 активы на реализацию которых потребуется значительное количество времени – это внеоборотные активы.

Первые три группы активов в течение текущей деятельности фирмы могут постоянно изменяться и относятся к так называемым текущим активам организации, при этом текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество компании.

¹Поршнева А. Г. Анализ ликвидности баланса предприятия.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

- П1 самые срочные обязательства, это в первую очередь задолженность кредиторам.
- П2 пассивы которые можно и отсрочить с платежами на некоторое время - это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов и прочие краткосрочные пассивы.
- П3 пассивы с длительным сроком выплат – это длительные кредиты и заемные средства и доходы будущих периодов, и резервы предстоящих расходов и платежей.
- П4 устойчивые или постоянные пассивы - это собственный капитал фирмы.

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4$$

Если выполняются первые три неравенства, т. е. текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заместить более ликвидные¹.

Следующий метод оценки ликвидности и платежеспособности базируется на коэффициентах, рассчитываемых в виде отношения оборотных

¹Бошнякович Н.С. Сбалансированность платежеспособности предприятия и ликвидности его финансовых ресурсов.

активов или отдельных их элементов к кредиторской задолженности, и показывают, в какой мере оборотные активы предприятия, а если их не хватает, то и внеоборотные, способны покрыть краткосрочные и долгосрочные обязательства фирмы. Схема оценки этих отношений выглядит как сопоставление полученных значений коэффициентов с нормальными значениями. Следовательно, коэффициенты, характеризующие платежеспособность, показывают резерв ликвидности предприятия; период, в котором этот резерв сохраняется как гарантия безопасности против неопределенности и любого риска, которому подвержены денежные потоки организации; позволяют измерить покрытие обязательств оборотными активами.

Имеются некоторые недостатки в использовании коэффициентов для анализа платежеспособности. Среди них выделяют следующие:

- статичность – расчеты делаются на конкретную дату и не отражают будущих поступлений от хозяйственной деятельности;
- формальность – коэффициенты рассчитываются по данным за прошедший период и не учитывают текущие и перспективные действия компании, направленные на совершенствование управления финансовыми процессами на предприятии с целью обеспечения ликвидности.

В конечных расчетах для оценки платежеспособности организацией используются три показателя ликвидности, имеющих различие в наборе ликвидных средств, для покрытия краткосрочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) является отношением размера самых ликвидных активов (деньги и финансовые вложения на короткий срок) к сумме самых срочных обязательств и краткосрочных пассивов (бухгалтерский баланс, пятый раздел). Данный показатель отображает, ту часть краткосрочной задолженности фирмы, которую она может погасить в

самое короткое время. Нормативное значение данного: коэффициент абсолютной ликвидности должен быть больше либо равен 0,2-0,5.

$$K_{Al} = \frac{ДС}{КП} \cdot \quad (1)$$

где ДС – денежные средства (стр. 1250 бухгалтерского баланса);

КП – краткосрочные пассивы (стр. 1520 + стр. 1510 + стр. 1550 бухгалтерского баланса).

Необходимо знать, что коэффициент абсолютной ликвидности характеризует платежеспособность предприятия на то время, когда был составлен бухгалтерский баланс. Если в компании величина коэффициента абсолютной ликвидности равная, 0,4, это значит, что в самые короткие сроки фирма способна покрыть за счет имеющихся у нее денежных средств 40% краткосрочных обязательств.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности (Кбл). Этот коэффициент характеризует способность фирмы погашать имеющиеся на данное время (краткосрочные) обязательства за счет оборотных активов. Он похож на коэффициент текущей ликвидности, но у них имеются отличия в следующем: в состав используемых для его расчета оборотных средств включаются только высоко – и средне ликвидные текущие активы (денежные средства на оперативных счетах, складской запас ликвидных материалов и сырья, товаров и готовой продукции, дебиторская задолженность с коротким сроком погашения).

К данным активам не относится незавершенное производство, а также запасы специальных компонентов, материалов и полуфабрикатов. Источником данных служит бухгалтерский баланс фирмы так же, как для текущей ликвидности, но в состав активов не включаются производственные запасы,

потому что при их вынужденной реализации убытки будут значительными среди общего числа оборотных средств.

$$K_{Бл} = \frac{ОА - З}{КП} . \quad (2)$$

где ОА – оборотные активы (стр. 1200 – стр. 1210 бухгалтерского баланса);

З – запасы (стр. 1210 бухгалтерского баланса);

КП – краткосрочные пассивы (стр. 1520 + стр. 1510 + стр. 1550 бухгалтерского баланса).

Следовательно, если рассчитать отношение всей суммы оборотных активов (в числитель добавить производственные запасы и незавершенное производство) к общей сумме пятого раздела баланса, то полученный коэффициент покрытия или коэффициент текущей ликвидности (Ктл) покажет платежные возможности предприятия, оцениваемом при условии своевременных расчетов с дебиторами и ожидании реализации всей готовой продукции. Коэффициента покрытия ограничивается уровнем равным 1,1-1,7. Коэффициент текущей ликвидности показывает ожидаемую платежеспособность на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств, и означает, что фирма может за счет своих оборотных активов покроем 100% своих обязательств.

$$K_{Тл} = \frac{ОА}{КП} . \quad (3)$$

где ОА – оборотные активы (стр. 1200 бухгалтерского баланса);

КП – краткосрочные пассивы (стр. 1520 + стр. 1510 + стр. 1550 бухгалтерского баланса).

Платежеспособность любого предприятия постоянно подвергается большому количеству негативных воздействий, которые в конечном счете достигают своего «пика». Далее эти воздействия трансформируются в неплатежеспособность, что неизбежно приводит хозяйствующий субъект к банкротству. Анализ платежеспособности представляет собой изучение комплекса взаимосвязанных факторов, влияющих на снижение платежеспособности.

Для оценки общего финансового состояния предприятия, так же целесообразно рассчитать и проанализировать коэффициенты финансовой устойчивости предприятия. К таким коэффициентам относятся: коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент маневренности, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования.

Коэффициент автономии (Кавт) – одна из самых важных характеристик финансовой устойчивости предприятия, его независимости от заемного капитала. Коэффициент автономии (независимости) определяется как отношение собственного капитала и резервов к валюте баланса.

$$K_{авт} = \frac{СК}{А} . \quad (4)$$

где СК - величина собственного капитала (стр. 1300 бухгалтерского баланса);

А - активы - итог по балансу (стр. 1600 бухгалтерского баланса).

Нормативное минимальное значение коэффициента автономии обычно равно 0,5. Значения данного коэффициента, означают, что все обязательства фирмы могут быть покрыты за счет ее собственных средств.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с) является финансовой показателем, дополняющей коэффициент автономии, и

определяется как деление величины обязательств предприятия на величину его собственных средств.

$$K_{з/с} = \frac{ЗК}{СК} . \quad (5)$$

где ЗК – величина заемного капитала (стр. 1500 + стр. 1400 бухгалтерского баланса);

СК – величина собственного капитала (стр. 1300 бухгалтерского баланса).

Данный коэффициент анализирует изменение значения показателя в динамике. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Рекомендуемое значение коэффициента соотношения заемных и собственных средств меньше 0,7. Если предприятие превышает данный предел, то это сигнализирует о том, что финансовая устойчивость этой фирмы низкая и вызывает опасения. Чем выше значение показателя, тем выше степень риска инвесторов, поскольку в случае невыполнения обязательств по платежам возрастает возможность банкротства.

Коэффициент маневренности ($K_{ми}$) – еще одна важная характеризующая часть финансовой устойчивости компании. Коэффициент маневренности определяется как деление суммы собственных оборотных средств предприятия к общей сумме капиталов и резервов.

$$K_{ми} = \frac{СОС}{СК} . \quad (6)$$

где СОС – собственные оборотные средства (стр. 1300 - стр. 1100 бухгалтерского баланса);

СК - величина собственного капитала (стр. 1300 бухгалтерского баланса).

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Высокое значение коэффициента положительно характеризует финансовое состояние предприятия. Оптимальной (рекомендуемой) величиной коэффициента считается значение, равное 0,5. Чем больше значение данного показателя, тем более маневренно и более устойчиво предприятие с точки зрения возможности его пере ориентирования в случае изменения рыночной конъюнктуры.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования (Коб.зап). Коэффициент определяется как отношение величины собственных оборотных средств к стоимости запасов предприятия.

Оптимальной (рекомендуемой) величиной коэффициента считается значение, равное от 0,6 до 0,8 т.е. формирование 60-80% запасов предприятия должно осуществляться за счет собственных средств. Чем выше значение показателя, тем меньше зависимость предприятия от заемного капитала в части формирования запасов и, следовательно, выше финансовая устойчивость организации.

$$K_{об.зан.} = \frac{COC}{З}. \quad (7)$$

где СОС – собственные оборотные средства (стр. 1300 - стр. 1100 бухгалтерского баланса);

З – запасы предприятия (стр. 1210 бухгалтерского баланса).

Собственные оборотные средства (СОС), или рабочий капитал (working capital, net working capital) – это объем средств, на который оборотные активы применяется для оценки возможности организации рассчитаться по краткосрочным обязательствам, реализовав всю сумму оборотных активов.

Собственные оборотные средства определяются степенью платежеспособности и финансовой устойчивости компании в целом.

Собственные оборотные средства (СОС) рассчитываются по формуле:

$$СОС = ОА - КО, \quad (8)$$

где ОА - оборотные активы;

КО - краткосрочные обязательства.

Такое же значение можно получить другим способом:

$$СОС = (СК + ДО) - ВНА. \quad (9)$$

где СК - собственный капитал;

ДО - долгосрочные обязательства;

ВНА - Внеоборотные активы.

Нормативным считается значение показателя СОС больше нуля, а именно ситуация, когда сумма оборотных активов выше суммы краткосрочных обязательств. В целом, данный показатель СОС похож на коэффициент текущей ликвидности с той лишь разницей, что последний считается как отношение двух составных формулу факторов.

Отрицательное значение данного показателя очень негативно описывает финансовое состояние фирмы. Однако имеются примеры отраслей, где фирма может успешно работать даже с отрицательным показателем. Классическим примером выступает отрасль быстрого питания (McDonalds), где данное негативное соотношение перекрывается сверхбыстрым операционным циклом, когда запасы практически сразу превращаются в денежную выручку.¹

В последующих исследованиях показатель СОС сравнивают с величиной запасов организации. В идеальных условиях показатель СОС должен быть не просто положительным, но и превышать либо быть равным

¹Собственные оборотные средства [Электронный ресурс]: обучающий курс.

величине запасов. Это можно объяснить тем, что запасы – это, чаще всего самая мало ликвидная часть оборотных средств, поэтому запасы должны финансироваться за счет долгосрочно привлеченных средств (и/или) собственного капитала.

Финансовый анализ устойчивости состояния на текущую дату позволяет выявить, насколько правильно организация управляет своими финансовыми ресурсами. Необходимо знать, что для соответствия финансовых ресурсов нормам и требованиям рынка, предприятие всегда должно поддерживать балансный уровень финансовой устойчивости, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для своего развития, а избыточная – препятствовать улучшению, отягощая состояние предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

К внешним факторам влияния относят всеобщую глобализацию промышленных и финансовых рынков, достижения техники, колебания цен, операционные издержки, налоговые асимметрии, изменения в законодательстве, увеличение конкуренции и многие другие факторы. Среди внутренних факторов, влияющих на качественный уровень принимаемых финансовых решений, обязательность обеспечения ликвидности организации, низкий уровень специального образования финансовых менеджеров, не расположенность субъектов финансового управления (в том числе акционеров) к риску.

Целью анализа финансового состояния предприятия на современном этапе является прогнозирование неблагоприятных ситуаций, приводящих к неплатежеспособности предприятия. Отталкиваясь от всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что платежеспособностью

предприятия управлять возможно. Для этого необходимо учесть проблемы поддержания платежеспособности хозяйствующего субъекта, сопряженные с решением целого ряда задач оперативного и стратегического управления деятельностью организации.

1.3 Влияние структуры оборотного капитала и источников финансирования на уровень платежеспособности предприятия

Развивающиеся рыночные отношения повысили самостоятельность и ответственность предприятий в подготовке и принятии управленческих решений. Значительно увеличивается значение финансовой устойчивости предприятия. Эффективность деятельности организации напрямую зависит от своевременности и объективности оценки финансового состояния организации на данный момент времени и в предстоящем будущем.

В анализе финансового состояния организации заинтересован широкий круг субъектов рынка: владельцы, кредиторы, инвесторы с целью изучения эффективного использования ресурсов, поставщики для своевременного получения платежей и налоговые органы для выполнения плана поступлений денежных средств в бюджет. Известно, что под анализом понимается средство познания предметов и явлений окружающей среды, основанное на делении целого на составные части и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей. Финансовый анализ - гибкий инструмент в руках руководителей предприятия, являющийся частью общего анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Финансовый анализ представляет собой систему способов накопления, обработки и использования информации финансового характера с целью обеспечения жизнедеятельности хозяйствующего субъекта в условиях рынка и господства конкуренции и заключается в оценке результатов деятельности и

финансового состояния хозяйствующего субъекта и выявлении возможностей повышения эффективности его функционирования¹.

Проведение анализа финансового состояния предприятия необходимо, так как позволяет своевременно устранить недостатки в хозяйственной деятельности, изыскать резервы повышения платежеспособности, прогнозировать возможные финансовые результаты и экономическую рентабельность исходя из реальных условий производственной деятельности и имеющихся собственных и заемных средств, разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов.²

Финансовое состояние предприятий, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия, и в первую очередь – от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности активов и пассивов предприятия.

Структура оборотных средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность организации, которая, в свою очередь, является одной из основных характеристик финансового благополучия организации. Стабильность структуры оборотного капитала свидетельствует о правильном, хорошо отлаженном процессе производства и сбыта продукции в то время как существенные ее изменения говорят о нестабильной работе организации.

Исходя из предложенных нормативов коэффициента абсолютной ликвидности – 0,2, промежуточного коэффициента покрытия – 0,7 и общего коэффициента покрытия – 2,0, предполагается стабильная структура оборотных средств: – денежные средства и краткосрочные финансовые вложений – 10%

¹Поршнеv А. Г. Анализ ликвидности баланса предприятия.

²Долгоруков Ю.А., Управление эффективностью использования оборотных средств в промышленности.

$(0,2 / 2,0 \times 100\%)$; – дебиторская задолженность – 25% $(0,7 - 0,2) / 2,0 \times 100\%$; – материальные оборотные средства – 65% $(100\% - 10\% - 25\%)^1$.

Предположим, что денежные средства составляют менее 10%, а материальные оборотные средства – менее 50%, так как резко увеличилась доля дебиторской задолженности. Следовательно, на нормативные данные коэффициентов ориентироваться нельзя. Единственный показатель, учитывающий все оборотные средства предприятия – общий коэффициент покрытия (рассчитывается как отношение всех оборотных средств предприятия к краткосрочным обязательствам). В идеале, погасив краткосрочные обязательства, у предприятия должны остаться материальные оборотные средства для дальнейшего функционирования.

Рассмотрим на примерах влияние структуры оборотных средств на платежеспособность. При одном и том же коэффициенте платежеспособности одно предприятие оказывается платежеспособным, а другое – нет, так как все зависит от структуры оборотных средств. Применяемые методы оценки ликвидности средств и обязательств могут как завышать, так и занижать сумму активов и задолженности. Так, например, если в составе запасов и затрат есть неликвидные средства, одновременно в составе ликвидных средств могут быть товароматериальные ценности, реальная стоимость которых постоянно повышается – это скрытые активы, занижающие или завышающие оценку ликвидных средств.

В процессе принятия решений, связанных с управлением оборотным капиталом, руководству предприятия необходимо помнить следующее:

– ликвидность и платежеспособность являются важнейшими характеристиками ритмичности и устойчивости текущей деятельности предприятия;

¹Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций.

– любые текущие операции незамедлительно сказываются на уровне платежеспособности и ликвидности;

– решения, принятые в соответствии с выбранной политикой управления оборотными активами и источниками их покрытия, непосредственно воздействуют на платежеспособность.

Знание и анализ структуры оборотного капитала предприятия имеет большое значение, так как в определенной мере характеризует финансовое состояние предприятия. Оборотными средствами необходимо управлять с целью оптимизации их структуры, которая оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. При этом платежеспособность предприятия, как говорилось выше, определяется структурой и качественным составом оборотных активов, а также скоростью их оборота и ее соответствием скорости оборота краткосрочных обязательств.

К примеру, руководство предприятия рассматривает возможность привлечения новых и удержания старых клиентов путем увеличения отсрочки платежа, при этом происходит изменение показателей деятельности предприятия и величины оборотных активов. Следствием изменения показателей деятельности предприятия явилось изменение оборачиваемости оборотных активов, определяемое как отношение выручки предприятия от реализации к средней величине оборотных активов.

Если принять, что продолжительность периода – один год, то продолжительность одного оборота оборотных активов можно найти из соотношения:

$$T_{o.a} = \frac{\Pi * A_{cp}}{B} . \quad (10)$$

где $T_{o.a}$ – продолжительность одного оборота в днях;

Π – длительность анализируемого периода в днях;

A_{cp} – средняя величина оборотных активов за период;

В- выручка за период.

Таким образом, можно сделать вывод, если увеличить отсрочку платежей, то и увеличится продолжительность оборота оборотных активов (т. е. средства, вложенные в оборотные активы, проходят полный цикл и снова принимают денежную форму за период дольше по сравнению с предыдущим). Поэтому если у предприятия за прошедший период не изменился масштаб деятельности, структура активов и структура источников финансирования, уменьшение скорости оборота оборотных активов ведут к росту их величины.

В настоящем примере уменьшение скорости оборота приводит к потребности дополнительного финансирования оборотных средств текущей деятельности предприятия для сохранения сложившегося уровня ликвидности. Данная потребность определяется исходя из ожидаемой величины текущих активов и разностью в длительности оборота текущих активов и сроком погашения кредиторской задолженности.

$$П_{сок} = \frac{ТА * (O_{та} - O_{кз})}{O_{кз}}. \quad (11)$$

Где $П_{сок}$ - совокупная потребность в финансировании текущих оборотных активов;

$ТА$ - величина текущих оборотных активов, необходимых для поддержания непрерывного объема производства;

$O_{та}$ - период оборота текущих активов;

$O_{кз}$ - период оборота кредиторской задолженности поставщикам.

Из приведенной выше формулы можно сделать вывод, что чем больше период оборачиваемости дебиторской задолженности в днях, тем меньше риск возникновения потребностей в дополнительных финансировании текущей деятельности фирмы. В том случае, если период оборачиваемости заемных средств меньше производственного цикла, то фирма вынуждена вовлекать

дополнительные финансовые ресурсы. Формы привлечения дополнительного финансирования могут быть различными, либо отвлечение собственных средств компании, либо обесценивание кредита. Объем дополнительного финансирования можно рассчитать при помощи, представленной выше формулы, для того что бы было возможным вести более качественную, спланированную и продуманную финансовую политику.

Если предположить, что текущая деятельность предприятия финансируется в основном за счет источников краткосрочного финансирования, то источниками поступления дополнительных средств могут являться:

- займы и кредиты;
- кредиторская задолженность поставщикам;
- задолженность перед персоналом.

Можно сказать, что, если у компании снижается скорость оборота оборотных активов, а руководитель не принимает мер по привлечению дополнительных средств для финансирования деятельности, оно может стать неплатежеспособным, даже в том случае если его деятельность является прибыльной.

При принятии решения о привлечении дополнительных финансовых средств необходимо учесть, что каждый источник привлечения денежных средств имеет свою стоимость. Некоторые авторы научных работ, в области финансовой устойчивости предприятия, представляют кредиторскую задолженность, чаще всего, как бесплатным источником финансирования, но это не всегда верно. Например, поставщики сырья могут предоставлять разного вида скидки в зависимости от условий поставки (размера партии, условий оплаты и т. д.). В случае отказа от подобных или невыполнения условий скидок кредиторская задолженность может стать очень даже дорогостоящим источником финансирования деятельности компании.

Из приведенного примера видно, что принятие управленческого решения об увеличении отсрочки платежа ведет к увеличению длительности операционного цикла предприятия. Операционный цикл характеризует время, в течение которого финансовые ресурсы заморожены в запасах и дебиторской задолженности. Следовательно, появляется необходимость в дополнительном финансировании для поддержания уровня платежеспособности предприятия.

Если в компании имеются тенденция к увеличению операционного цикла, необходимо предусмотреть меры по стабилизации финансового состояния (например, сокращение сроков хранения запасов и товарно-материальных ценностей; совершенствование системы взаиморасчетов с покупателями; оперативную работу с дебиторами, задерживающими оплату, и др.). При этом следует учитывать ограниченную возможность привлечения отдельных источников средств собственного и заемного капитала, а также рост затрат на привлечение дополнительных источников финансирования.

Итак, финансово устойчивым является такой субъект хозяйствования, который за счет собственных средств покрывает вложения в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности, своевременно рассчитывается по своим обязательствам. Основой финансовой устойчивости является взвешенная, рациональная организация и эффективное использование оборотных средств. Рациональная организация оборотного капитала состоит в выявлении оптимального соотношения между собственными и привлеченными средствами, в нахождении компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы предприятия (рентабельностью).

1.4 Запасы в структуре оборотного капитала и их влияние на платежеспособность компании

Для эффективной работы предприятия всегда необходимо соблюдать баланс во всем. Количество запасов должно быть оптимальным и не должно превышать необходимого объема для выполнения заказа, для того чтобы:

- не занимать лишне пространство на складе;
- не отвлекать на себя ресурсы по сохранению материала в надлежащем качестве;
- не замораживать деньги, потраченные на его покупку.

Для оптимизации запасов на складах необходимо тщательно разрабатывать план по закупке и реализации материала.

Как известно, решение любой оптимизационной задачи предполагает идентификацию целевого критерия. В случае с производственными запасами таким критерием выступают затраты, связанные с поддержанием запасов и укрупненно состоящие из двух компонентов: 1) затрат по хранению и 2) затрат по размещению и выполнению заказов.

Низкая частота завоза предполагает больший объем заказываемой партии, что влечет за собой неизбежный рост расходов по хранению сырья и соответственно дополнительные прямые и косвенные потери от омертвления средств в запасах; иными словами, эти потери можно снизить, если завозить запасы более часто и сравнительно небольшими партиями, но в этом случае возрастут как прямые расходы, связанные с размещением и выполнением заказов, так и косвенные в виде упущенной скидки, предоставляемой поставщиком при заказе крупной партии. Таким образом, оба компонента общих затрат, связанных с поддержанием запасов, изменяются обратно пропорционально друг другу, поэтому теоретически можно найти такую величину среднего запаса, которой соответствует минимальный уровень этих

затрат. Легче всего логику выявления оптимальной партии заказа представить графически.

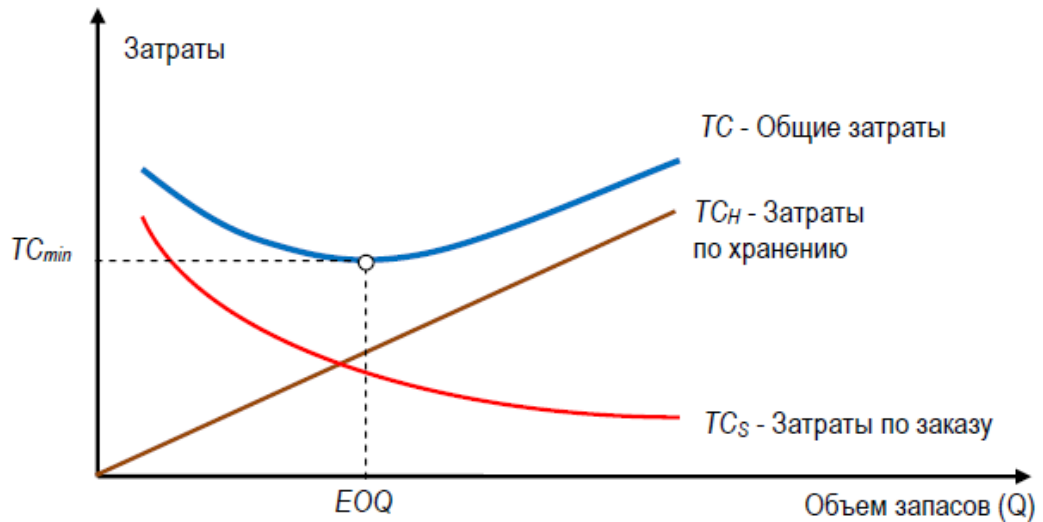


Рисунок 1 – Логика модели оптимальной партии заказа (EOQ – *Economic order quantity*)

Представим модель управления запасами. Введем обозначения: Q – размер заказываемой партии запасов, ед.; D – годовая потребность в запасах, ед.; S – затраты по размещению и выполнению одного заказа (обычно предполагаются постоянными), руб.; H – затраты по хранению единицы производственных запасов, руб.; TC_H – затраты по хранению, руб.; TC_S – затраты по размещению и выполнению заказа, руб.; TC – общие затраты, руб.

Предположим, что компания придерживается следующей политики: по мере исчерпания запасов поступает очередная партия сырья и материалов размером в Q . В этих условиях средний размер запасов будет равен $Q/2$, количество заказанных и полученных партий сырья и материалов за год составит D/Q , а суммарные затраты по поддержанию запасов могут быть найдены по формуле.

$$TC = TC_H + TC_S = H * \frac{Q}{2} + S * \frac{D}{Q} \quad (12)$$

График функции общих затрат имеет вид параболы; поэтому, дифференцируя по Q и приравнявая к нулю первую производную, можно найти

такое значение Q , при котором функция достигает своего минимума, т. е. суммарные затраты по управлению запасами минимизируются. Соответствующая величина запаса носит название оптимальной партии заказа (*Economic Order Quantity, EOQ*), а формула расчета имеет вид.

$$TC = \frac{H}{2} + \frac{S * D}{Q^2} = 0, \quad (13)$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 * S * D}{H}}, \quad (14)$$

В рамках этой теории разработаны схемы управления заказами, позволяющие с помощью ряда параметров формализовать процедуру обновления запасов; в частности, определить уровень запасов, при котором необходимо делать очередной заказ. Одна из таких схем выражается следующей системой моделей:

$$RP = MU * MD, \quad (16)$$

$$SS = RP - AU * AD, \quad (17)$$

$$MS = RP - LU * LD + EOQ. \quad (18)$$

где RP – размер запасов, при котором необходимо делать заказ, ед.;

MU – максимальная потребность в сырье на день, ед.;

MD – максимальное число дней для выполнения заказа;

SS – наиболее вероятный минимальный уровень запасов так называемый страховой запас, ед.;

AU – средняя потребность в сырье на день, ед.;

AD – средняя продолжительность выполнения заказа (от момента размещения до момента получения сырья), дн.;

MS – максимальный размер запасов, ед.;

LU – минимальная потребность в сырье на день, ед.;

LD – минимальное число дней выполнения заказа.

При использовании данной модели, на складах предприятия всегда будет необходимое количество материалов для своевременного и качественного выполнения заказа и при этом он не будет захламлять склад и отвлекать на себя лишние средства. Важно помнить, что для применения любых моделей на практике, необходима произвести первоначальный анализ и убедиться, подходит ли данная модель в конкретном случае. Для данной компании анализ произведен в третьей главе, сделаны соответствующие выводы и предложены мероприятия по оптимизации.

2 Организационно – экономическая характеристика ООО «ПСК Фронтал»

2.1 Краткая характеристика компании ООО «ПСК Фронтал»

2.1.1 Организационная структура компании ООО «ПСК Фронтал»

Оконные изделия из ПВХ профиля, на рынке г. Новосибирска появились сравнительно не давно, приблизительно в середине 90х. годов. XXв. В первые годы фирм изготавливающих и устанавливающих было не так много как сейчас, такие изделия считались дефицитом и были достаточно дорогостоящими, монтаж изделия составлял порядка 60% от стоимости самого изделия. Многие считали их вредными для здоровья и не удобными в применении, стараясь не устанавливать их в свои дома. Постепенно мнение людей изменилось на счет данного вида продукции и изделия из ПВХ профиля стали массово приобретаться населением страны. Вырос спрос выросли и предложения, уже к началу 2000х, количество фирм изготавливающих и продающих данную продукцию увеличилось значительно, что увеличило конкуренцию в данной отрасли.

Общество с ограниченной ответственностью «Производственно-строительная компания Фронтал» (ООО «ПСК Фронтал») организовано и зарегистрировано в регистрационной палате г. Новосибирска 11 марта 2002 г. за номером 5873. Общество является юридическим лицом и действует на основании устава и законодательства РФ по адресу: 630049, Российская Федерация, Новосибирская область, г. Новосибирск, Красный проспект, 220 корпус 2.

Организационно-правовая форма предприятия – Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Общество с ограниченной ответственностью «ПСК Фронтал» создано решением его Учредителей (протокол № 1) и зарегистрировано 18.03.2001 года на основании государственной регистрации юридического лица серия № 5873 в соответствии с Гражданским Кодексом и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью». Участниками ООО «ПСК Фронтал» являются Ломов Виталий Владимирович, Ломова Ирина Викторовна, Мусиенко Евгений Иванович. Размер уставного фонда составляет 10 тыс. рублей. Имущество состоит из вклада учредителей – это общая долевая собственность учредителей. Форма собственности – частная.

Основной целью деятельности ООО «ПСК Фронтал», согласно Устава, является получение прибыли, удовлетворение потребностей в сфере производства и установки светопрозрачных конструкций из поливинилхлорида (ПВХ) и алюминиевого профиля, расширение деятельности в регионе, создание новых рабочих мест.

ООО «ПСК Фронтал», как и любое другое предприятие, осуществляющее финансово-хозяйственную деятельность, получает доход, с которого уплачивает различные налоги и платежи в бюджет. Средства,

остающиеся у предприятия после уплаты этих налогов и платежей, поступают в его полное распоряжение¹.

Основным предметом деятельности ООО «ПСК Фронтал» является изготовление и установка, а также последующее гарантийное обслуживание, светопрозрачных конструкций из ПВХ и алюминиевого профиля. Дополнительными видами деятельности компании является:

- изготовление и установка дверей из ПВХ и алюминиевого профиля, для производственных и бытовых помещений;
- продажа и установка роль ставень производственного назначения;
- продажа и установка автоматических и гаражных ворот;
- сервисное обслуживание всех изделий из ПВХ и алюминиевого профиля (не установленных компанией ООО «ПСК Фронтал»).

Пластиковые окна более эргономичны и удобны в применении их легко мыть, не нужно красить. Огромным плюсом является то, что становится возможным изготовление изделия любой формы, конфигурации и цвета. С использованием такого процесса как каширование изделий из ПВХ профиля стало возможно не только изменить цвет конструкции, но и изменить текстуру поверхности изделия. Чаще всего заказчику хочется видеть не белое окно, а так сказать натуральное (деревянное), с помощью кашировки мы добиваемся нужного эффекта не только по цвету, но и ощущениям.

Предприятие ООО «ПСК Фронтал» работает на рынке г. Новосибирска более тринадцати лет, оно прочно закрепило позиции на рынке г. Новосибирска и имеет большие перспективы развития. Это объясняется тем, что ООО «ПСК Фронтал» – одно из немногих предприятий данного направления, предоставляющее широкий спектр услуг в сфере производства и установки изделий из пластика, закупающее материалы напрямую от производителей и

¹Гражданский кодекс РФ. Часть 1-я: федеральный закон РФ от 30.11.1994г. № 51-ФЗ (в ред. от 31.01.2016.).

реализует широкий ассортимент производимой продукции высшего качества по ценам, которые интересны потребителям. ООО «ПСК Фронтал» имеет свое производство Историческая справка.

2001 год - год основания компании ООО «ПСК Фронтал» в городе Новосибирске. Компания «ПСК Фронтал» работает на рынке светопрозрачных конструкций с 2001 года. Не многие деятели оконной отрасли могут похвастаться столь богатым опытом. Опыт работы - это гордость компании. Опыт успешного остекления крупных строительных объектов и эксклюзивных частных заказов, позволяют с полной уверенностью отвечать за результат любой работы, которую получает Заказчик сегодня.

2002-2004 годы - стремительное развитие и рост фирмы в Новосибирске и Новосибирской области. Этот период работы оставил после себя большое количество успешно реализованных крупных проектов остекления. Компания может гордиться своим остеклением из ПВХ и установкой Алюминиевых витражей (теплых) в спортивно-оздоровительном комплексе НГТУ, а также при строительстве многоэтажных жилых домов в г. Новосибирске.

2005-2007 год - компания продолжает совершенствовать свои производственные технологии и структуру сети продаж. Значительное внимание уделяется привлечению дилеров.

2008 год - в августе открывается новая линия по сварке и зачистке профиля. Это позволяет применять все ресурсы производства в полном объеме. На производстве ужесточаются требования ОТК. Контроль качества происходит в 2 этапа.

2009 год - это был год новых испытаний и решения сложных задач для всех сфер экономики страны. В период общей финансовой нестабильности, сокращения покупательского спроса, банкротства многих компаний, ООО «ПСК Фронтал» приложила все усилия к тому, чтобы остаться на плаву. В эти дни шла борьба за каждого клиента, оттачивались механизмы работы отделов

компании, внедрялись новые идеи и проекты. И сегодня можно сказать, что 2009 год стал годом новых открытий, новых идей и нового, более эффективного подхода к работе. Не смотря на все сложности в этом году ООО «ПСК Фронтал» стала лауреатом международного конкурса «Лучшие товары и услуги Сибири ГЕММА 2009» и получила высшую награду золотую медаль.

2010 год - стал годом развития и новых достижений. Компания не только смогла пережить сложные кризисные времена, но и преуспела в развитии собственной розничной сети и построении крепких партнёрских отношений с дилерами. По итогу 2010 года заняли крепкие позиции среди лидеров оконного рынка Новосибирской области и с такими результатами вошли в новый 2011 год.

2012 год — отвечая современным запросам рынка, компания расширила продуктовую линейку в пользу предложений класса Люкс. Теперь ООО «ПСК Фронтал» предлагает элитные окна из усовершенствованного профиля с повышенной степенью защиты от взлома, устанавливает декоративные витражи в стеклопакеты. Этот год показал огромный потенциал компании и научил ее успешно конкурировать с лидерами рынка.

2013 год — за счет применения принципов бережливого производства мы увеличили мощности завода до 80 изделий в день. Это стало очередной точкой роста компании.

2014 год — компании исполнилось 13 лет. Этот год как и 2009 можно отметить как сложный, из-за ухудшения экономической ситуации в стране, но не смотря на все сложности компания продолжает расти и развиваться. В новом 2015 году планируется открытие очередного офиса продаж.

За все годы работы на рынке ООО «ПСК Фронтал» получало множество благодарственных писем и откликов от своих партнеров. Благодарственные письма и сертификаты представлены на рис. 3.дство и полностью отвечает за качество предоставляемой продукции.

Долговечность конструкций из ПВХ профиля зависит от правильной установки. Это должны делать квалифицированные специалисты и использовать при этом только качественные материалы. При монтаже конструкций специалисты компании «ПСК Фронтал» четко и профессионально выполняют следующие виды работ:

- удаление старых рам;
- подготовку периметра окна (двери) и стен, проверка оконного проема с помощью отвесов и уровней;
- подготовку отверстий в стене для крепежа;
- установку окон и дверей с помощью специальных крепежных элементов (анкерные болты и профессиональные монтажные пластины);
- установку подоконников;
- герметизацию стыков и полостей с помощью профессиональных материалов;
- установку наружных водоотливов, регулировку фурнитуры;
- непосредственную установку самой конструкции.

На все выполняемые работы предоставляется пятилетняя гарантия и послегарантийное сервисное обслуживание.

Организационная структура ООО «ПСК Фронтал» представлена в виде схемы. ООО «ПСК Фронтал» имеет линейно-функциональную структуру управления. На предприятии имеет место горизонтальное разделение труда по специализированным линиям. Специалисты сгруппированы вместе в пределах своей функциональной области.

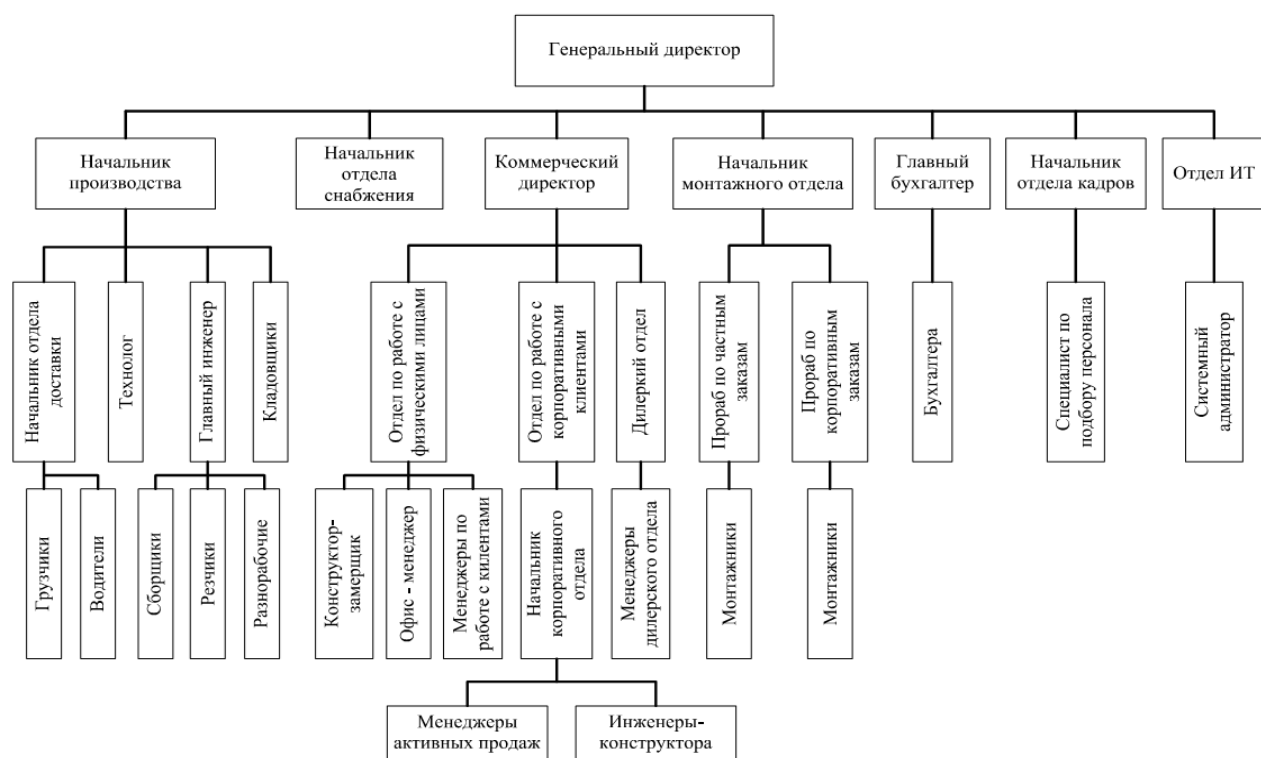


Рисунок 2 – Организационная структура ООО «ПСК Фронтал»

Управление предприятием ООО «ПСК Фронтал» осуществляет генеральный директор. В непосредственном подчинении директора находятся: коммерческий директор, начальник производства, начальник отдела снабжения, начальник монтажного отдела, главный бухгалтер, начальник отдела кадров.

Функции коммерческого директора:

- занимается всей работой связанной с решением претензионных вопросов по заказам;
- принимает решения по всем вопросам связанным с рекламой;
- осуществляет контроль за работой отделов по работе с физическими лицами, корпоративного и диллерского;
- проверяет финансовую отчетность по заработной плате подчиненных ему отделов.

Функции менеджера:

- занимается расчетом конструкций, по замерам предоставленным конструктором-замерщиком;

- ведет переговоры с клиентом;

- оформляет заказ, заключает договор;

- передает заказ в работу и ставить в графики монтажа и доставок.

Функции начальника производства:

- осуществляет контроль за всем производственным процессом от количества потраченного материала, до полного сбора изделия и доставки его до клиента (клиенту);

- контролирует качество выпускаемой продукции, объем изготавливаемых изделий, сроками(сроки) выполнения сборочных работ и наличием? необходимого материала для осуществления производственного процесса;

- выполняет обязанности инженера по технике безопасности, занимается проведением ежедневных инструктажей по технике безопасности и ведение регистрационного журнала для сотрудников с отметками о проведении инструктажей.

В непосредственном подчинении у начальника производства находятся мастера смен, начальник отдела доставки, технолог и кладовщики.

Функции мастера смены:

- контроль выхода работников на свои рабочие места;

- получение материала на рабочую смену;

- выборочная проверка качества продукции.

Функции начальника отдела доставки:

- формирует график отгрузок и доставок;

- следит за процессом погрузки и вывоза изделий;

- лично составляет и прорабатывает маршрут движения маши;

- заботится о наличии необходимого количества транспорта в цехе (при необходимости нанимает дополнительные машины) для своевременной и быстрой доставки изделий заказчику и материалов на склад.

Функции технолога:

- составляет планы размещения оборудования, технического оснащения и организации рабочих мест;
- рассчитывает производственные мощности и загрузки оборудования;
- разрабатывает технологические нормативы, инструкции, схемы сборки, карты технического уровня и качества продукции и другую технологическую документацию;
- вносит изменения в техническую документацию в связи с корректировкой технологических процессов и режимов производства.

Функции кладовщика:

- отслеживает наличие необходимого количества материала на складах;
- осуществляет процессы приема выдачи;
- проводит инвентаризацию остатков;
- составляет заявки на приобретения недостающих товаров.

Функции начальника монтажного отдела:

- решает вопросы связанные с гарантийным обслуживанием изделий;
- занимается решением всех вопросов связанных с гарантийным и сервисным обслуживанием;
- составляет и подает ведомости с информации о объеме выполненных работ и суммами заработных плат своих подчиненных;
- занимается приемкой первичной документации (акт приема-передачи) и передает их в бухгалтерию для дальнейшей обработки.

Функции прораба:

- контролирует процесс устоновки изделий;
- занимается распределением объектов между монтажными бригадами;

- планирует рабочее время монтажных бригад.

Функции начальника отдел снабжения:

- занимается закупкой материалов необходимых для производства и нужд офиса;

- занимается поиском поставщиков;

- проводит переговоры с потенциальными поставщиками;

- заключает договораы поставок.

Функции главного бухгалтера:

- формирует учетную политику;

- осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности предприятия;

- контролирует использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Между остальными бухгалтерами распределены обязанности по отгрузке и принятию материалов и поставке их на учет, оплате счетов, осуществление взаиморасчетов с клиентами и поставщиками, составление бухгалтерской отчетности, расчету и выдаче заработной платы работникам.

Функции начальника отдела кадров:

- следит за обеспечением постоянного притока кадров в организацию;

- занимается оформлением документации связаной с приемом и увольнением сотрудников;

- занимается организацией общественно-культурных мероприятий.

Бесперебойность производственного процесса и успешное выполнение производственных планов очень важны для ООО «ПСК Фронтал.

2.1.2 Влияние внешней и внутренней среды на платежеспособность компании ООО «ПСК Фронтал»

Важнейшим фактором влияющих на платежеспособность компании являются изменения во внешней и внутренней средах компании. Одной из задач любого высококвалифицированного менеджера является изучение и отслеживание изменений во внешней и внутренней средах, а так же планирование мероприятия по предотвращению их негативного воздействия.

Анализ внутренней среды ООО «ПСК Фронтал».

Выделим основные элементы внутренней среды которые могут повлечь на платежеспособность компании. На мой взгляд это: местонахождение, состав и структура управленческого состава и кадров, а также технология применяемая в производственной деятельности фирмы.

Одним из важных элементов внутренней среды предприятия является его организационная структура и наличие полного штата сотрудников. ООО «ПСК Фронтал» имеет линейно-функциональную структуру управления. На предприятии имеет место горизонтальное разделение труда по специализированным линиям. Специалисты сгруппированы в месте в пределах своей функциональной области.

Штат сотрудников всегда полный, управленческий состав не изменялся уже много лет, многие из сотрудников высшего руководящего состава работают в компании с самого ее основания, что в свою очередь благоприятно влияет на общее состояние компании. Что касается рядовых сотрудников, то их состав меняется периодически, необходимо отметить, что работа по производству и остеклению является своего рода сезонной, поэтому в так называемый сезон, количество сотрудников возрастает, и производство начинает функционировать в две смены.

Технология. Отслеживая и внедряя в свою деятельность новые технологии, компания ООО «ПСК Фронтал» с каждым годом наращивает объемы производства и повышает качество товаров и услуг. Главным приоритетом для компании являются интересы клиентов и их требования к качеству, ассортименту и уровню сервисного обслуживания. Компания предлагает полный комплекс работ: предварительные консультации по выбору оконных конструкций, замер, изготовление, доставка, монтаж и сервисное обслуживание. Имея собственное производство, выдерживает сроки на изготовление окон, гарантирует своевременную доставку, монтаж изделий в кратчайшие сроки, минуя возможные задержки посредников.

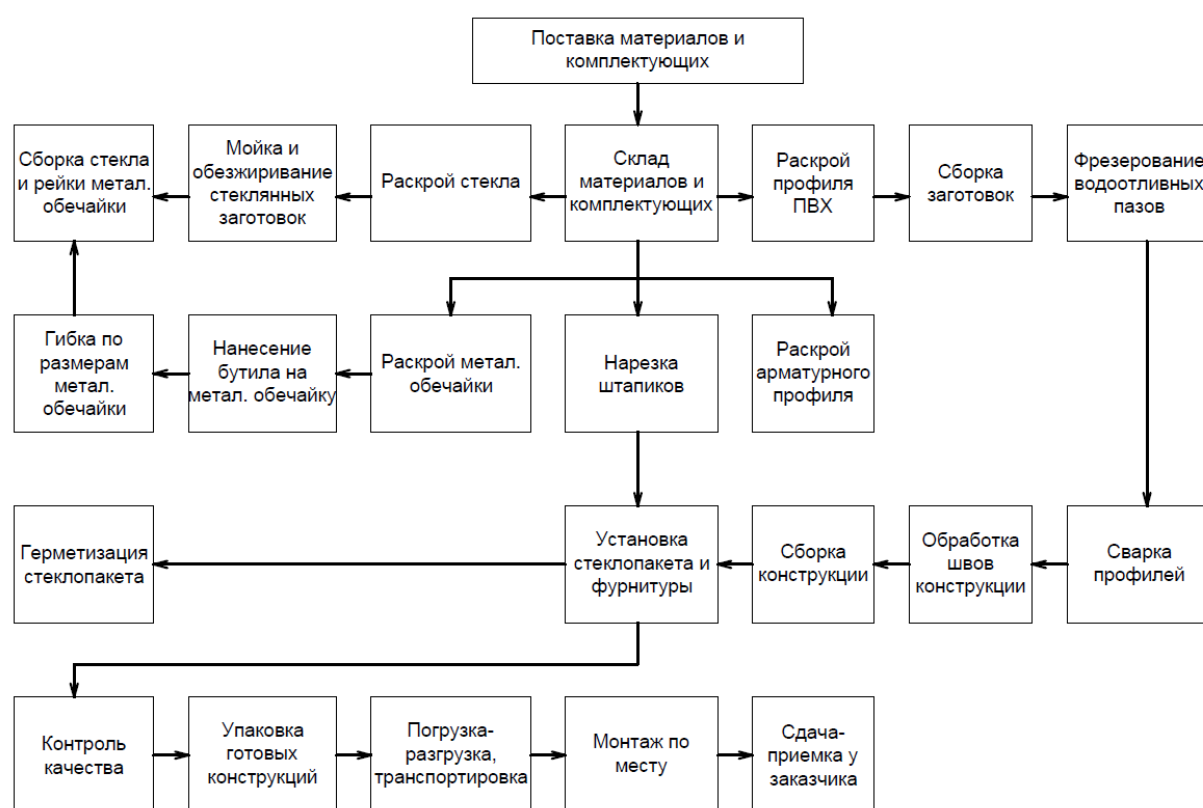


Рисунок 3 – Схема производственного процесса

На рисунке 3 представлена полная схема производственного процесса по изготовлению изделий из ПВХ профиля. Весь процесс проходит по строгому надзору ответственного лица, в данном случае начальника производства, который целиком и полностью несет ответственность за качество работы.

Изготовление изделий из ПВХ профиля – это сложная высоко - техническая задача, которая выполняется в несколько этапов.

Первый этап. Со склада материалов профиль отправляется в производственный цех. На полностью автоматизированном оборудовании производится раскрой профиля в соответствии с техническим заданием, которое находится на центральном сервере системы. Каждую деталь профиля для производства окон после завершения раскроя маркируют специальным штрих-кодом, который содержит всю информацию о заготовке.

Второй этап. Данная заготовка вместе с армированием попадает в обрабатывающий центр. Здесь автоматически производится его центровка, а стальное армирование свинчивается с ПВХ-профилем. Сотрудники цеха вручную сканируют каждую деталь, чтобы контролировать процесс ее укладки на станок и избежать возможных ошибок. Далее технология производства изделий из ПВХ подразумевает сверление отверстий и фрезерование паза под замок. Чтобы все операции были выполнены максимально точно, в этот момент армирование должно быть свинчено. В этом случае смещения не произойдет.

Третий этап. Заготовка попадает на автоматизированную линию сварки и зачистки профиля для производства изделия.

Четвертый этап. В четырехголовочном сварочном аппарате одновременно происходит сварка всех углов рамы изделия. Цифровая измерительная система обеспечивает при этом высочайшую точность сварки. На мониторе компьютера отражается этап проводимой операции. Оборудование со специальными ножницами обеспечивает на данном этапе равномерное нагревание заготовки. После этого происходит автоматическая обработка сварного шва, его внутренних и наружных поверхностей, на зачистном центре до идеального состояния. Так профиль для производства пластиковых изделий трансформируется в полноценную конструкцию. Однако это лишь часть производственного процесса.

Пятый этап. Далее створки и рамы попадают для сборки на фурнитурный стол. Мастер получает точное задание, в соответствии с которым происходит сборка на его автоматизированном рабочем месте. Фурнитура на производстве устанавливается в полуавтоматическом режиме. Мастер сам сверяет положение навесных деталей по штрих-коду, а уже потом они монтируются в нужные места по заданному шаблону.

Шестой этап. На последнем этапе технологии производства пластиковых окон в раму устанавливают стеклопакет. Его фиксируют штапиком, после чего изделие готово к вывозу и монтажу.

Перед доставкой конструкции заказчику она обязательно проходит через отдел технического контроля (ОТК). Таким образом, производство светопрозрачных конструкций из ПВХ профиля проходит множество этапов, начиная с подбора комплектующих для производства и заканчивая детальной проверкой.

Процесс сборки конструкции из алюминиевого профиля не многим отличается от производства изделий из ПВХ. Оно происходит на том же оборудовании при использовании тех же технологий. Для его производства используется алюминиевый профиль и не используется армирование. Основным отличием процесс сбора отличается тем, что детали из ПВХ профиля спаиваются между собой, а в изделии из алюминия детали конструкции скручиваются.

Вся производимая продукция проходит строгий контроль качества. Вопросу контроля качества на заводе отводится особое внимание.

Входящий контроль осуществляется на этапе получения комплектующих от компаний-производителей. Данного вида контроль позволяет отсеять возможность попадания в производство неликвидных комплектующих. Такие случаи чрезвычайно редки, однако производитель

должен учесть максимум условий, при которых на выходе с завода окно пройдет несомненно контроль ОТК

Контроль на линии сборки: при обнаружении дефектов в изделии на любом этапе сборки конструкции, данные изделия отбраковываются и отправляются на переделку, либо списываются.

Контроль ОТК готовой продукции: каждое окно проходит контроль ОТК. На специально оборудованном стенде окно осматривается визуально на наличие повреждений, правильности установки стеклопакетов, проверяется во всех режимах работы. Только после оценки готового окна по всем необходимым пунктам, в паспорт качества изделия заносится специальная отметка –«штамп ОТК». Окно отправляется на следующий этап - в зону отгрузки. После доставки конструкций клиенту, за контроль качества отвечает сервисная служба.

Окна из ПВХ профилей – один из наиболее распространенных вариантов остекления оконных проемов на сегодняшний день. Но и в этой современной области производства технология изготовления находится в постоянном развитии. Компания ООО «ПСК Фронтал» старается использовать все прогрессивные наработки в сфере оконного производства.

Забываясь о качестве продукции и используя передовые достижения, производство регулярно обновляет парк оборудования. Недавно приобретен автоматизированный сварочно-зачистной центр известной итальянской фирмы SCHUCO International. В нем реализованы новейшие разработки в области оборудования для производства ПВХ окон, с помощью которого мы имеем возможность сварки пластиковых окон по «бесшовной» технологии. Край свариваемого бруска профиля быстро нагревается, но нагревается не просто вдоль плоскости среза заготовки, а по ломаной в виде мелких зубчиков линии. При этом суммарная длина линии нагрева и площадь свариваемых поверхностей увеличивается примерно в 1,5-2 раза, что дает возможность

уменьшить глубину прогрева пластика при увеличении прочностных характеристик шва. Также перед операцией сварки выполняется специальная обработка наружных краев заготовок, исключающая выход даже не больших излишков пластика наружу.

Все это в совокупности позволяет получить соединение ПВХ профилей гораздо более высокого качества, обладающее несомненными достоинствами:

- повышенной прочностью и надежностью;
- очень привлекательным внешним видом;
- улучшенными потребительскими свойствами всего изделия.

Оборудование икупаемая вместе с ним технология является на настоящий момент самой прогрессивной в мире и не имеет аналогов на региональном рынке Новосибирской области. Поставщик и производитель оборудования - фирма SCHUCO International, которая занимается крупномасштабными разработками в этой области уже более 40 лет и сейчас является общепризнанным мировым лидером на рынке технологий и оборудования для изготовления светопрозрачных конструкций из ПВХ и алюминиевого профиля.

Внедрение новых технологий, как и закупка нового современного оборудования влечет за собой значительные затраты и если не спланировать их закупку заблаговременно, то в конечном итоге может пострадать общая стабильность предприятия.

Анализ внешней среды ООО «ПСК Фронтал».

Компания ООО «ПСК Фронтал» уже более четырнадцати лет работает на рынке производства и установки светопрозрачных конструкций из ПВХ и алюминиевого профиля, в сфере строительства. Как и любая другая компания, работающая в данном направлении, ООО «ПСК Фронтал» подвержено влиянию множества внешних факторов из различных сфер деятельности. Основным инструментом проведения анализа внешней среды компании служит

анализ факторов влияющих на компанию из вне, а именно политического (Political), экономического (Economic), социального (Social) и технологического (Technological) влияния. Изучение всех этих факторов складывается в один обширный анализ так называемый PEST- анализ. Среди всего многообразия внешних факторов, хотелось бы выделить несколько основных имеющих непосредственное и наиболее сильное влияние конкретно на деятельность компании ООО «ПСК Фронтал» а именно: влияние поставщиков, покупателей, конкурентов и влияние государственных и муниципальных органов на деятельность компании.

Поставщики - хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), располагающие ресурсами, необходимыми организации для ее эффективной деятельности¹. У компании ООО «ПСК Фронтал» имеются три основные группы поставщиков:

- поставщики профиля компании Artec (Артек) и Rehau (Рехау), от которых компания получает необходимый материал для производства пластиковый и алюминиевый профиль для изготовления (рам, створок, импостов, штапиков, и т.д.), армирующий профиль, резиновые уплотнители, соединители импоста, фальцевые вкладыши и прочее;
- поставщики фурнитуры компания Winkhaus «Винкхаус», у которых приобретается фурнитура (номенклатура элементов достаточно широка), комплектующие для антимоскитной сетки, отливы, подоконники;
- поставщики стеклопакетов компания «Соларекс-стайл», для остекления оконных изделий и фасадов зданий.

Компания Artec начала свою деятельность в 1995 году в Германии, на рынок РФ она вышла уже через год. Сегодня эта компания широко известна в России, на Украине, в Беларуси и Казахстане в качестве одного из ведущих поставщиков, комплектующих для производства и монтажа оконных

¹Бригхем Ю.А. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т.

конструкций. Одним из плюсов этой компании является сравнительно не высокая цена предлагаемой продукции, причина этому «молодость» фирмы и особые технологии изготовления профиля, используется более дешевый материал при применении новейших технологий. Именно эта особенность и привлекла внимание компании ООО «ПСК Фронтал» и сделала их партнерами, сотрудничество которых началось с 2013 года. За время совместной работы поставщик зарекомендовал себя как ответственный и надежный партнер. Поставки производятся в соответствии с оговоренными условиями и всегда в срок. Но в сотрудничестве есть и не приятный момент, связанный с резким возрастанием цен на поставляемую продукцию, вызванным колебанием курсов иностранной валюты.

В отличие от достаточно молодой фирмы Artec, компания Rehau, о которой, наверное, сейчас знают все, была основана в одноименном городе Германии в 1948 году, а с 1958 года стала известна как производитель профильных оконных систем из ПВХ. Эта компания по праву считается прародителем всей оконно-пластиковой индустрии. Сейчас эта компания имеет большое количество филиалов во множестве стран, в том числе и на территории России. Партнерами ООО «ПСК Фронтал» и Rehau стали с 2005 года и на данный период времени продолжают сотрудничество. Продукция компании Rehau на рынке пластиковых окон является, своего рода, эталоном качества, из этого следует, что и цена у данного продукта на порядок выше.

Помимо выбора профиля по ценовой категории «ПСК Фронтал» предлагает выбор по толщине профиля, что так же играет большую роль в эксплуатации, так как изделия из ПВХ профиля обладают большой герметичностью. Самая распространенная в применении толщина профиля 60мм и 70мм. Толщина профиля зависит от количества воздушных камер в профиле, что в свою очередь влияет на тепло и шумоизоляцию всего изделия. Профиль толщиной 70 мм, его еще называют пятикамерным профилем,

позволяет использовать в изделии белую уплотнительную резину. Это очень важный момент с эстетической точки зрения и дает большое преимущество для компании, использующей его на практике. Все предлагаемые профили имеют в своей номенклатуре обе толщны.

Помимо изделий из ПВХ профиля компания ООО «ПСК Фронтал», предлагает своим заказчикам изделия из алюминиевого профиля Provedal, чаще применяемого для производства раздвижных конструкций для остекления балконов, дверей для производственных помещений и изделий для остекления фасадов зданий.

Компания Winkhaus ее история началась в 1854 году, когда Август Винкхаус (August Winkhaus) открыл агентство по продаже навесных замков. В 1995 году Winkhaus вводит в продажу первую на рынке фурнитуру для производства изделий из ПВХ профиля, autoPilot с возможностью автоматического монтажа. Сегодня Gruppe Winkhaus это 5 филиалов в Германии и партнерские компании в более чем 30 странах мира. Партнерство компаний началось с 2010 года и продолжается уже пять лет.

Компания «Соларекс-стайл» производитель стеклопакетов для производства светопрозрачных конструкций и витражей из алюминиевого и ПВХ профиля была основана в 2002 году, и в настоящее время является одним из лидеров по объемам производства стеклопакетов строительного назначения. Производство «Соларекс-стайл» размещено в Москве и Подмосковье, созданы филиалы в Новосибирске и Туле, по степени технической оснащенности являющиеся одними из самых современных в России. Сотрудничество компаний ООО «ПСК Фронтал» и «Соларекс-стайл» началось чуть более года назад, так как до этого времени у компании Фронтал было свое производство, которое в связи с кризисом пришлось приостановить и прибегнуть к помощи сторонней организации.

Стоит обратить внимание, что Россия в данное время переживает не самые благоприятные времена. Как видно из приведенного выше материала большинство основных поставщиков компании ООО «ПСК Фронтал» являются филиалами зарубежных фирм, цены на товар которых напрямую зависят от курсов валют. Следовательно, в связи с кризисом и резким увеличением стоимости доллара и евро, значительно выросла цена на материалы и комплектующие для производства светопрозрачных конструкций из ПВХ и алюминиевого профиля, что составило порядка 20% от общей стоимости, что в свою очередь привело к вынужденному повышению цен на производимую продукцию. Поиск другого поставщика может занять некоторое время и привести к задержкам производства и увеличению сроков доставок и монтажей, что конечно же негативным образом скажется на репутации компании. Так же, без предварительного тестирования невозможно сказать что поставляемый материал от нового поставщика, действительно соответствует требованиям компании, на проведение необходимых тестов качества требуется дополнительное время. Профиль низкого качества повлечет за собой брак производства, а в дальнейшем большие потери на ремонт устоявшихся конструкций.

В следствии всего выше перечисленного, можно сделать вывод, что компания ООО «ПСК Фронтал» вынуждена пойти на повышение цены выпускаемой продукции, но за счет имеющихся запасов материала на складах, этот скачек в цене будет не столь резким. Повышение цен на материал и комплектующие, задержка поставок и, следовательно, увеличение сроков производства все это непосредственно влияет на платежеспособность причем самым неблагоприятным образом.

Покупатели - хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), испытывающие спрос на продукцию (работы, услуги), предлагаемые

конкретной организацией¹. Для компании ООО «ПСК Фронтал» характерны три группы покупателей: физические лица (частные покупатели), юридические лица (организации), официальные дилеры компании.

Основной объем прибыли, в обычное не кризисное время, компания получает от других организаций, занимающихся строительством. Компания ООО «ПСК Фронтал» принимает участие в различных аукционах и тендерах соревнуясь за право остекления тех или иных объектов. Как правило на подобных торгах соревнуются несколько компаний, каждая стремится предложить наиболее выгодный контракт и для себя, и для заказчика.

На данное время крупнейшими заказчиками ООО «ПСК Фронтал» являются: ООО «Метаприбор» строящая жилой комплекс «Оазис», г. Новосибирск, ул. Лескова; ООО «АКД» строящая жилой комплекс «Бавария», г. Краснообск, ул. Восточная. Обе компании достаточно крупные и стабильные, но кризис не щадит никого, поэтому на сегодня у каждой из компаний есть задолженность по оплате уже изготовленных и установленных конструкций из ПВХ и алюминиевого профиля. Несвоевременное выполнение своих обязательств заказчиком на прямую влияет на платежеспособность компании поставщика.

Что касается заказчиков физических лиц, то их просто стало меньше, что так же негативное повлияло на финансовое состояние компании ООО «ПСК Фронтал». С ростом цен на продукты питания и другие вещи первой необходимости, у населения просто не остается средств на ремонт и улучшение своих жилищных условий. Снижение покупательской способности напрямую влияет на снижение прибыли и как следствие на снижение платежеспособности всей компании.

Клиентами ООО «ПСК Фронтал» являются не только частные заказчики (физические лица), но и крупные строительные организации города

¹Бригхем Ю.А. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т.

Новосибирска такие как ООО СМУ «Метоприбор», ЗАО «Стройстандарт», ООО «Строймонтаж». Так же заказчиками компании являются некоторые государственные учреждения: больницы, школы в частности компания ООО «ПСК Фронтал» производила остекление ПВХ окнами Детского Физиотерапевтического отделения МУЗ Бердской Центральной Городской Больницы, г. Бердск, здания МБОУ СОШ №91, г.Новосибирск и многие другие. Крупнейшими объектами остекления можно назвать «Автовокзал» г.Новосибирска, «PEUGEOT центр» расположенный по Мочищенскому шоссе, филиал «УРСА Банк» в городе Новосибирск. Так же хотелось отметить остекленные компанией жилые комплексы «Оазис» и «Бавария», на данных объектах ООО «ПСК Фронтал» осуществляла установку не только ПВХ окон, но и производило остекление балконов раздвижными алюминиевыми конструкциями.

Дилеры — официальные представители компании, как и многие другие страдают от снижения общей покупательской способности. Переживая кризисные времена, общий объем дилерских заказов снизился, поэтому дабы продолжить свое существование на рынке им необходимо: переквалифицироваться и искать место в другой нише, либо привлечь дополнительные финансовые средства, чтобы сделать фирму более заметной. Так как в большинстве своем дилерами являются индивидуальные предприниматели им сложнее найти крупного заказчика с большим объемом работ.

Конкуренты - хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), соперничающие на конкретном рынке и производящие продукцию (работы, услуги), которые способны удовлетворить аналогичные потребности потенциальных покупателей¹. Оконные изделия из ПВХ профиля, на рынке г. Новосибирска появились сравнительно не давно, приблизительно в середине

¹Бригхем Ю.А. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т.

90х. годов. XXв. В первые годы фирм изготавливающих и устанавливающих было не так много как сейчас. Такие изделия считались дефицитом и были достаточно дорогостоящими, монтаж изделия составлял порядка 60% от стоимости самого изделия. Многие считали их вредными для здоровья и не удобными в применении, стараясь не устанавливать их в свои дома. Постепенно мнение людей изменилось на счет данного вида продукции и изделия из ПВХ профиля стали массово приобретаться населением страны. Вырос спрос выросло и предложение. Уже к началу 2000х, количество фирм, изготавливающих и продающих данную продукцию увеличилось значительно, что привело к увеличению конкуренции.

Сейчас чтобы удержаться на рынке, фирма производящая оконные изделия из ПВХ профиля, должна предоставить максимум качества при сравнительно не высоких ценах. В г. Новосибирске, насыщенность рынка работ по производству и установке светопрозрачных конструкций из ПВХ профиля, составляет 75-90%. Более половины мелкие игроки, они зачастую являются диллерами крупных компаний, закупая уже готовые изделия со значительной скидкой и перепродавая их в дальнейшем. Самая небольшая часть – это крупные игроки, имеющие свое производство, такие как ООО «ПСК Фронтал». По официальным источникам в Новосибирске около 10 крупных компаний профилирующихся на производстве и установке светопрозрачных конструкций. Количество официальных диллеров назвать куда сложнее только ООО «ПСК Фронтал» по городу имеет более 30 официальных представителей. Выбор фирм достаточно большой, у многих есть свои интернет-сайты, где рассказывается, что предоставляемые изделия самые качественные, а работы производятся точно в срок.

Таблица 1 – Сравнительная таблица доли рынка конкурентов и компании ООО «ПСК Фронтал»

Наименование фирмы	Общая площадь производственных помещений, м. ²	Производственная мощность, м ² (201-2014 гг.)	Год основания компании
БФК	10000	600 000	1995 (20 лет)
Новолит	600	380 000	1997 (18 лет)
Фронтал	480	300 000	2002 (13 лет)
Динал	300	200 000	1998 (17 лет)
Сибирские окна	250	70 000	1997 (18 лет)
Новосибирская фабрика окон	220	65 000	2000 (15 лет)
Юнако	220	50 000	2005 (10 лет)
Ланкор	200	45 000	2004 (11 лет)
Город мастеров	180	40 000	2010 (5 лет)
Окна Роста	180	30 000	2006 (9 лет)

В таблице 1 представлены сводные данные по анализу крупнейших фирм производителей пластиковых окон на рынке города Новосибирска.

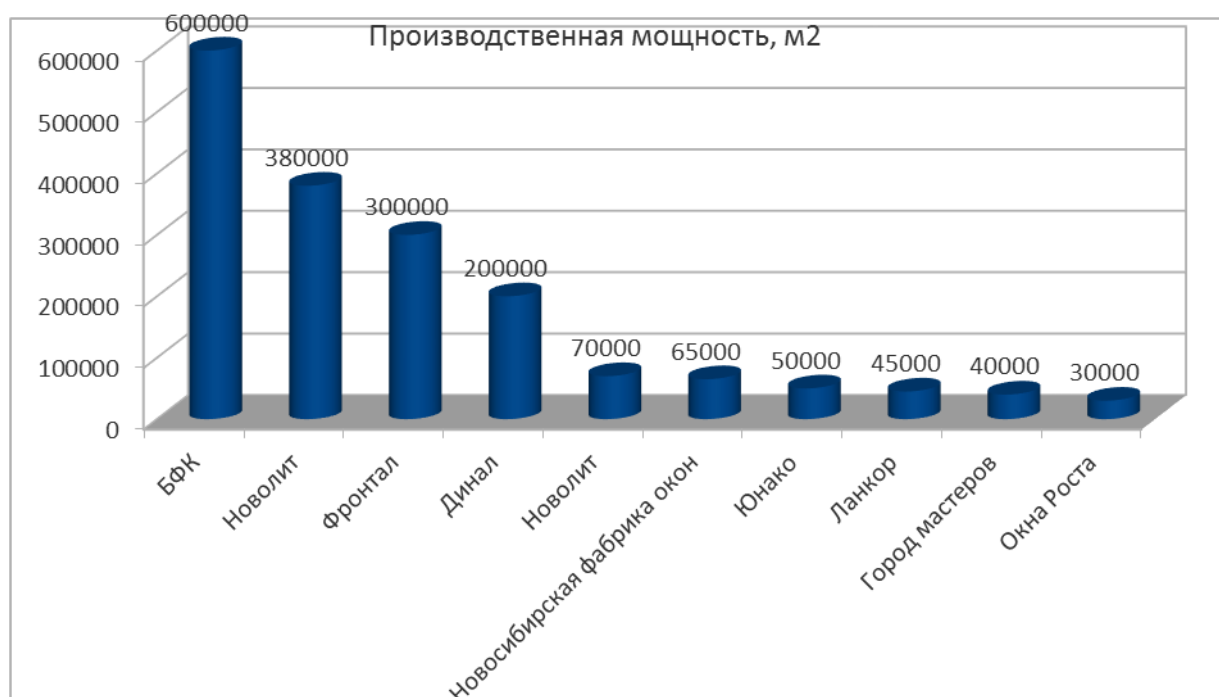


Рисунок 4 – Производственная мощность, лидирующих компании на рынке г.Новосибирска

На рисунке 4 графически представлено соотношение объемов производства крупнейших компания специализирующихся на производстве светопрозрачных конструкций из ПВХ профиля. Анализируемые данные были

собраны путем мониторинга информационных данных о компаниях конкурентах за период 2012-2014гг.

Из информации, приведенной в таблице 1 видно, что безусловным лидером на рынке производства и установки светопрозрачных конструкций из ПВХ и алюминиевого профиля является компания БФК. Она является самой опытной и уже завоевала себе престиж и уважение не только среди заказчиков в г. Новосибирске, но и в других городах нашей страны. Отсюда и объемы производства, и количество заказчиков (имидж решает многое). С подобным соперником сложно соревноваться. Исследуемая компания ООО «ПСК Фронтал» находится в тройке лидеров по производству оконных изделий, она уже пережила один кризис, накрывший страну в 2008 году, и продолжает справляться в нынешнее тяжелое время.

Высокий уровень конкуренции в сбытовой нише оказывает значительное влияние на финансовую устойчивость компании в подобном секторе, для того чтобы остаться на плаву предприятию необходимо больше средств и сил уделять рекламе, дабы стать более заметными на рынке. Большие средства выделяемые на проведения рекламных мероприятий, ведут к необходимости компании привлечь дополнительные источники финансирования, что в свою очередь может повлиять на снижение уровня платежеспособности. В условиях высокой конкуренции даже крупным компаниям становится сложнее получить кредит для развития своей деятельности, что уж говорить о среднем и малом бизнесе.

С экономической точки зрения, влияния внешних факторов на платежеспособность компании в первую очередь выражается в нестабильности во внешней экономике страны связанную с падением курса национальной валюты. Резкое увеличение курсов иностранных валют повлияло, в той или иной степени, на все сферы производственной деятельности. В большей степени пострадали те для кого данный рост на прямую повлиял на увеличение

производственных издержек, в связи с закупкой материалов за рубежом, или в иностранной валюте. Неблагоприятное изменение валютного курса, как правило, всегда ведет к снижению финансовых результатов деятельности компаний. 2014 год стал годом тяжелых испытаний для многих организаций, кто - то не выдержав столь сильного натиска покинул рынок, кто - то понес тяжелые финансовые потери, но все же удержался на рынке.

2.2 Финансово-экономический анализ состояния предприятия

2.2.1 Анализ имущественного положения предприятия

Любая компания обладает определенным количеством имущества и ее устойчивость, и финансовые результаты напрямую зависят от того как она распределяет принадлежащие ей активы, приносят ли они доход, удовлетворяют ли потребности организации.

Все сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, содержатся в активе баланса. Каждому виду размещенного капитала соответствует определенная статья, по этим статьям бухгалтерского баланса можно установить, какие изменения произошли в активах предприятия, какую часть составляет недвижимость предприятия, а какие оборотные средства, в том числе в сфере производства и сфере обращения.

Группировка статей баланса происходит по некоторым признакам главным, из которых является степень их ликвидности т.е. скорость превращения в денежную наличность. По этому признаку все активы баланса подразделяются на долгосрочный, или основной капитал, и оборотные активы.

Для анализа имущественного состояния предприятия требуется:

- провести анализ состава, динамики и структуры имущества предприятия;
- дать оценку размещения средств в активах предприятия.

Для изучения состава имущества и динамики стоимости, а также его

структуры на основании актива бухгалтерского баланса предприятия составляется аналитическая таблица «Состав, динамика и структура имущества предприятия», которая приведена в таблице 2. Источником информации для проведения данного анализа являются статьи активов бухгалтерского баланса (приложение А).

В таблице 2 представлен состав, динамика и структура имущества предприятия, то есть внеоборотные и оборотные активы компании. Данная таблица раскрывает сущность и объемы средств, вложенные компанией в свои активы

Таблице 2 – Состав, динамика и структура имущества предприятия

Показатели	Сумма, тыс. руб.				Темп прироста %(+,-)	Удельный вес в имущество предприятия, %		
	2012г.	2013	2014	изменения за 2012- 2014гг.		2012	2014	измене- ния
1. АКТИВЫ: всего	69699	83190	95444	25745	36,94	100	100	
2. Внеоборотные активы	448	364	501	53	11,83	0,64	0,52	-0,12
2.1. основные средства	448	364	501	53	11,83	0,64	0,52	-0,12
3. Оборотные активы	69251	82826	94943	25692	37,10	99,36	99,48	0,12
3.1.Запасы	38595	48790	55870	17275	44,76	55,37	58,54	3,16
3.1.1.Готовая продукция	170	200	220	50	29,41	0,44	0,39	-0,05
3.1.2.Производс твенные материалы	31524	38090	36711	5187	16,45	81,68	65,71	-15,97
3.1.3.Неликвид	6901	10500	18939	12038	174,44	17,88	33,90	16,02
3.2. дебиторская	18479	17614	20698	2219	12,01	26,51	21,69	-4,83

задолженность								
3.3. денежные средства	12177	16422	18375	6198	50,90	17,47	19,25	1,78

В таблице 2 приведены данные о составе имущества предприятия, т.е. актив предприятия состоящий из основных средств, оборотных и внеоборотных активов, стоит отметить, что размер основных средств в доле сравнения с остальными составляющими активов, это очень незначительная часть. Так же необходимо заметить, что компания обладает большим объемом запасов, в состав которых помимо необходимых производственных запасов и готовой продукции включены неликвидные остатки. Данный вид запасов очень плохо сказывается на платежеспособности компании, в первую очередь отвлекая на себя денежные средства по хранению и обеспечению, во- вторых упущенная выгода, ведь данный материал мог бы использоваться в производстве.

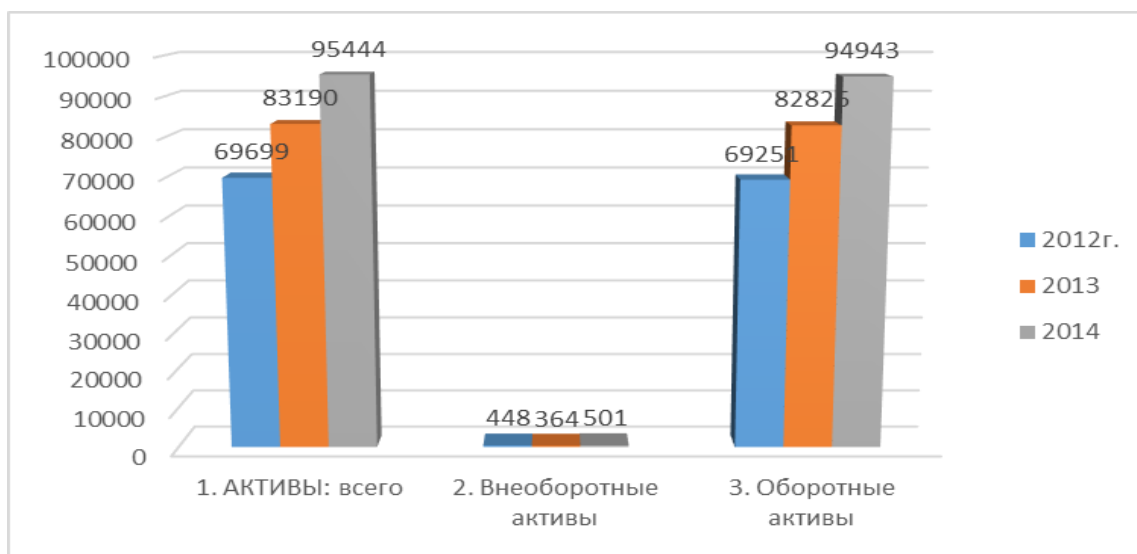


Рисунок 5 – Состав и структура активов предприятия

На рисунке 5 представлено графическое изображение объема активов всего, внеоборотных и оборотных активов соответственно, динамика изменения по годам. Как видно на рисунке внеоборотные активы составляют менее одного процента от общего числа активов.

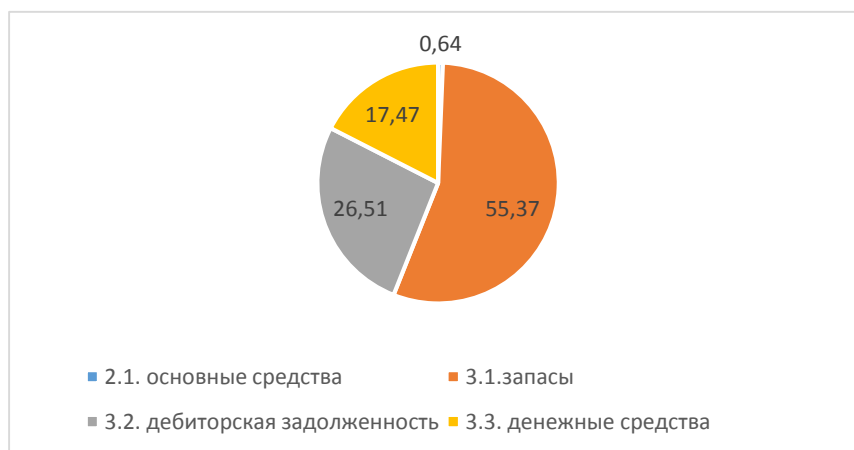


Рисунок 6 – Развернутая диаграмма структуры активов предприятия (на начало периода)

На рисунке 6 представлена диаграмма структуры активов предприятия на начало периода. На данной диаграмме четко видно, что большая часть активов предприятия вложена в запасы.

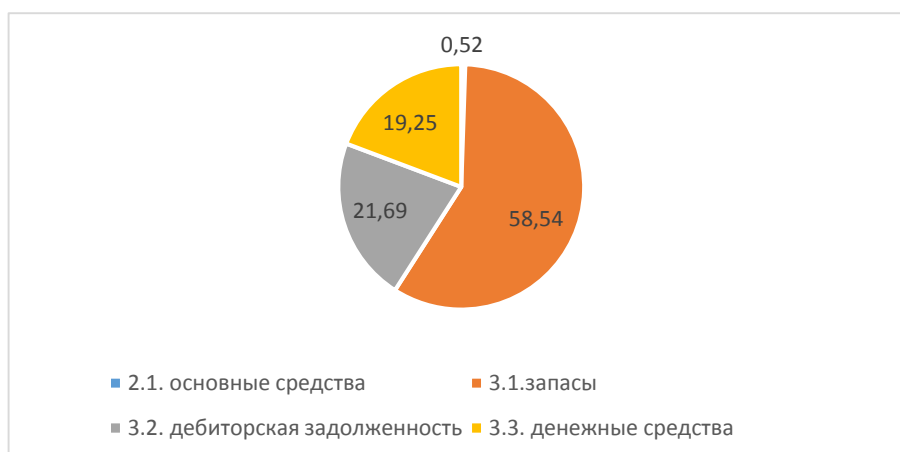


Рисунок 7 – Развернутая диаграмма структуры активов предприятия (на конец периода)

На рисунке 7, как и на рисунке 6 представлена развернутая диаграмма структуры активов предприятия только на конец периода, как видно по рисунку, за исследуемый период существенных изменений не произошло.

Анализируя таблицу 2, необходимо, прежде всего, отметить, увеличение суммы оборотных активов на 37,10% это увеличение произошло в большей степени за счет увеличения запасов, как видно из таблицы 2 их объем и так составлял более 50% от общего объема имущества предприятия. Из

структуры запасов видно, что основную их часть составляют производственные запасы это 81,68% и неликвидные запасы 17,88%, следовательно, для оптимизации объема запасов необходима разработать соответствующие мероприятия.

Так же не менее значимым является изменение общей стоимости имущества предприятия, которое возросло за отчетный период 2012-2014гг. на 25745 тыс. руб., или на 36,94%. Это изменение свидетельствует о росте хозяйственной деятельности предприятия.

Рост стоимости имущества, в первую очередь, сопровождался внутренними изменениями в активе: при увеличении стоимости внеоборотных активов на 53 тыс. руб. (увеличение на 11,83%). Так же прослеживаются положительные тенденции в снижении доли дебиторской задолженности в имуществе компании почти на пять процентов и увеличении суммы основного капитала (ВнА) на 11,83%. Стоит отметить, что за исследуемый период в ООО «ПСК Фронтал»

В данном случае не более одного процента валюты баланса приходится на внеоборотные активы, и 99% валюты баланса на оборотные активы. Опережающий рост доли стоимости оборотных активов свидетельствует о наличии тенденции к увеличению оборачиваемости мобильных активов, что повышает вероятность успешной финансовой деятельности предприятия.

Как видно из таблицы 2, денежные средства составляют незначительную долю в оборотных активах, но по сравнению с началом периода наблюдается рост денежных средств вдвое, общая их сумма увеличилась на 6198 тыс. руб. Это может быть связано с увеличением выручки от реализации товаров.

2.2.2 Анализ капитала, вложенного в имущество предприятия

Капитал - это средства, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования необходимые для его деятельности в целях получения

прибыли. Для формирования общего капитала предприятия используют собственные и заемные (внешние) источники, основным, из которых, является собственный капитал. В состав данного капитала входит: уставный (акционерный), накопленный (резервный и добавочный капиталы, нераспределенная прибыль) и прочие поступления (целевое финансирование, благотворительные пожертвования). Уставной капитал формируется в процессе первоначального инвестирования средств. Вклады могут быть в виде денежных средств, имущественной форме и нематериальных активов. Основным источником пополнения собственного капитала является прибыль предприятия.

Заемный капитал – это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги и др. Он подразделяется на долгосрочный и краткосрочный. Создание и приращение имущества предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств, характеристика которых показана в пассиве бухгалтерского баланса предприятия.

Для оценки капитала, вложенного в имущество предприятия, а также изменения структурной динамики капитала была составлена аналитическая таблица 3 «Состав, динамика и структура капитала, вложенного в имущество предприятия». Источником информации для проведения данного анализа являются статьи пассивов бухгалтерского баланса (приложение А).

Таблица 3 – Состав, динамика и структура капитала, вложенного в имущество предприятия

Показатели	Сумма, тыс. руб.				Темп прироста %(+,-)	Удельный вес в имущество предприятия, %		
	2012г.	2013	2014	изменения		2012	2014	измене-

				за 2012- 2014гг.				ния
1. Источники капитала предприятия	69699	83190	95444	25745	36,94	100	100	
2. собственный капитал	36256	38274	40011	3755	10,36	52,02	41,92	-10,10
2.1. уставный капитал	10	10	10	-	-	0,01	0,01	0,00
2.2. не распределенная прибыль	36246	38264	40001	3755	10,36	52,00	41,91	-10,09
3. Заемный капитал	33443	44916	55433	21990	65,75	47,98	58,08	10,10
3.1. краткосрочн ые заемные средства	6754	9667	23887	17133	253,67	9,69	25,03	15,34
3.2. кредиторская задолженность	26689	35249	31546	4857	18,20	38,29	33,05	-5,24

В таблице 3 представлен состав, динамика и структура капитала вложенного в имущество предприятия, то есть источники финансирования компании. Данная таблица раскрывает сущность и объемы средств, принятых компанией на свое развитие и существование.

На рисунке 8 представлено графическое изображение объема имущества предприятия всего, собственного и заемного капитала соответственно, динамика изменения по годам. Стоит отметить значительное увеличение заемного капитала за исследуемый период.

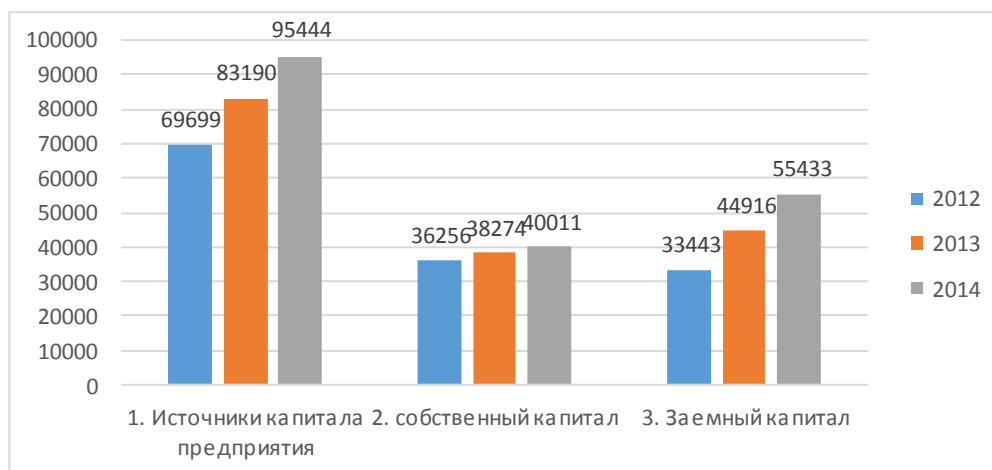


Рисунок 8 – Состав, динамика и структура пассивов предприятия



Рисунок 9 – Развернутая диаграмма структуры пассивов предприятия (на начало периода)

На рисунке 9 представлена развернутая диаграмма структуры пассивов предприятия на начало периода. На данной диаграмме четко видно, что самая малая доля собственных средств приходится на уставный капитал.

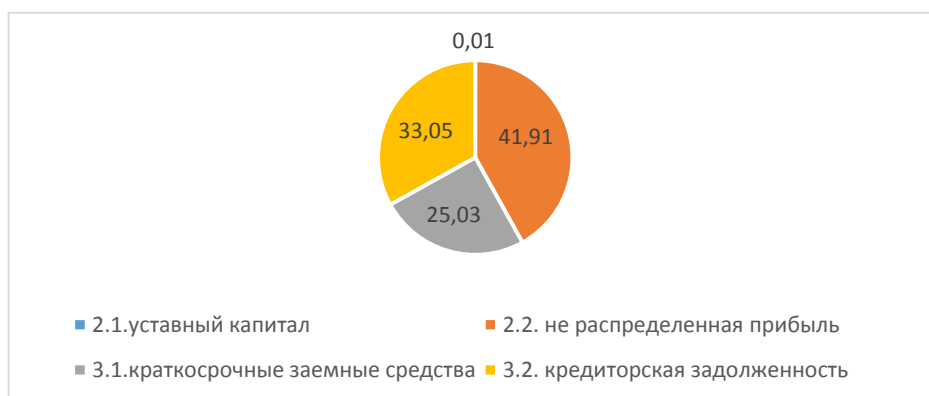


Рисунок 10 – Развернутая диаграмма структуры пассивов предприятия (на конец периода)

На рисунке 10 представлена развернутая диаграмма структуры пассивов предприятия на конец периода. На данной диаграмме четко видно, что за исследуемый период увеличилась доля краткосрочных заемных средств, снизилась доля кредиторской задолженности, а доля уставного капитала осталась неизменной.

Поступление, приобретение, создание имущества предприятия может осуществляться за счет собственного и заемного капитала, соотношение которых раскрывает сущность финансового положения.

Как видно из таблицы 3, увеличение источников капитала, вложенного в имущество предприятия за отчетный период на 25 745 тыс. руб., или на 36,94% это обусловлено, увеличением собственного капитала на 3 755 тыс. руб. или на 10,36% и увеличением заемного капитала на 21 990 тыс. руб. или на 65,75%.

Так же стоит отметить, что в составе заемного капитала произошло резкое увеличение краткосрочных заемных средств на 17133 тыс. руб. в период с 2012 по 2014 гг., или на 253,67%, данное явление обусловлено тем, что в отчетный период компания взяла очередной краткосрочный кредит. Так же мы видим из таблицы 2, на предприятии наблюдается рост кредиторской задолженности в сумме 4857 тыс. руб. или на 18,2% большую ее часть составляет задолженность поставщикам более 60 % от общей суммы кредиторской задолженности, оставшаяся часть складывается из предоплаты от покупателей и задолженности перед бюджетом.

В ходе анализа показателей структурной динамики капитала вложенного в имущество предприятия установлено, что на конец отчетного периода 41,62% составляют собственные средства и 58,08% - заемные средства. В конце отчетного периода удельный вес собственного капитала в структуре совокупных активов снизился на 10,1%, соответственно удельный вес заемного капитала увеличился на 10,1%.

В целом финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как удовлетворительное, так как мы видим превышении заемного капитала над собственным, как говорилось выше, это обосновывается взятием кредита. Принятие решения о взятии кредита было крайне необходимо и полностью обосновано с экономической точки зрения. В компании имеется долгосрочный план о сокращении задолженностей и стабилизации финансового состояния.

2.2.3 Анализ обеспеченности предприятия источниками финансирования оборотных средств

Пластиковые окна составляют основной объем производства компании ООО «ПСК Фронтал». Офис продаж расположен на первом этаже офисного здания почти в центре города Новосибирска. Расположение очень удобное для клиентов, так как находится в непосредственной близости от метро и до него можно добраться из любой точки города, за счет большого количества транспорта, проходящих через место нахождения предприятия. Производственные помещения и склады находятся в непосредственной близости на территории бывшего завода №92 производившего металлоконструкции. Сдесь же находится склад хранения готовой продукции, в непосредственной близости от офиса продаж, откуда заказчики могут самостоятельно забрать и увезти готовые изделия после их изготовления.

Современные производители окон ПВХ в Новосибирске стараются автоматизировать все процессы. Компания «ПСК Фронтал» не стала исключением. Основные производственные операции полностью автоматизированы. На заводе по производству светопрозрачных конструкций из ПВХ профиля применяется только самое современное и прошедшее проверку оборудование. Они позволяют производить самые

разнообразные оконные и дверные конструкции – любых форм и размеров, конфигураций и цветов.

Для полноты раскрытия финансовой устойчивости предприятия необходимо знать о необходимости постоянного равновесия между статьями баланса, активами и пассивами. Проводя анализ финансового равновесия, наблюдая с позиции кредиторов: предполагается сбалансированность активов и пассивов баланса по срокам и способности предприятия своевременно погашать свои долги (ликвидность баланса).

Что бы что-то производить предприятие должно что-то иметь, а именно обладать собственными оборотными средствами, для производства и финансирования основной деятельности. Для оценки и анализа обеспеченности предприятия собственным оборотным капиталом, его наличия необходимо провести исследование в основе которого лежат показатели, представленные в таблицы 4.

Таблица 4 – Определение собственного оборотного капитала предприятия

Показатели	Сумма тыс.руб.			
	2012г.	2013г.	2014г.	Изменения за 2012-2014гг (+,-)
1. Собственный капитал	36256	38274	40011	3755
2. Собственный капитал, направленный на формирование внеоборотных активов	448	364	501	53
3. Собственный оборотный капитал	35808	37910	39510	3702
4. Оборотные активы	69251	82826	94943	25692
5. Краткосрочные обязательства	33443	44916	55433	21990
6. Собственный оборотный капитал	35808	37910	39510	3702

В таблице 4 представлен способ определения размера собственного оборотного капитала. Как видно из анализа, несмотря на то, что размер краткосрочных обязательств увеличился, собственный оборотный капитал так же имеет тенденцию к увеличению, за счет прироста оборотных активов.

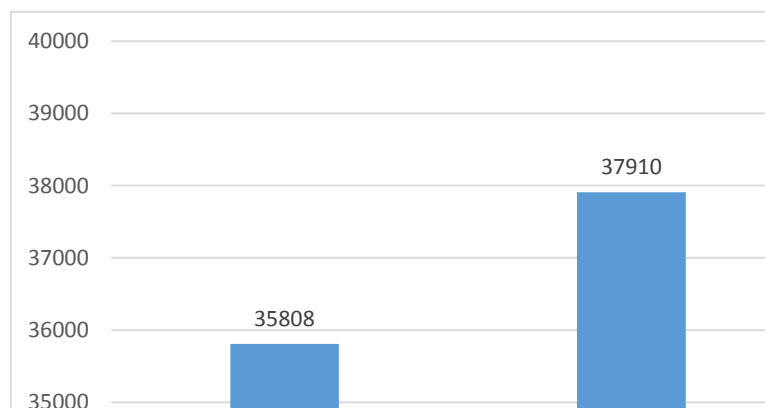


Рисунок 11 – Изменения собственного оборотного капитала предприятия

На рисунке 11 изображена схема изменения размера собственного оборотного капитала по годам, как видно из рисунка, изменения собственного оборотного капитала незначительные, но на протяжении всего исследуемого периода данный показатель стабильно возрастает.

Чистый оборотный капитал (собственный оборотный капитал) рассчитывается двумя способами, приведенными в таблице 4.

1. "По верху" баланса. Собственный оборотный капитал (Чистый оборотный капитал) = Собственный капитал (итог раздела III пассива баланса, стр.490) + Долгосрочные обязательства (итог раздела IV пассива баланса, стр.590) - Внеоборотные активы (итог раздела I актива баланса, стр. 190).

2. "По низу" баланса. Собственный оборотный капитал (Чистый оборотный капитал) = Оборотный капитал (итог раздела II актива баланса, стр.290) - Краткосрочные обязательства (Итог раздела V пассива баланса, стр.690).

Смысл данного показателя заключается в том, что, обладая значительным объемом собственных средств компания может спокойно обеспечить свою хозяйственную деятельность: закупить необходимые материалы, в случае необходимости, расширить производство, взять кредит в банке под более низкий процент. Отсутствие или недостаток данного вида средств ведет к различному виду неприятностям, а именно снижение общего

финансового состояния предприятия и даже к неплатежеспособности.

Собственный оборотный капитал увеличился на 3702 тыс. руб. и на конец периода составил 39510 тыс. руб., что является положительно для предприятия.

Для анализа также целесообразно рассчитать коэффициент обеспеченности собственным капиталом его нормативное значение должно быть не менее 0,1 (10%).

$$K_{об.ск.} = \frac{СОК}{ОА}. \quad (12)$$

где СОК – собственные оборотные капитал (стр. 1300 - стр. 1100 бухгалтерского баланса);

ОА – оборотные активы (стр. 1200 бухгалтерского баланса).

$$K_{об.ск.} = \frac{30808}{69251} = 0,44 \text{ на начало периода}$$

$$K_{об.ск.} = \frac{39510}{94943} = 0,42 \text{ на конец периода}$$

Коэффициент обеспеченности собственным капиталом на начало периода 0,44, на конец периода 0,42. Так как коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение более 0,1, то структура баланса компании признается удовлетворительной, а предприятие – платежеспособным.

В процессе анализа обеспеченности предприятия источниками финансирования для покрытия запасов необходимо рассчитать и проанализировать достаточность различных источников для финансирования необходимой потребности предприятия в запасах, а также коэффициенты их обеспеченности. Для анализа целесообразно составить аналитическую таблицу, рекомендуемая форма которой приведена в таблице.

В таблице рассматривается обеспеченность предприятия источниками финансирования для покрытия запасов. Трехкомпонентный показатель оценивает финансовую устойчивость и степень финансовой зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Предприятие ООО «ПСК Фронтал» можно отнести к типу финансовых ситуаций: средняя устойчивость финансового состояния. Данного типа ситуация встречается достаточно часто, она связана с наличием большого объема неликвидных запасов, компании следует принять меры по их реализации.

2.3 Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «ПСК Фронтал»

Важнейшую роль в оценке финансовых результатов деятельности предприятия играет анализ финансового состояния по данным баланса. Итог баланса дает ориентировочную оценку суммы средств, которую можно выручить за имущество, например, в случае ликвидации предприятия¹.

Основные показатели деятельности ООО «ПСК Фронтал» за 2012 – 2014гг. представлены в таблице 6. Главным источником информации при анализе финансового результата деятельности организации является форма №2 бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках» (приложение Б.1 и Б.2).

Таблица 6 – Основные показатели деятельности ООО «ПСК Фронтал» за 2012 – 2014гг

Показатель	2014г.	2013г.	2012г.	Изменения			
				2014г/2013г		2013г/2012г	
				абс.вел	%	абс.вел	%
Выручка от продажи	163 369	144 413	142 115	18 956	11,6	2 298	1,6

¹Матвейчева Е.В. Журнал «Аудит и финансовый анализ» / Учебное пособие.

продукции, тыс. руб							
Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	160 919	142 039	139 830	18 880	11,73	2209	1,56
Валовая прибыль, тыс. руб.	2 450	2 374	2 285	76	3,1	89	3,75

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг ООО «ПСК Фронтал» в 2012 году составила 139 830 тыс. руб. 2013 году составила 142 039 тыс. руб., в 2014 году – 160 919 тыс. руб., то есть наблюдается увеличение себестоимости в период 2014-2013гг на 18 880 тыс. руб. или на 11,73%, а в период 2013-2012гг на 2209 тыс. руб. или 1,56%. Как видно в исследуемый период прослеживается рост себестоимости, причем в начале периода незначительный, а в отрезке 2014-2013гг наблюдается резкое возрастание, которое можно объяснить резким возрастанием цен на комплектующие для производства. Так же мы наблюдаем увеличение выручки от продаж, на 11,6% в период 2014-2013гг и на 1,6% в период 2013-2012гг, как следствие увеличение валовой прибыли на 3,1% и 3,75% соответственно. Валовая прибыль за исследуемый период возрастает, но не имеет ярко выраженной тенденции в росте.

Далее, для анализа финансовых показателей деятельности компании, целесообразно рассчитать коэффициенты финансовой устойчивости и ликвидности баланса. Исходные данные для расчета финансовых коэффициентов представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Исходные данные для расчета основных финансовых показателей ООО «ПСК Фронтал» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	2012г. тыс.руб	2013г. тыс.руб	2014г. тыс.руб
Материальные внеоборотные активы	448	364	501
Запасы	38595	48786	55870
Денежные средства и денежные эквиваленты	12177	16423	18375
Финансовые и другие оборотные	18479	17617	20698

активы			
Оборотные активы	69251	82826	94943
БАЛАНС	69699	83190	95444
Капиталы и резервы	36257	38274	40011
Краткосрочные заемные средства	6753	9667	23887
Кредиторская задолженность	26689	35249	31546
Краткосрочные обязательства	33442	44916	55433
БАЛАНС	69699	83190	95444

Финансовую устойчивость предприятия характеризуют коэффициенты автономии, соотношения собственных и заемных средств, маневренности, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования.

Коэффициент автономии ($K_{авт}$) – одна из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния предприятия, его независимости от заемных источников средств. Коэффициент автономии определяется как отношение капитала и резервов к валюте баланса.

$$K_{авт} = \frac{СК}{А} . \quad (4)$$

где СК - величина собственного капитала (стр. 1300 бухгалтерского баланса);

А - активы - итог по балансу (стр. 1600 бухгалтерского баланса).

$$K_{авт} = \frac{36257}{69699} = 0,52 \text{ по итогам 2012г.}$$

$$K_{авт} = \frac{38274}{83190} = 0,46 \text{ по итогам 2013г.}$$

$$K_{авт} = \frac{40011}{95444} = 0,42 \text{ по итогам 2014г.}$$

Нормальное минимальное значение коэффициента автономии оценивается обычно на уровне 0,5.

Значения коэффициента автономии, соответствующие приведенному ограничению, означают, что все обязательства предприятия могут быть покрыты за счет его собственных средств.

Из расчетных данных следует, что в 2012 году $K_{авт} = 0,52$, в 2013 году $K_{авт} = 0,46$, что означает наличие у предприятия достаточной степени финансовой самостоятельности. В 2014 году $K_{авт} = 0,42$ коэффициент автономии снижается из этого делаем вывод, что в компания увеличивается краткосрочная задолженность, это произошло в следствии взятия кредита на модернизацию производственного процесса.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{з/с}$) является финансовой характеристикой, дополняющей коэффициент автономии, и определяется как частное от деления величины обязательств предприятия на величину его собственных средств.

$$K_{з/с} = \frac{ЗК}{СК}. \quad (5)$$

где $ЗК$ – величина заемного капитала (стр. 1500 + стр. 1400 бухгалтерского баланса);

$СК$ - величина собственного капитала (стр. 1300 бухгалтерского баланса).

$$K_{з/с} = \frac{33442}{36257} = 0,92 \text{ по итогам 2012г.}$$

$$K_{з/с} = \frac{44916}{38274} = 1,17 \text{ по итогам 2013г.}$$

$$K_{з/с} = \frac{55433}{40011} = 1,39 \text{ по итогам 2014г.}$$

На конец 2014 года наблюдается увеличение плеча финансового рычага с 0,92 до 1,39 что свидетельствует о повышении финансовой зависимости от внешних инвесторов на конец исследуемого периода.

Коэффициент маневренности ($K_{ми}$) – еще одна важная характеристика устойчивости финансового состояния предприятия. Коэффициент маневренности определяется как отношение собственных оборотных средств предприятия к общей величине капитала и резервов.

$$K_{ми} = \frac{COC}{СК} . \quad (6)$$

где СОС – собственные оборотные средства (стр. 1300 - стр. 1100 бухгалтерского баланса);

СК - величина собственного капитала (стр. 1300 бухгалтерского баланса).

$$K_{ми} = \frac{(36257 - 448)}{36257} = 0,988 \text{ по итогам 2012г.}$$

$$K_{ми} = \frac{(38274 - 364)}{38274} = 0,99 \text{ по итогам 2013г.}$$

$$K_{ми} = \frac{(40011 - 501)}{40011} = 0,987 \text{ по итогам 2014г.}$$

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Высокое значение коэффициента положительно характеризует финансовое состояние предприятия. Оптимальной (рекомендуемой) величиной коэффициента считается значение, равное 0,5. Чем больше значение данного показателя, тем более маневренно и более устойчиво предприятие с точки зрения возможности его пере ориентирования в случае изменения рыночной конъюнктуры.

Как видим, предприятие ООО «ПСК Фронтал» достаточно свободно может маневрировать частью собственных средств, независимо от внешних источников финансирования. За анализируемый период коэффициент практически не изменился.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования (Коб.зап). Коэффициент определяется как отношение величины собственных оборотных средств к стоимости запасов предприятия.

$$K_{об.зап.} = \frac{COC}{З}. \quad (7)$$

где СОС – собственные оборотные средства (стр. 1300 - стр. 1100 бухгалтерского баланса);

З – запасы предприятия (стр. 1210 бухгалтерского баланса).

$$K_{об.зап.} = \frac{(36257 - 448)}{38595} = 0,93 \text{ по итогам 2012г.}$$

$$K_{об.зап.} = \frac{(38274 - 364)}{48786} = 0,78 \text{ по итогам 2013г.}$$

$$K_{об.зап.} = \frac{(40011 - 501)}{55870} = 0,71 \text{ по итогам 2014г.}$$

Оптимальной (рекомендуемой) величиной коэффициента считается значение, равное от 0,6 до 0,8.

Коэффициент обеспеченности запасов на протяжении почти всего исследуемого периода находится в оптимальной зоне, имея лишь незначительную тенденцию к снижению, из чего следует, что компания в значительной мере обеспечена запасами. Можно даже предположить, что в компании ООО «ПСК Фронтал» имеется некоторый излишек запасов, резкое его увеличение произошло за счет перехода компании на новый более технологичный ПВХ профиль. Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ПСК Фронтал» за 2012 – 2014 гг. представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ПСК Фронтал» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	2012г	2013г	2014г	Изменения	
				2012г/2013г	2013г/2014г

Коэффициент автономии (Кавт)	0,52	0,46	0,42	-0,06	-0,04
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с)	0,92	1,17	1,39	0,25	0,21
Коэффициент маневренности (Кмн)	0,988	0,990	0,987	0,003	-0,003
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования (Коб.зап)	0,93	0,78	0,71	-0,15	-0,07

Таким образом, за период 2012 – 2014 гг. финансовая устойчивость предприятия остается высокой.

Оценка платежеспособности и ликвидности интересует широкий круг пользователей, к которым можно отнести поставщиков, кредитные организации и инвесторов. В основе оценки платежеспособности лежит анализ ликвидности баланса. Анализ ликвидности баланса проводится для оценки платежеспособности организации, т. е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам и долгам. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами. Срок превращения активов организации в деньги и является сроком погашения обязательств. Ликвидность баланса и ликвидность активов, которая определяется временем, необходимым для превращения не денежных активов в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше его ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. В зависимости от степени ликвидности активы предприятия разделяются на следующие группы, или агрегаты.

A1 это самые ликвидные активы – включают в себя все статьи денежных средств компании и финансовые вложения, сделанные на короткий срок (ЦБ).

A2 активы которые возможно реализовать быстро – задолженность дебиторам, сроком не более 12 месяцев.

A3 активы на реализацию которых потребуется время — это статьи второго раздела актива баланса, включают: запасы, налог на добавленную стоимость, задолженность перед дебиторами и прочие оборотные активы.

A4 активы на реализацию которых потребуется значительное количество времени – это внеоборотные активы.

Пассивы баланса также группируются по степени срочности их оплаты.

П1 самые срочные обязательства, это в первую очередь задолженность кредиторам.

П2 пассивы которые можно и отсрочить с платежами на некоторое время - это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов и прочие краткосрочные пассивы.

П3 пассивы с длительным сроком выплат – это длительные кредиты и заемные средства и доходы будущих периодов, и резервы предстоящих расходов и платежей.

П4 устойчивые или постоянные пассивы - это собственный капитал фирмы.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным в случае, если имеют место следующие соотношения:

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4.$$

Невыполнения какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или в меньшей степени отличается

от абсолютной. Для сравнения данных групп активов и пассивов составлена таблица 9.

Таблица 9 – Сравнительная таблица групп активов и пассивов

На начало периода					На конец периода				
A1	12177	<	П1	26689	A1	18375	<	П1	31546
A2	18479	>	П2	6754	A2	20698	<	П2	23887
A3	69251	>	П3	33443	A3	94943	>	П3	55433
A4	448	<	П4	36257	A4	501	<	П4	40011

В данном случае можно сказать, что баланс предприятия и на начало исследуемого периода, и на конец 2014 года, являлся ликвидным, так как неравенство выполняется практически полностью. Отклонение от абсолютной ликвидности произошло в начале 2014 года, за счет взятия краткосрочного кредита на приобретение нового сырья и оборудования для производства, что привело к увеличению кредиторской задолженности и незначительному ухудшению финансовой стабильности.

Так же платежеспособность предприятия характеризуется на основе анализа расчетных коэффициентов ликвидности¹.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) отображает, ту часть краткосрочной задолженности фирмы, которую она может погасить в самое короткое время. Нормативное значение данного: коэффициент абсолютной ликвидности должен быть больше либо равен 0,2-0,5.

Превышение рекомендованного значения свидетельствует, что предприятие имеет больше средств, чем необходимо для удовлетворения прогнозируемых потребностей, а избыток средств приносит мало прибыли или не дает ее совсем.

¹ Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебник для вузов.

$$K_{Ал} = \frac{ДС}{КП} . \quad (1)$$

где ДС – денежные средства (стр. 1250 бухгалтерского баланса);

КП – краткосрочные пассивы (стр. 1520 + стр. 1510 + стр. 1550 бухгалтерского баланса).

$$K_{Ал} = \frac{12177}{(26689 + 6754)} = 0,36 \text{ по итогам 2012г.}$$

$$K_{Ал} = \frac{16423}{(35249 + 9667)} = 0,37 \text{ по итогам 2013г.}$$

$$K_{Ал} = \frac{18375}{(31546 + 23887)} = 0,33 \text{ по итогам 2014г.}$$

Из расчетных значений коэффициента абсолютной ликвидности следует, что предприятие ООО «ПСК Фронтал» на протяжении 2012 – 2014 гг. имело стабильный уровень абсолютной ликвидности, что характеризует компанию как платежеспособного и надежного партнера.

Рекомендуемое значение коэффициента срочной (быстрой) ликвидности (Кл.) 0,7 показывает, что дебиторская задолженность должна составлять 25%. Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается делением ликвидных активов на краткосрочные обязательства.

$$K_{Бл} = \frac{ОА - З}{КП} . \quad (2)$$

где ОА – оборотные активы (стр. 1200 – стр.1210 бухгалтерского баланса);

З – запасы (стр. 1210 бухгалтерского баланса);

КП – краткосрочные пассивы (стр. 1520 + стр. 1510 + стр. 1550 бухгалтерского баланса).

$$K_{Бл} = \frac{(69251 - 38595)}{(26689 + 6754)} = \frac{30656}{33443} = 0,92 \text{ по итогам 2012 г.}$$

$$K_{Бл} = \frac{(82826 - 48786)}{(35249 + 9667)} = \frac{34040}{44916} = 0,76 \text{ по итогам 2013 г.}$$

$$K_{\text{Бл}} = \frac{(94943 - 55870)}{(31546 + 23887)} = \frac{39073}{55433} = 0,70 \text{ по итогам 2014 г.}$$

Данный коэффициент характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. В ООО «ПСК Фронтал» он находится в норме, хотя и имеет незначительные тенденции к снижению в течении исследуемого периода.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{Тл}}$) характеризует платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии своевременных расчетов с дебиторами, благоприятного сбыта готовой продукции, а также реализации в случае необходимости части материальных оборотных средств. Оптимальное значение 2,0 – 2,5 рекомендуемое значение 2,0 показывает, что в составе оборотных активов запасы должны составлять 65%. Если показатель больше рекомендуемого значения, то это свидетельствует о том, что предприятие имеет больше оборотных активов, чем может их использовать.

$$K_{\text{Тл}} = \frac{OA}{КП} \cdot \quad (3)$$

где ОА – оборотные активы (стр. 1200 бухгалтерского баланса);

КП – краткосрочные пассивы (стр. 1520 + стр. 1510 + стр. 1550 бухгалтерского баланса).

$$K_{\text{Тл}} = \frac{69251}{(26689 + 6754)} = \frac{69251}{33443} = 2,07 \text{ по итогам 2012 г.}$$

$$K_{\text{Тл}} = \frac{82826}{(35249 + 9667)} = \frac{82826}{44916} = 1,84 \text{ по итогам 2013 г.}$$

$$K_{\text{Тл}} = \frac{94943}{(31546 + 23887)} = \frac{94943}{55433} = 0,71 \text{ по итогам 2014 г.}$$

Из расчетных данных следует, что предприятие, при условии своевременного расчета с дебиторами, благоприятной конъюнктуре рынка, обладает достаточной ликвидностью, но платежные способности предприятия к концу анализируемого периода незначительно снижаются, о чем

свидетельствует падение показателей ликвидности в 2014 году по сравнению с 2012 и 2013 годами. Снижение текущей ликвидности связано с уменьшением покупательской способности в данный период. Коэффициенты ликвидности ООО «ПСК Фронтал» за 2012 – 2014 гг. представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Коэффициенты ликвидности ООО «ПСК Фронтал» за 2012 – 2014 гг.

Показатели	2012г	2013г	2014г	Изменения	
				2012г/2013г	2013г/2014г
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал.)	0,36	0,37	0,33	0,002	-0,03
Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности (Кбл.)	0,92	0,76	0,70	-0,16	-0,05
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл.)	2,07	1,84	1,71	-0,23	-0,13

В качестве вывода по всему проведенному анализу, можно сказать, что ООО «ПСК Фронтал» является платежеспособной и финансово устойчивой. Несмотря на это, стоит заметить, что все вышеперечисленные показатели имеют незначительную тенденцию к снижению, что вызвано нестабильной экономической ситуацией в стране. Большую роль в снижении показателей играет увеличение стоимости расходов по основной деятельности, а также снижение покупательской способности, в связи с кризисом.

2.4 Анализ кредиторской и дебиторской задолженности компании ООО «ПСК Фронтал»

Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей имеет достаточно важное значение, поскольку изменение их объема, состава и структуры оказывает весьма существенное влияние как на платежеспособность компании, так и на финансовое состояние предприятия в целом, и основан в значительной степени на данных форм № 1 «Бухгалтерский баланс» (приложение А) и

данным формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (приложение Б.1 и Б.2) и расшифровка статей бухгалтерской (финансовой) отчетности (приложение В).

Анализ начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики дебиторской задолженности¹. Анализируемый период 2012-2014 года. Аналитические расчеты представлены в таблице 11.

Проведенный анализ показал, что долгосрочная дебиторская задолженность за отчетный период 2012-2014 года в компании ООО «ПСК Фронтал» отсутствует. Сумма краткосрочной дебиторской задолженности значительно увеличилась на 2219 тыс. руб. за период 2012-2014гг. (или на 12 %) за счет увеличения задолженности покупателей на 1931 тыс. руб. (или на 12,3 %), изменение в сторону увеличения в статье авансы, выданные на 427 тыс. руб. (или на 17,2 %), в статье прочие дебиторы произошло уменьшение задолженности на 139 тыс. руб. (или на 58,9 %) в отчетном периоде.

Таблица 11 – Анализ объема, состава, структуры и динамики дебиторской задолженности ООО «ПСК Фронтал» за 2012-2014гг.

Показатели	2012г		2013г.		2014г.		Изменения	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	2012-2014гг.	2012-2014гг.
							Сумма, тыс. руб.	Темп роста, %
Дебиторская задолженность	18479	100	17614	100	20698	100	2219	112
Расчеты с покупателями и заказчиками	15758	85,3	15136	85,9	17689	85,5	1931	112,3
Авансы выданные	2485	13,4	2189	12,4	2912	14	427	117,2

¹Виноградова Е. статья «Параметры дебиторской задолженности в контексте деятельности предприятия».

Прочие дебиторы	236	1,3	289	1,7	97	0,5	-139	41,1
-----------------	-----	-----	-----	-----	----	-----	------	------

В целом можно сказать, что основной причиной увеличения дебиторской задолженности за период 2012-2014гг. в ООО «ПСК Фронтал» стала несвоевременная оплата поставляемой продукции. Как известно, исследуемый период был очень сложным для всех строительных организация, в связи со сложной экономической ситуацией в стране, многие строительные организации, приобретающие продукции компании стали задерживать выплаты.

Далее анализируется объем, состав, структура и динамика кредиторской задолженности. Аналитические расчеты представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ объема, состава, структуры и динамики кредиторской задолженности ООО «ПСК Фронтал» за 2014-2013гг.

Показатели	2012г		2013г.		2014г.		Изменения	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	2012-2014гг.	2012-2014гг.
							Сумма, тыс. руб.	Темп роста, %
Кредиторская задолженность	33443	100	44916	100	55436	100	21993	165,8
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	18424	55,1	25484	56,7	21192	38,2	2768	115
Авансы полученные	7985	23,9	9435	21,1	10023	18,1	2038	125,5
Расчеты по налогам и сборам	280	0,8	331	0,7	331	0,6	51	118,2
Кредиты (краткосрочные)	6754	20,2	9667	21,5	23887	43,1	17133	353,7

По расчетным данным таблицы 12, в которой анализируются состав и структуру кредиторской задолженности, можно сделать следующие выводы,

что за исследуемый период величина кредиторской задолженности (краткосрочной) возросла на 21993 тыс. руб. (или на 65,8%) за счет привлечения краткосрочного кредита и увеличения задолженности перед поставщиками и подрядчиками. В 2013 году произошло резкое увеличение задолженности перед поставщиками и подрядчиками, это можно объяснить тем, что в начале 2014 года ООО «ПСК Фронтал» было запланировано взятие кредита, для перехода на новый более современный и экономичный ПВХ профиль. Задерживая часть выплат поставщикам, компания сэкономила некоторую денежную сумму, которую в дальнейшем направила на погашение уже имеющихся обязательств, дабы получить желаемый кредит на модернизацию производства. Как видно из анализа, на конец 2014 года задолженность перед поставщиками и подрядчиками снижается по сравнению с концом 2013 г., что свидетельствует о благоприятном развитии событий.

Еще одной причиной увеличения данной статьи стало изменений условий на покупку товара и увеличения цен закупки. Данное негативное последствие произошло из-за ухудшения экономического состояния страны. Вырос курс иностранной валюты, выросла и цена на материалы и комплектующие для производства.

Далее составляется и анализируется баланс дебиторской и кредиторской задолженностей (таблица 13), поскольку кредиторская задолженность считается источником финансирования дебиторской задолженности.

Таблица 13 – Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ПСК Фронтал»

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Изменения 2012-2014гг
------------	--------	--------	--------	--------------------------

Общая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	18479	17614	20698	2219
Общая сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	33443	44916	55436	21993
Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности	1,81	2,55	2,68	0,87

В таблице 13 представлен анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, из представленных данных видно, что размер кредиторской задолженности в течение всего исследуемого периода увеличивается и на конец 2014 г. стал превосходить дебиторскую задолженность более чем в два раза.

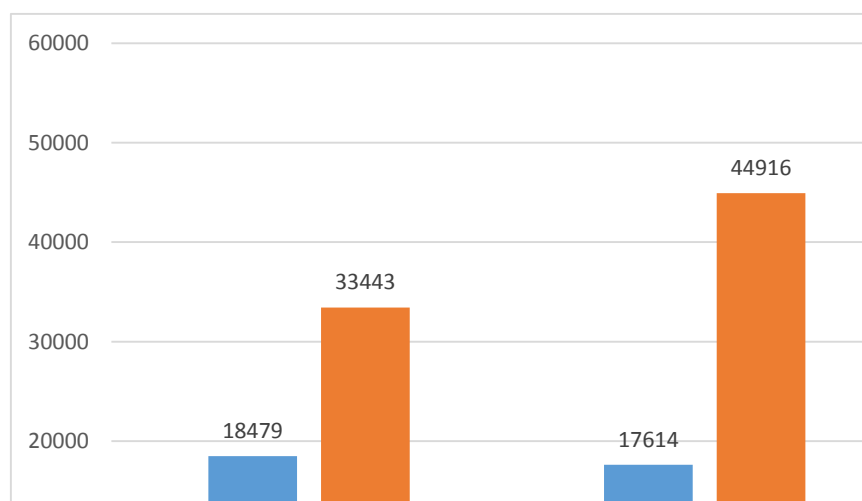


Рисунок 12 – Соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

Но рисунке 12 представлена диаграмма соотношения дебиторской и кредиторской задолженности по годам, как видно сразу изменения дебиторской задолженности на протяжении исследуемого периода незначительны, а вот кредиторской резкие и кардинальные.

На основании полученных данных, приведенных в таблице 13 видно, что в 2012 году коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности говорит о превышении кредиторской задолженности над

дебиторской задолженностью на 1,81, т.е. на 81 %. в 2014 г. составило 2,68, т.е. на 168 %. Данное соотношение по годам является нерациональным, потому что кредиторская задолженность должна превышать дебиторскую не более, чем на 10 %.¹ Для устранения негативного воздействия от сложившейся ситуации, необходимо ежеквартально отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и прикладывать все эффективно-значимые усилия для ее снижения.

По данным анализа, приведенных в таблице 13 видно, что у предприятия ООО «ПСК Фронтал» за исследуемый период с 2012 по 2014гг. кредиторская задолженность превышает дебиторскую на сумму 34738 тыс.руб. На такое неблагоприятное изменение оказало влияние взятие нового кредита. В 2014 году компания ООО «ПСК Фронтал» перешла на новый более модернизированный ПВХ профиль для изготовления светопрозрачных конструкций, так же было приобретено новейшее оборудование для производства. Для выполнения этих целей потребовалось взять кредит именно — это действие и привело к увеличению кредиторской задолженности, что и привело к снижению платежеспособности компании.

За исследуемый период компания ООО «ПСК Фронтал» претерпела некоторые неблагоприятные изменения в своем финансовом состоянии. Принимая во внимание результаты всех проведенных анализов можно выделить несколько основных причин повлиявших на данное изменение:

- неблагоприятное изменение курса иностранной валюты;
- увеличение кредиторской задолженности, за счет взятия кредита на модернизацию производственного процесса;
- увеличение общей суммы по балансовой статье «запасы», включающая в себя и неликвидные остатки, вышедшие из оборота, и готовую продукцию, ожидающую оплаты.

¹Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебник для вузов.

3 Разработка путей повышения платежеспособности ООО «ПСК Фронтал»

3.1 Способы оптимизации запасов предприятия

Объектом исследования является: Общество с ограниченной ответственностью «Производственно строительная компания Фронтал» (ООО «ПСК Фронтал»)

Цель работы – изучить теоретические аспекты по выбранной теме дипломной работы, провести анализ финансовых показателей платежеспособности компании, выявить проблемные зоны хозяйственной деятельности, разработать план мероприятий по улучшению и стабилизации платежеспособности на предприятии.

В процессе написания дипломной работы, был проработан теоретический материал по вопросу управление платежеспособностью. Была изучена внешняя и внутренняя среды компании, определены ближайшие конкуренты. На основании документов финансовой отчетности, проведен анализ финансово хозяйственной деятельности компании. По результатам сделаны выводы и выявлены проблемы, предложены мероприятия по улучшению и стабилизации платежеспособности на предприятии.

Экономическая эффективность/ значимость работы. В данной работе проведен анализ и предложены мероприятия по повышению платежеспособности компании, которые в полном объеме могут быть применены на практике и улучшат финансовое положение и конкурентоспособность данного предприятия.

Для оптимизации и управления товарными запасами у предприятия обычно уходит от 45 до 90 % всех финансовых ресурсов. Управление товарными запасами играет ключевую роль не зависимо от направления деятельности компании. В любом случае на складах не должно быть излишков запасов и конечно будет очень плохо если материалов будет не хватать,

поэтому необходимо убедиться, что на складе всегда будет достаточное количество необходимых материалов для стабильной производственной деятельности.

Из данных анализа сделанного по данным таблицы 2 следует, что в компании ООО «ПСК Фронтал» имеется большой объем запасов. Для того чтобы понять почему возник такой объем, необходимо детально разобрать данную статью, состоящую из: материалов, непосредственно используемых для изготовления светопрозрачных конструкций из ПВХ профиля, неликвидных (устаревших) профилей и готовой продукции, ожидающей реализации.

Таблица 14 – Расшифровка статьи «запасы» бухгалтерского баланса

Наименование	Общая сумма тыс.руб.		Доля занимаемой площади, кв.м.		Доля от общего объема, %		Измене- ния, %
	начало пер.	конец пер.	начало пер.	конец пер.	начало пер.	конец пер.	
Всего запасов	38595	55870	231	280	100	100	
Готовая продукция	170	220	2	0,5	0,44	0,39	-0,05
Производственные материалы	31524	36711	189	185,5	81,68	65,71	-15,97
Неликвид	6901	18939	40	94	17,88	33,90	16,02

В таблице 14 представлена расшифровка статьи бухгалтерского баланса «запасы», в ней отображено какую часть от общего числа запасов составляют производственные материалы, а какую готовая продукция или неликвидный материал.

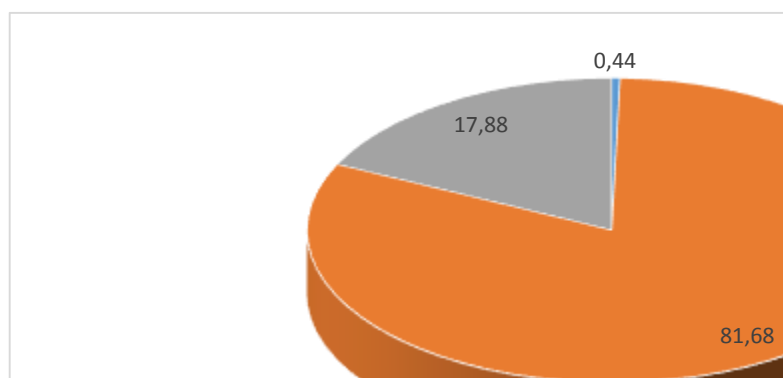


Рисунок 13 – Процентная доля устаревших материалов в общем составе запасов на начало периода

На рисунке 13 представлена диаграмма процентного соотношения каждой отдельной составляющей статьи запасов к общему количеству, на начало периода.

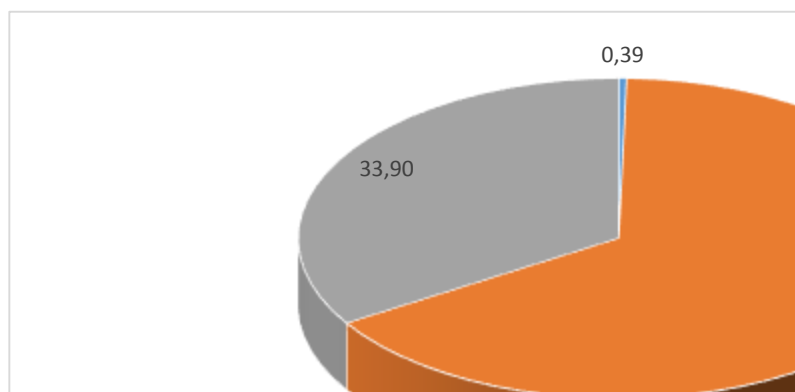


Рисунок 14 – Процентная доля устаревших материалов в общем составе запасов на конец периода

На рисунке 14 представлена диаграмма процентного соотношения каждой отдельной составляющей статьи запасов к общему количеству, на конец периода.

Устаревшие (неликвидные) материалы на конец исследуемого периода составляют почти 34% от общего объема запасов, что на 16,02% выше, чем на начало периода. Такая динамика свидетельствует о нерациональном использовании запасов. Связанно данное явление с переходом компании ООО «ПСК Фронтал» на новый более модернизированный ПВХ профиль для изготовления светопрозрачных конструкций (Artek), а остатки ранее применяемого профиля (LG, производства Корея) остались не задействованы. Причин перехода от использования одного профиля к другому несколько:

- производство профиля LG на территории России прекратилась, покупка за рубежом стала очень невыгодна;
- применяемый в данное время ПВХ профиль Artek, более функционален, современен и удобен в использовании, что немало важно,

закупочная цена этого профиля ниже ранее используемого. Переход на профиль Artek позволил значительно снизить себестоимость продукции.

По результатам мониторинга не все фирмы по изготовлению и установки свет прозрачных конструкций из ПВХ профиля в г. Новосибирске, отказались использовать в своей деятельности профильные системы LG. Данная профильная система хоть и устарела, но совершенно не уступает по качеству современным аналогам, главной причиной отказа от этой системы послужило удорожание себестоимости, т.к. продукт закупался напрямую от производителя из Кореи, соответственно за иностранную валюту. В большей степени из-за не выгодной закупки компании ООО «ПСК Фронтал» пришлось отказаться от данного продукта. Поэтому целесообразно предложить следующие действия по снижению объема неликвидных запасов в частности объема устаревших профилей:

- проработать возможность и найти потенциальных покупателей на оставшиеся запасы профильных систем LG, которые по-прежнему используют его на своем производстве;
- применять для ремонта уже стоящих оконных конструкций, или при необходимости для их переделки;
- рассмотреть возможность сдачи на переработку материала, не подлежащего перепродаже и дальнейшему использованию.

Большой объем запасов не только отвлекает на себя значительную часть финансовых средств компании, но и ведет к немалым затруднениям. Например, неиспользуемые материалы необходимо где-то хранить, чтобы его физико-химические свойства и товарный вид не пропали, склад должен быть надежным, удовлетворяющим всем требованиям хранения данного вида товара. Для содержания такого помещения требуются как денежные средства, так и трудовые ресурсы.

ООО «ПСК Фронтал» имеет в своем распоряжении складское помещение в размере 350 м². на время проведения анализа данное помещение было заполнено более чем на 80%. В случае если удастся реализовать хотя бы 50% неликвидных запасов, то на конец периода у компании освободится площади складского помещения около 48 м², при цене 500 рублей за квадратный метр, компания экономит 24 тыс. рублей и уменьшатся постоянные затраты, плюс сумма реализованной продукции 9178 тыс. руб. при условии, что неликвидный материал будет реализован в среднем со скидкой 50%. Освободившиеся помещения по необходимости можно сдать в аренду, либо занять продукцией необходимой для производства. Высвободившиеся денежные средства можно направить на уменьшение кредиторской задолженности или на развитие бизнеса в целом.

Благодаря предложенным мероприятиям у компании ООО «ПСК Фронтал» появится шанс снизить объем неликвидных запасов, но как показал анализ снижения объема неликвидных запасов не поможет стопроцентно достичь желаемого результата, а именно повышения платежеспособности компании. Для достижения цели требуются снизить общий объем запасов, для этого можно рекомендовать провести следующие мероприятия:

- усовершенствовать процесс снабжения, включающий в себя доставку сырья в установленные сроки, в полном объеме и надлежащего качества;
- постараться уменьшить объем запасов, находящихся на складе сверх необходимого количества, участвующего в непосредственном производственном процессе;
- оптимизация работы сбытового отдела, дабы избежать задержки готовой продукции на складе;
- более эффективное использование необходимого для производства объема материалов и сырья;

– усовершенствование системы складов.

Но даже если компания избавится от неликвидных запасов, иметь большой объем производственных запасов так же не выгодно, поэтому целесообразно просчитать необходимый объем запасов, для благоприятного функционирования компании.

Компания ООО «ПСК Фронтал» изготавливает и устанавливает окна, двери из ПВХ профиля, соответственно материал для их изготовления — это хлысты профиля длиной от 3 до 6 метров, различных диаметров и стекло для изготовления стеклопакетов. Все материалы достаточно объемные, и требуют больших площадей для хранения, а что самое главное требуют особых условий хранения, что бы не был испорчен их товарный вид и не пропали физико-технические свойства. Так как при проведении анализа (таблица 2) было выявлено, что компания ООО «ПСК Фронтал» имеет значительные излишки производственных запасов, целесообразно попытаться выяснить необходимую норму заказа сырья, дабы оптимизировать общий объем запасов. Взяв за основу модель ЕОQ (параграф 4 главы 1) постараемся рассчитать: оптимальную величину партии заказа; уровень запасов при котором необходимо делать заказ; наиболее вероятный минимальный уровень запасов так называемый страховой запас; максимальный уровень запасов. Для расчетов этих показателей, понадобятся дополнительные данные таблица 15.

Затраты по размещению и выполнению одного заказа, взяты приблизительно в расчете на внутренние резервы, которые компания может себе позволить тратить на данное мероприятие. Данная величина зависит от сезона и необходимости в заказе материала.

Таблица 15 – Данные для расчета показателей оптимального использования запасов

Наименование показателя	Единица измерения	Краткое обозначение	Величина показателя
Размер заказываемой партии запасов	М	Q	1600
Затраты по размещению и выполнению одного заказа	Руб.	S	80000
Годовая потребность в запасах	М	D	750000
Затраты по хранению единицы производственных запасов	Руб.	H	55000
Максимальная дневная потребность в сырье	М	MU	100
Максимальное число дней выполнения заказа поставщиками	дней	MD	7
Средняя дневная потребность в сырье	М	AU	75
Средняя продолжительность выполнения заказа (от момента размещения до момента получения сырья)	дней	AD	5
Минимальная дневная потребность в сырье	М	LU	50
Минимальное число дней выполнения заказа	дней	LD	3

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 * 80000 * 750000}{55000}} = 1477 \text{ метров профиля ПВХ.}$$

$$RP = 100 * 7 = 700 \text{ метров профиля ПВХ.}$$

$$SS = 700 - 75 * 5 = 325 \text{ метров профиля ПВХ.}$$

$$MS = 700 - 50 * 3 + 1477 = 2027 \text{ метров профиля ПВХ.}$$

Из расчетов получается, что оптимальная партия заказа в месяц должна составлять 1477 метров, при условии, что затраты на хранение запасов составляют 55000 рублей в месяц, а на транспортировку товара мы потратим не боле 80000 рублей. При уровне запасов в 700 метров необходимо делать следующий заказ. Страховой запас равняется 325 метров. Максимальный уровень запасов должен составлять 2027 метров.

Графическая иллюстрация варьирования запасов в приведенной системе моделей выглядит следующим образом.

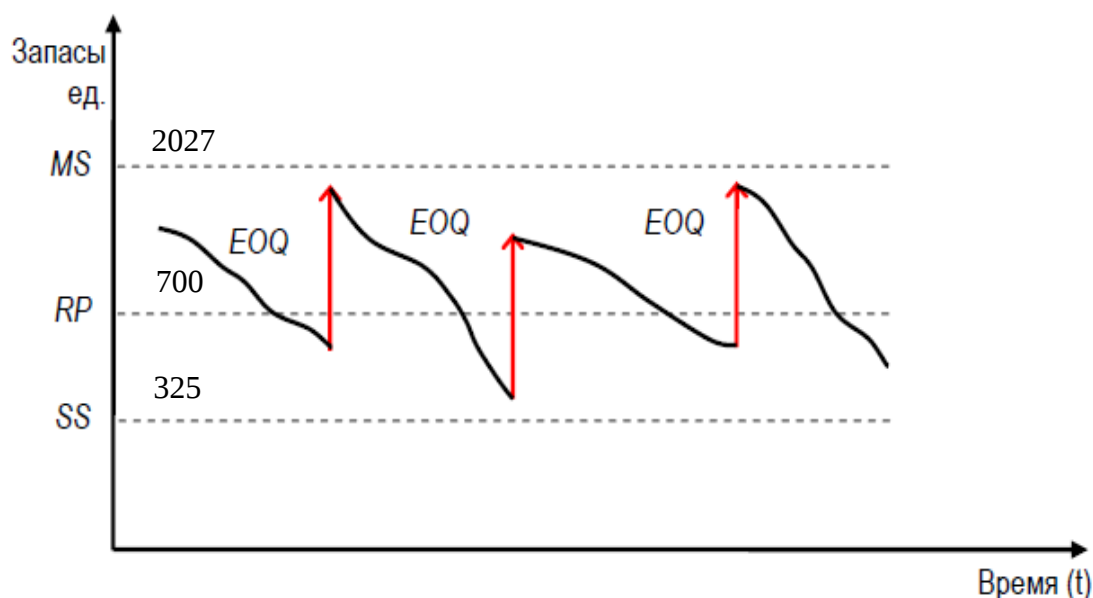


Рисунок 16 – Динамика запасов в условиях оптимального управления запасами

Политика управления заказами в этом случае такова. На основе статистики и экспертных оценок рассчитывают значения исходных факторов системы моделей. Как только уровень запасов опускается до величины RP (700 м) или ниже, необходимо сделать заказ на поставку сырья и материалов. При условии, что поставка осуществляется максимально эффективно, то уровень запасов в компании ООО «ПСК Фронтал» может достичь максимальной величины MS (2027 м). Если после совершения заказа ежедневное потребление сырья и материалов достигло максимума и по каким-либо причинам поставка очередной партии затянулась, компании придётся воспользоваться страховым запасом, т. е. уровень запасов может опуститься ниже величины SS (325 м), а при самых неблагоприятных условиях он может быть близким к нулю.

Данная модель расчета в некоторой степени носит искусственный характер в силу целого ряда условностей. В частности, затраты по хранению обычно имеют нелинейную связь с уровнем запасов, рассчитать более или менее приемлемые значения исходных факторов в данной модели довольно сложно. Основное назначение этой способа расчета – помощь в понимании логики управления запасами.

Для руководства компании огромную роль играет знание анализа вложений в производственные запасы. Не углубляясь подробно в методику анализа, стоит отметить, что в ее основе лежит, в частности, понимание методов представления запасов в отчетности. В зависимости от того, какие методы учета запасов (или себестоимости продукции) определены учетной политикой хозяйствующего субъекта, возможна разная оценка средств, вложенных в запасы и соответственно разные значения параметров, участвующих в определении оптимальной политики управления ими.

3.2 Оптимизация дебиторской задолженности

По результатам проведенного анализа видно, что дебиторская задолженность у компании ООО «ПСК Фронтал» имеется значительная и на протяжении всего изучаемого периода она увеличивается. Хотя если смотреть в общей структуре баланса, то величина статьи «дебиторская задолженность» не столь критична, чтобы бы прибегать к каким-то особым мерам ее ликвидации. Но так как размер дебиторской задолженности все же не маленький он снижает платежеспособность компании, тем самым негативно влияя на общее финансовое состояние организации, а также отвлекает на себя денежные средства, что может привести к серьезным последствиям;

- возникновение задолженности перед бюджетом;
- задержка в выплате зарплаты;
- возникновение просроченной задолженности банкам за кредитами;
- рост кредиторской задолженности перед поставщиками;
- задержки с закупкой материальных ценностей.

Недостаточная проработанность теоретических и практических аспектов оптимизации дебиторской задолженности обуславливает необходимость поиска эффективных форм и методов управления этим активом на предприятии.

Оптимизация дебиторской задолженности представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации. Для достижения этой цели целесообразно предложить некоторые мероприятия:

- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств включает в себя получение предоплаты в размере 50 % на основании условий договора, обеспечение крупных сумм дебиторской задолженности залогом (материальными ценностями, имуществом, поручительством);

- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины. При соблюдении сроков платежей, а также при досрочном погашении задолженности при последующей работе с покупателями и заказчиками можно предоставлять со скидкой сопутствующие предмету договора услуги;

- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности. При досрочном получении сумм дебиторской задолженности, полученные денежные средства можно направить на досрочное погашение кредитов, что снизит сумму процентов к уплате, либо направление полученных денежных средств на закупку материалов, либо направить полученные средства на краткосрочные финансовые вложения.

В рамках данной работы для оптимизации дебиторской задолженности компании ООО «ПСК Фронтал» можно предложить следующие способы:

- исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска. Данное мероприятие вполне возможно применить на практике, но делать это стоит очень осторожно так как крупнейшими заказчиками компании ООО

«ПСК Фронтал» являются строительные компании, а в данное тяжелое экономически нестабильное время многие из них находятся на грани банкротства, поэтому отказавшись от работы с заказчиком сейчас может возникнуть риск не получить заказ в дальнейшем или при банкротстве оппонента вообще не получить сумму задолженности;

- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами, в случае компании ООО «ПСК Фронтал» возможно брать в счет задолженности квартиры или другие помещения с целью их дальнейшей продажи либо сдачи в аренду;

- формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;

- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;

- формирование условий обеспечения взыскания просроченной задолженности;

- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;

- использование современных форм рефинансирования задолженности.

В основе формирования способов и стимулов оптимизации дебиторской задолженности лежит оценка покупателей и их кредитоспособность. Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства. Как говорилось выше, на данный момент почти все сфер российского бизнеса подвержены негативному влиянию от нестабильности иностранной валюты по отношению к национальной и падению цен на нефть, в

том числе и оконная индустрия страдает от данного влияния. Становится меньше покупателей и заказчиков на продукцию, так как у частных заказчиков и у предприятий просто не хватает средств для покупки данного вида товара. Что в свою очередь приводит к снижению выручки и увеличению дебиторской задолженности.

3.3 Реструктуризация кредиторской задолженности ООО «ПСК Фронтал» с целью повышения платежеспособности

Основными финансовыми причинами кризиса деятельности предприятия являются, как правило, слабое управление движением ликвидности и неэффективность структуры капитала.

Поэтому реструктуризация финансовой деятельности должна быть всегда направлена на управление денежными потоками с целью повышения платежеспособности предприятия и приведение в необходимые соотношения текущие активы и текущие пассивы предприятия.

Любое предприятие, будь то малый бизнес или крупный торговый холдинг всегда находится в движении, развивается, стремится достичь большего. Для получения максимальных результатов необходимо, чтобы прибыль у предприятия не только была, но и так же работала. Вся реальная жизнь зависит соответствия денежных поступлений денежным платежам.

Крайне важным на этапе восстановления платежеспособности предприятия является реструктуризация его кредиторской задолженности. Под реструктуризацией кредиторской задолженности понимается комплекс мероприятий, направленных на сокращение обязательств предприятия перед контрагентами, бюджетом, внебюджетными фондами.

Меры финансового оздоровления, направленные на реструктуризацию кредиторской задолженности предприятия, в том числе и просроченной, могут включать следующие процедуры:

- отсрочки и рассрочки платежей, прежде всего перед бюджетом;
- зачет взаимных платежных требований;
- реоформление задолженности в качестве займа;
- продажа долговых обязательств;
- перевод краткосрочных обязательств в долгосрочные;
- погашение задолженности посредством передачи кредитору имущества должника;
- списание задолженности;
- погашение задолженности посредством отчуждения имущества должника.

Важным в данном случае является четкое понимание того является ли банкротство результатом внутренних ошибок менеджмента или резкого изменения внешних условий деятельности предприятия, или это вражеская аквизиция (вторжение) предприятий конкурентов, пытающихся либо поглотить предприятие, завладеть каким-либо активом, вытеснить предприятие с какого-то сегмента рынка, либо просто распродать. Очевидно, что в условиях вражеской аквизиции многое будет зависеть от финансовой состоятельности собственников, возможности привлечения дополнительных финансовых средств и гарантий и, конечно, эффективности антикризисного менеджмента.

Что касается конкретного, изучаемого предприятия, для определения реального состояния которого были проведены анализы ликвидности и платежеспособности на основании которых можно сделать следующий вывод. На момент проведения анализа, баланс компании ООО «ПСК Фронтал» не является абсолютно ликвидным, так как некоторые из соотношений групп пассивов и активов не отвечают условиям абсолютной ликвидности. В первую очередь следует обратить внимание на большой процент краткосрочной задолженности компании, для повышения ликвидности баланса, руководству

следует обратить внимание на возможность перевести часть краткосрочных обязательств в долгосрочные.

Рассмотрим вариант если компания ООО «ПСК Фронтал» сумеет снизить общий размер кредиторской задолженности, в частности, переведет хотя бы 70 процентов краткосрочных кредитов в долгосрочные, то картина показателей абсолютной ликвидности сразу изменится. Баланс предприятия примет вид:

Таблица 16 – Преобразование баланса предприятия за счет смены статуса кредита

Показатели	2012г. тыс.руб	2013г. тыс.руб	2014г. тыс.руб
Материальные внеоборотные активы	448	364	501
Запасы	38595	48786	55870
Денежные средства и денежные эквиваленты	12177	16423	18375
Финансовые и другие оборотные активы	18479	17617	20698
Оборотные активы	69251	82826	94943
БАЛАНС	69699	83190	95444
Капиталы и резервы	36257	38274	40011
Долгосрочные заемные средства	4727	6767	16721
Краткосрочные заемные средства	2026	2900	7166
Кредиторская задолженность	26689	35249	31546
Краткосрочные обязательства	28715	38149	38712
БАЛАНС	69699	83190	95444

В таблице 16 представлен баланс компании в том случае если она переведет часть своих краткосрочных кредитов в долгосрочные.

Таблица 17 – Сравнительная таблица групп активов и пассивов

На начало периода					На конец периода				
A1	12177	<	П1	26689	A1	18375	<	П1	31546
A2	18479	>	П2	2026	A2	20698	>	П2	7166
A3	69251	>	П3	38170	A3	94943	>	П3	72154

A4	448	<	П4	36257	A4	501	<	П4	40011
----	-----	---	----	-------	----	-----	---	----	-------

$$A1 < П1; \quad A2 > П2; \quad A3 > П3; \quad A4 < П4.$$

После составления аналитической таблицы 17 наглядно видно, что, взяв кредит не на короткий срок, а на длительное время, платежеспособность компании в глазах инвесторов сразу вырастит. В дальнейшем компании ООО «ПСК Фронтал» следует обратить внимание на задолженность поставщикам и постараться снизить ее, это можно сделать при помощи предложенных выше мероприятий, например, списание задолженности либо передачи некоторого имущества должника в счет уплаты долга. Проведение мероприятий по снижению кредиторской задолженности поможет повысить не только платежеспособность компании, но и в целом улучшить общее финансовое состояние компании.

Заключение

Период написания данной работы совпал со сложным экономическим временем в стране, сейчас не многие предприятия могут похвастаться, что абсолютно безболезненно пережили этот период. Желание удержаться на плаву и сохранить свое финансовое состояние, бесспорно присуще каждой фирме.

В рамках данной дипломной работы проводится анализ ООО "ПСК Фронтал", Период исследования данной организации с 2012 по 2014 года, за это время можно отметить следующее:

- общее состояние платежеспособности компании практически не изменилось;
- коэффициенты ликвидности незначительно снизились, но так и остались, а пределах нормы;
- размер краткосрочных заемных средств возрос, в связи со взятием краткосрочного кредита для модификации бизнес процесса;
- увеличился общий объем запасов материалов, так как за исследуемый период компания перешла с одного, устаревшего материала, на другой более модифицированный и имеющиеся запасы стали невостребованными;
- увеличился объем дебиторской задолженности.

Стоит так же отметить, что себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг ООО «ПСК Фронтал» в 2012 году составила 139 830 тыс. руб. 2013 году составила 142 039 тыс. руб., в 2014 году – 160 919 тыс. руб., то есть наблюдается увеличение себестоимости в период 2014-2013гг. на 18 880 тыс. руб. или на 11,73%, а в период 2013-2012гг. на 2209 тыс. руб. или 1,56%. Как видно в исследуемый период прослеживается рост себестоимости, причем в начале периода незначительный, а в отрезке 2014-2013гг. наблюдается резкое возрастание, которое можно объяснить резким возрастанием цен на

комплектующие для производства. Так же мы наблюдаем увеличение выручки от продаж, на 11,6% в период 2014-2013гг. и на 1,6% в период 2013-2012гг., как следствие увеличение валовой прибыли на 3,1% и 3,75% соответственно. Валовая прибыль за исследуемый период возрастает, но не имеет ярко выраженной тенденции в росте.

Предприятие ООО «ПСК Фронтал» является платежеспособной и финансово устойчивой. Несмотря на это, стоит заметить, что из-за нестабильной экономической ситуацией в стране некоторые из показателей финансовой устойчивости имеют незначительную тенденцию к снижению. Большую роль в снижении показателей играет увеличение стоимости расходов по основной деятельности, а также снижение покупательской способности, в связи с кризисом.

По результатам анализа проведенного в данной работы были предложены мероприятия по улучшению ликвидности и платежеспособности на ООО "ПСК Фронтал", а именно:

- снижение общего объема запасов, за счет продажи не ликвидных остатков и оптимизации партии заказываемого материала;
- проведения мероприятий по стабилизации и снижению уровня дебиторской задолженности;
- оптимизации размеров краткосрочной задолженности, а именно перевод части краткосрочных кредитов в долгосрочные, что позволит компании иметь больше времени для совершения маневров с данным ресурсом.

В результате осуществления всех мероприятий прогнозируются следующие изменения в финансовом положении предприятия:

- предприятие способно реализовать часть неликвидных запасов, выручив с этого дополнительные денежные средства и освободив площади для хранения новых материалов, так же оптимизировав объемы заказываемых

партий материала не будет пролеживать на складе, а будет быстро обращаться, принося прибыль;

- снижение общего объема дебиторской задолженности при помощи проведения различного рода мероприятий, позволит компании в целом повысить свое финансовое состояние;

- преобразовав часть краткосрочных кредитов в долгосрочные, компания получит больше времени для маневров и сумеет получить максимум от займа в целом.

Если компания платежеспособна, то перед ней открывается множество возможностей:

- во-первых, она способна рассчитаться по своим обязательствам, а значит интересна партнерам-поставщикам и инвесторам-банкам;

- во-вторых, она всегда и вовремя рассчитывается по обязательствам перед государством, что немало важно;

- в-третьих, выплачивает вовремя заработную плату, повышая тем самым мотивацию сотрудников.

Для компании ООО «ПСК Фронтал», как и многих других организаций исследуемый период 2012-2014гг. оказался очень сложны, но несмотря ни на что она сохранила свои позиции на рынке, оставшись платежеспособной и устойчивой компанией. Выполнение предложенных, по результатам исследования, мероприятий позволит упрочить состояние компании на рынке и восстановить равновесие в общей финансово-хозяйственной деятельности компании.

Список используемых источников

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий. - М.: Альпина Паблишер, 2012г. - 287 с.
2. Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебник для вузов/ В. П. Астахов. – 8-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2011г.– 891 с.
3. Бочаров В.В. Финансовый анализ. СПб: «Питер», 2011г. – 236 с.
4. Бошнякович Н.С. Сбалансированность платежеспособности предприятия и ликвидности его финансовых ресурсов / Н.С. Бошнякович Экономический анализ: теория и практика, 2011г., №7. - 227 с.
5. Бригхем Ю.А. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т./ Ю.А. Бригхем, П.Е. Гапенски. СПб. Экономическая школа, 2010г., -542с.
6. Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. О.Н. Волкова, В.В. Ковалев - М.: Проспект Велби, 2014г. - 424 с.
7. Долгоруков Ю.А., Управление эффективностью использования оборотных средств в промышленности / Ю.А. Долгоруков, Н.И. Редина, Финансы. 2011г. №11., 220 с.
8. Дорофеева В.Д. Антикризисный менеджмент: Учебное пособие / Пенза: Изд-во «ПИЭРАУ», 2010г. - 250 с.
9. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. - М.: «Интел-Синтез», 2011г., - 342 с.
10. Зарецкий А.Д. Корпоративная ответственность: мировая и отечественная практика / А.Д. Зарецкий Т.Е., Иванова Учебное пособие. Краснодар. Издательство КСЭИ, 2012, 231с.
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2012г., - 324 с.

12. Короткова Э.М. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров, – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 445с
13. Крейнин М.Н. Финансовый менеджмент/ Учебное пособие. - М.: «Дело и Сервис», 2013г., - 210 с.
14. Маренков Н.Л. Антикризисное управление: Учебное пособие для вузов Изд. 2-е "Феникс, 2013г., - 189 с.
15. Поршнев А. Г. Анализ ликвидности баланса предприятия/ Поршнев А Г. Экономический анализ: теория и практика, 2012, №4. - 156 с.
16. Справочник руководителя малого предприятия/ №18. СПб: «Юпитер», 2014г. – 106 с.
17. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций/ А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин практическое пособие. – М.: Инфра-М, 2011г. – С. 236.
18. Виноградова Елизавета, Статья «Параметры дебиторской задолженности в контексте деятельности предприятия». 2013г. , -145с.
19. Матвейчева Е.В. Журнал «Аудит и финансовый анализ» / Учебное пособие. - М.: «Дело и Сервис», 2014г., - 35 с.
20. Пешкова Е.П. Влияние структуры оборотных средств на показатели финансового состояния организации. Научная статья по специальности "Экономика и экономические науки" 2014г.
21. Гражданский кодекс РФ. Часть 1-я: федеральный закон РФ от 30.11.1994г. № 51-ФЗ (в ред. от 31.01.2016.) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=193157>, свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус. англ. Дата обращения: 02.03.2016 г.
22. Федеральный закон РФ от 27.09.2002г. № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2015) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс»; URL:

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191630> Загл. с экрана. – Яз. рус., англ. Дата обращения: 02.03.2016 г.

23. Постановление Правительства РФ от 14.04.1998 N 395 "О порядке проведения в 1998 году реструктуризации задолженности юридических лиц перед федеральным бюджетом" [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс»; URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=18459>, доступ свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус., англ. Дата обращения: 12.04.2016г.

24. Собственные оборотные средства [Электронный ресурс]: обучающий курс. – Электрон. текстовые дан. – М.: Audit-it.ru/ 2015 Электрон. дан. –URL: <http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/liquidity/sos.html>, доступ свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус., англ. Дата обращения: 12.03.2016г.

Приложение А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014г.

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014г

на 31 декабря 2014г		Коды		
Форма по ОКУД		0710001		
Дата (число, месяц, год)		31	12	2014
Организация	Общество с ограниченной ответственностью «ПСК Фронтал»	о ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН		
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД		
производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве		25.23		
Организационно-правовая форма/форма собственности		по ОКОПФ/ОКФС		
общество с ограниченной ответственностью / частная		65	16	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКЕИ		
Местонахождение (адрес)		384		
630049, Новосибирская обл, Новосибирск, красный пр, дом № 220/2				

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 20 14	На 31 декабря 20 13	На 31 декабря 20 12
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Материальные внеоборотные активы	1150	501	364	448
Итого по разделу I	1100	501	364	448
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	55870	48790	38595
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	18375	16422	12177
Дебиторская задолженность	1260	20698	17614	18479
Итого по разделу II	1200	94943	82826	69251
БАЛАНС	1600	95444	83190	69699
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	1310	10	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	40001	38264	36246
Итого по разделу III	1300	40011	38274	36256
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	23887	9667	6754
Кредиторская задолженность	1520	31546	35249	26689
Итого по разделу V	1500	55433	44916	33443
БАЛАНС	1700	95444	83190	69699

_____ Ломов Виталий
 (подпись) Владимирович
 (расшифровка подписи)

" 26 " февраля 20 15 г.

Приложение Б.1

Отчет о прибылях и убытках за январь-декабрь 2013г.

Отчет о прибылях и убытках за январь-декабрь 2013 г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организац Общество с ограниченной ответственностью «ПСК
ия Фронтал» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИНН

Вид
экономической Производствo пластмассовых изделий, используемых в по
деятельности строительстве ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма
собственности

Общество с ограниченной ответственностью / частная по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. рублей по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2014
99862327		
5402477265		
25.23		
65		16
384		

Наименование показателя	За <u>Январь -декабрь</u> 2013 г.	Январь - За <u>декабрь</u> 2012 г. ⁴
Выручка	144 413	142 115
Расходы по обычной деятельности	(142 039)	(139 830)
Валовая прибыль (убыток)	2 374	2 285
Проценты к уплате	(1 184)	(1 376)
Прочие доходы	12 977	13 783
Прочие расходы	(10 984)	(11 636)
Текущий налог на прибыль	(637)	(672)
Чистая прибыль (убыток)	2 546	2 384

Руководитель	Ломов Виталий Владимирович	Главный бухгалтер	Корпачева Ирина Викторовна
--------------	-------------------------------	----------------------	-------------------------------

26 февраля 2014 г

Приложение Б.2

Отчет о прибылях и убытках за январь-декабрь 2014г.

Отчет о прибылях и убытках за январь-декабрь 2014 г.

		Форма по ОКУД		Коды	
		Дата (число, месяц, год)		0710002	
Организац ия		Общество с ограниченной ответственностью «ПСК Фронтал»		31	12 2014
		по ОКПО		99862327	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН		5402477265	
Вид экономической деятельности		Производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве		25.23	
Организационно-правовая форма/форма собственности		Общество с ограниченной ответственностью / частная		65	16
		по ОКОПФ/ОКФС		384	
Единица измерения: тыс. рублей		по ОКЕИ			
Наименование показателя	За <u>Январь -декабрь</u> <u>2014</u> г.		За <u>Январь - декабрь</u> <u>2013</u> г. ⁴		
Выручка	163 369		144 413		
Расходы по обычной деятельности	(160 919)		(142 039)		
Валовая прибыль (убыток)	2 450		2 374		
Проценты к уплате	(1 109)		(1 184)		
Прочие доходы	8 640		12 977		
Прочие расходы	(6 058)		(10 984)		
Текущий налог на прибыль	(505)		(637)		
Чистая прибыль (убыток)	3 418		2 546		

Руководитель	Ломов Виталий Владимирович	Главный бухгалтер	Корпачева Ирина Викторовна
--------------	----------------------------	-------------------	----------------------------

26 февраля 2015 г

Приложение В
Расшифровка статей баланса на 01.01.2015г. (тыс.руб.)

<i>Статьи баланса</i>	<i>2012 год</i>	<i>2013 год</i>	<i>2014 год</i>
Стр. 1150	448	364	501
сч. 01-02 (основные средства)	448	364	501
Стр. 1210	38595	48790	55870
сч. 10 (материалы)	38549	48742	55812
сч. 43 (готовая продукция)	46	48	58
Стр. 1250	12177	16423	18375
сч. 50 (касса)	1	1	1
Сч 51 (расчетные счета)	12176	16422	18374
Стр. 1260	18479	17614	20698
сч 60 (предоплата поставщикам)	2384	2088	2811
сч 62 (задолженность покупателей)	14907	14285	16112
Сч 68,69 (переплата в бюджет и фонды)	101	101	101
сч 71 (задолженность по подотчету)	851	851	1577
сч 76 (прочие дебиторы)	230	283	91
сч 97 (расходы буд.периодов)	6	6	6
Итого АКТИВ	69699	83190	95444
Стр. 1370	36257	38274	40011
сч 80 (уставный капитал)	10	10	10
сч 84 (нераспределенная прибыль)	36247	38264	40001
Стр. 1510	6754	9667	23887
сч 66 (краткосрочные кредиты и займы)	6754	9667	23887
Стр. 1520	26689	35249	31546
сч 60 (задолженность поставщикам)	18424	25484	21192
Сч 62-76. АВ (предоплата от покупателей)	7985	9435	10023
Сч 68 (задолженность перед бюджетом)	280	331	331
сч 69 (задолженность в фонды)	0	0	0
сч 70 (задолженность по зар.плате)	0	0	0
сч 76 (прочие кредиторы)	0	0	0
Итого ПАССИВ	69699	83190	95444