



**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала**  
**С.О. Макарова»**  
**(ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»)**  
**Воронежский филиал**

Факультет Экономики и финансов  
Кафедра Экономики и менеджмента  
Направление 38.03.01 «Экономика»  
подготовки  
Форма обучения Очная

«К ЗАЩИТЕ ДОПУЩЕНА»  
И.о. заведующего кафедрой

(подпись)  
к.т.н., доцент. Зайцева Т.В.  
(ФИО)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 г.

## **ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

Обучающегося: Катаева Евгения Александровича

Вид работы: Выпускная квалификационная работа бакалавра

### **ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Тема: «Анализ ликвидности и платежеспособности  
предприятия

(на примере ООО ПК «Ангстрем»)

Руководитель Доцент ВФ ФГБОУ ВО «ГУМРФ им. адм. С.О.Макарова»  
работы: (должность, подпись, фамилия, инициалы, дата)

Зайцева Т.В.

Консультант \_\_\_\_\_  
(должность, подпись, фамилия, инициалы, дата)

Обручающийся Катаев Е.А.  
(подпись, фамилия, инициалы, дата)

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала**  
**С.О. Макарова»**  
**(ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»)**  
**Воронежский филиал**

Факультет	Экономики и финансов
Кафедра	Экономики и менеджмента
Направление подготовки	38.03.01 «Экономика»
Форма обучения	Очная

**«УТВЕРЖДАЮ»**

И.о. заведующего кафедрой  
\_\_\_\_\_ к.т.н., доц. Зайцева Т.В.  
(подпись)  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 г.

**Задание**  
**на выпускную квалификационную работу**  
**бакалавра**

Обучающемуся \_\_\_\_\_ Катаеву Евгению Александровичу  
(фамилия, имя, отчество)

Тема: \_\_\_\_\_ «Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

\_\_\_\_\_ (на примере ООО ПК «Ангстрем»)

Утверждена приказом ректора Университета от «15» 04 2022 г. № 172-Ф

Срок сдачи законченной работы (проекта) «20» июня 2022 г.

Исходные данные к работе \_\_\_\_\_ Бухгалтерский баланс, Отчет о финансовых  
результатах, нормативные документы, данные бухгалтерского учета исследуемого  
предприятия.

**Перечень вопросов, подлежащих исследованию** (краткое содержание работы):

– Введение. Актуальность темы, цели и задачи выпускной квалификационной работы,  
объект исследования, теоретическая и практическая базы исследования.

– Глава 1. \_\_\_\_\_ Теоретические основы ликвидности и платежеспособности  
(наименование главы)

\_\_\_\_\_ предприятия

(содержание главы и ее разделов, параграфов)

– Глава 2. \_\_\_\_\_ Анализ ликвидности и платежеспособности  
(наименование главы)

\_\_\_\_\_ ООО ПК «Ангстрем»

(содержание главы и ее разделов, параграфов)

– Глава 3. Разработка рекомендаций по повышению ликвидности  
(наименование главы)  
и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем»  
(содержание главы и ее разделов, параграфов)

– Заключение. Выводы по работе в целом. Оценка степени решения поставленных  
Практические рекомендации.

**Перечень графического материала (или презентационного материала):**  
электронная презентация

**Консультанты по разделам ВКР (при наличии):**

- 1 \_\_\_\_\_  
(должность, фамилия, имя, отчество, глава № 1)
- 2 \_\_\_\_\_  
(должность, фамилия, имя, отчество, глава № 2)
- 3 \_\_\_\_\_  
(должность, фамилия, имя, отчество, глава № 3)

Дата выдачи задания « 15 » октября 2021 г.

Задание согласовано и принято к исполнению: «15 » октября 2021г.

**Руководитель ВКР:**

доцент, к.т.н. Зайцева Татьяна Владимировна  
(должность, ученая степень, ученое звание, фамилия, имя, отчество)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

**Обучающийся:**

Э-4-1, Катаев Евгений Александрович  
(учебная группа, ФИО)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

## Содержание

Введение	4
1. Теоретические основы ликвидности и платежеспособности предприятия	7
1.1 Ликвидность предприятия и ее виды	7
1.2 Платежеспособность предприятия и методы ее оценки	10
1.3 Неплатежеспособность предприятия и причины ее возникновения	14
2. Анализ ликвидности и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем»	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО ПК «Ангстрем»	24
2.2 Анализ ликвидности ООО ПК «Ангстрем»	31
2.3 Анализ платежеспособности ООО ПК «Ангстрем»	39
2.4 Оценка влияния платежеспособности на финансовое состояние и эффективность деятельности ООО ПК «Ангстрем»	43
3. Разработка рекомендаций по повышению ликвидности и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем»	49
3.1 Обоснование рекомендаций по повышению ликвидности и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем»	49
3.2 Рекомендации по повышению ликвидности и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем»	54
Заключение	67
Список использованных источников	70
Приложения	74

## Введение

Ликвидность и платежеспособность – весьма значимые характеристики финансового положения организации. Первая составляющая этих характеристик – есть ожидаемая способность погасить задолженность, а вторая – достаточный, для оплаты задолженности в данный момент времени, объем денежных средств.

Анализ платежеспособности заемщиков следует проводить регулярно, так как это связано с непрерывностью процесса взаимодействия между фирмами и кредиторами, покупателями, поставщиками и другими контрагентами.

Если предприятие устойчиво с финансовой точки зрения, то с ним более охотно будут взаимодействовать различные контрагенты: банки, которые кредитуют или могут кредитовать его, потенциальные инвесторы, желающие вложить свои финансовые средства, и так далее. Это обосновано тем, что предприятие, обладающее достаточным количеством активов для погашения кредиторской задолженности, является надежным и с ним можно взаимодействовать без риска потери средств, вложенных в него.

Но, следует обратить внимание на тот момент, что активы организации, необходимые ей для погашения кредиторской задолженности, должны быть ликвидны, чтобы она могла вовремя перевести эти активы в наличные деньги и погасить данную задолженность.

Ликвидность и платежеспособность схожи между собой, но имеются некоторые различия: ликвидность – более широкое понятие, нежели платежеспособность. От того, насколько ликвидны активы предприятия, зависит его платежеспособность. Ликвидность дает характеристику состояния активов предприятия с двух позиций – на данный момент времени и на перспективу.

Существует некоторый парадокс – на данный момент времени организация может являться платежеспособной, но в последующем ситуация способна измениться и далеко не в лучшую сторону.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что ликвидность и платежеспособность это одни из важнейших характеристик финансового состояния организации, определяющие возможность своевременно оплачивать счета и фактически являются одними из показателей банкротства. Результаты анализа ликвидности и платёжеспособности важны с точки зрения как внутренних, так и внешних пользователей информации об организации.

Теоретической основой по вопросам анализа ликвидности и платежеспособности предприятия для написания выпускной квалификационной работы послужили труды отечественных и зарубежных авторов: И.А.Бланк, Э Гилла, А. Дамодаран, М. Дженсен, И.В. Ивашковская, г. г. Коробов, В. В. Ковалев, С. Майерс, М. Миллер, Ф. Модильяни, Т.В.Теплова и др.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ ликвидности и платежеспособности предприятия и разработка мер по их повышению на примере конкретной организации.

Объектом исследования в данной выпускной квалификационной работе является предприятие ООО ПК «Ангстрем», которое специализируется на производстве мебельной продукции широкой номенклатуры.

Для достижения вышеуказанной цели, необходимо выполнить следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы ликвидности и платежеспособности предприятия, раскрыть сущность ликвидности и платежеспособности как индикатора финансового состояния предприятия, исследовать методы оценки платежеспособности и охарактеризовать причины снижения платежеспособности предприятия.

2. Провести анализ ликвидности и платежеспособности и выявить причины неплатежеспособности исследуемого предприятия ООО ПК «Ангстрем».

3. Дать рекомендации по повышению ликвидности и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем».

В первой главе данной работы будут раскрыты теоретические основы ликвидности и платежеспособности предприятия.

В следующей главе будет приведен анализ ликвидности и платежеспособности исследуемого предприятия ООО ПК «Ангстрем».

Третья глава посвящена вопросам повышения ликвидности и платежеспособности предприятия ООО ПК «Ангстрем».

Для юридически и информативно грамотного составления выпускной квалификационной работы были изучены действующие законодательные акты Российской Федерации, учебная и научная литература, статистическая, бухгалтерская и налоговая отчетность ООО ПК «Ангстрем».

Данная работа состоит из введения, трех глав основной части и заключения. Общий объем работы составляет 69 страниц печатного текста, включая 17 таблиц, 19 рисунков и содержит 2 приложения.

# **1. Теоретические основы ликвидности и платежеспособности предприятия**

## **1.1 Ликвидность предприятия и ее виды**

Ликвидность – есть способность фирмы погашать краткосрочные обязательства при помощи оборотных средств. Говоря простым языком, ликвидность – это, когда организация без проблем может преобразовать свои активы в деньги.

Рассмотрение ликвидности происходит с двух сторон:

– Со стороны времени, требующегося для превращения активов в деньги;

– Со стороны вероятности продажи активов по оптимальной цене.

Показатель ликвидности активов может быть характеризуем временем, которое обратно времени, необходимому для превращения активов в средства платежа. Чем меньше времени потребуется на конвертацию активов, тем выше их ликвидность.

Ликвидность баланса может характеризоваться степенью покрытия обязательств компании ее активами, срок превращения в денежные средства которых равняется сроку погашения задолженности. Баланс ликвиден в том случае, когда активы и обязательства компании равны.

Ликвидность предприятия – возможность в короткий срок конвертировать свои активы в платежные средства с наименьшими потерями финансовых средств.

Анализируя вышесказанное, можно обозначить, что ликвидность и платежеспособность аналогичны друг другу, но не одинаковы.

Степень ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активам, которые сгруппированы по ликвидности и располагаются по убыванию, с обязательствами по пассивам, сгруппированным по сроку погашения и расположенных по возрастанию.



Активы компании делятся на четыре определенные группы по степени их ликвидности (таблица 1.1):

Таблица 1 – Группировка активов и пассивов по степени ликвидности

Активы		Пассивы	
Показатель	Составляющие (строки формы № 1)	Показатель	Составляющие (строки формы № 1 – бухгалтерский баланс)
А1 – наиболее ликвидные активы	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (стр.260 + 250)	П1 – наиболее срочные обязательства	Кред. задолж. и пр. к/с пассивы (стр.620+670)
А2 – быстро реализуемые активы	Дебиторская задолженность и прочие активы (стр.240 + 270)	П2 – краткосрочные пассивы	Заемные ср. и др. статьи разд.6 «К/с пассивы» (стр.610+630+640+650+660)
А3 – медленно реализуемые активы	Статьи разд.2 «Об. активы» (стр. 210 + 220) и д/с фин. влож. (стр. 140)	П3 – долгосрочные пассивы	Д/с кредиты и заем.ср-ва (стр. 510+520)
А4 – труднореализуемые активы	Внеоборотные активы (стр.110 + 120 – 140 + 130)	П4 – постоянные пассивы	Статьи разд. 4 « Капитал и резервы» (стр. 490)

Баланс является абсолютно ликвидным, при условии выполнения следующих неравенств:

$$A_1 \geq P_1, A_2 \geq P_2, A_3 \geq P_3, A_4 \leq P_4 \quad (1)$$

В случае, когда одно из неравенств не выполняется, баланс нельзя считать абсолютно ликвидным.

Выполнение первого неравенства сигнализирует о платежеспособности организации на момент составления баланса. Организации хватает абсолютно ликвидных и наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

При выполнении неравенства  $A_2 \geq P_2$ , быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы, и фирма может быть платежеспособной

в недалеком будущем, при условии своевременности расчетов с кредиторами, получения средств от продажи в кредит.

Когда выполняется третье неравенство – организация может быть платежеспособной в будущем, при своевременном поступлении средств от продаж.

Если выполнены первые три условия, то, соответственно, выполняется и последнее – ( $A4 \leq П4$ ). Это говорит о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости предприятия, о наличии у нее собственных оборотных средств.

Ликвидность баланса – база ликвидности и платежеспособности организации. Другими словами, ликвидность – есть метод поддержания платежеспособности. Предприятие с высоким имиджем и непрерывной платежеспособностью, сможет поддерживать свою ликвидность.

На рисунке 1.1 изображена взаимосвязь платежеспособности предприятия и ликвидности его баланса.

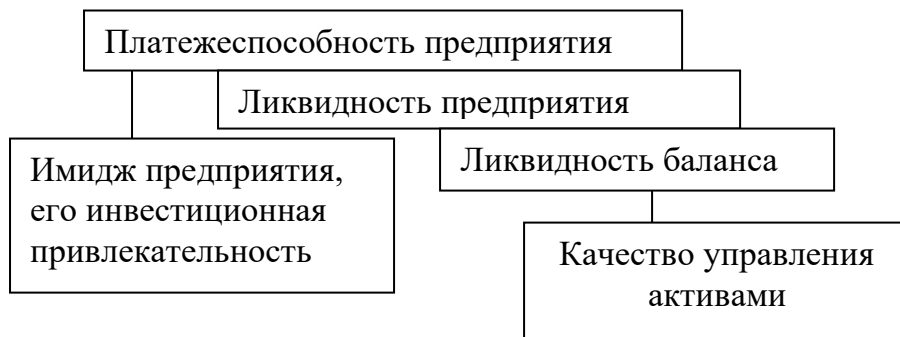


Рисунок 1.1 – Взаимосвязь ликвидности и платежеспособности предприятия

Традиционно разделяют три вида ликвидности:

- высокую (актив можно продать за срок до одного дня),
- среднюю (продажа может занять до нескольких недель)
- низкую (от нескольких недель).

Чем быстрее и проще владельцу актива обменять его на деньги, тем выше ликвидность этого актива.

Значимым коэффициентом ликвидности является показатель, отражающий уровень рабочего капитала, т.е. чистый оборотный капитал должен быть больше нуля.

$$Ч_{ОК} = ОА - КО, \quad (2)$$

где КО – это краткосрочные обязательства,  
ОА – оборотные средства.

Предназначение чистого оборотного капитала заключается в том, что он поддерживает финансовую устойчивость фирмы, т.к., в случае превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами, организация не может погасить свои краткосрочные обязательства и у нее не будет средств, необходимых для решения текущих вопросов. Превышение  $Ч_{ОК}$  указывает на неэффективное использование предприятием своих ресурсов.

## **1.2 Платежеспособность предприятия и методы ее оценки**

Под платежеспособностью понимается способность фирмы в определенный срок полностью исполнить долговые обязательства. Иначе говоря, платежеспособность – это, когда предприятию хватает финансовых ресурсов, необходимых для погашения задолженности.

Любая организация должна быть платежеспособной в любое время, поэтому платежеспособность делится на текущую и долгосрочную.

Текущая платежеспособность подразумевает возможность предприятия выполнить обязательства в ближайший срок, а долгосрочная платежеспособность означает возможность фирмы рассчитываться по долгосрочным обязательствам.

Предприятие платежеспособно тогда, когда его активы превышают внешние обязательства. Различают следующие признаки платежеспособности:

– Краткосрочные обязательства могут быть погашены финансовыми ресурсами на расчетных счетах компании;

– У предприятия отсутствуют просроченные краткосрочные обязательства.

При проведении анализа платежеспособности, рекомендуется проводить расчеты по ликвидности активов и баланса предприятия.

Методы оценки платежеспособности можно разделить на две группы: те, которые традиционные и те, которые утверждены нормативно – правовыми актами. К первым из вышеназванных относятся три коэффициента платежеспособности, чья методика расчета обозначена в работах некоторых ученых экономистов (Войтоловский Н.В, Ковалев В.В, Савицкая Г.В., Шеремет А.Д):

–  $K_1$  – коэффициент абсолютной ликвидности. Определяется как отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к сумме краткосрочных обязательств предприятия:

$$K_1 = \frac{ДС+КФВ}{\text{Краткосрочные обязательства}} , \quad (3)$$

где: ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения.

Этот коэффициент показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую конкретную дату. При расчете показателя используют аналитический баланс.

–  $K_2$  – коэффициент быстрой, или срочной, ликвидности определяется по формуле:

$$K_2 = \frac{ДС+КФВ+ДЗ}{\text{Краткосрочные обязательства}} , \quad (4)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Указанный коэффициент демонстрирует то, в какой мере ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность.

– К<sub>3</sub> – коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) определяется по формуле:

$$K_3 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (5)$$

Вышеуказанный показатель нужен для совокупной оценки платежеспособности предприятия. Иллюстрирует, в какой степени краткосрочные обязательства предприятия могут быть покрыты величиной его оборотных активов. Оптимальное значение – 2.

Коэффициент играет ключевую роль при оценке платежеспособности предприятия. Он характеризует общую обеспеченность фирмы оборотными средствами для ведения деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Только, исходя из его значений и динамики роста или спада, можно вынести окончательный «вердикт» – обладает или нет предприятие на данный момент времени платежеспособностью.

Нормативные значения названных коэффициентов платежеспособности не сильно отличаются в трудах различных авторов.

Таким образом, Когденко В.Г. предлагает следующие нормативные значения показателей платежеспособности [40, с. 71]:

- 1) коэффициент абсолютной ликвидности 0,1 – 0,2;
- 2) коэффициент быстрой (срочной) ликвидности 0,7– 1,0;
- 3) коэффициент текущей ликвидности 1,0 – 2,0.

По сравнению с традиционной методикой оценки платежеспособности предприятия, существует методика, которая утверждена нормативно–правовыми актами РФ, то есть, официальная методика. В частности, Постановлением правительства РФ от 25.06.2003 №367 предусмотрены следующие показатели оценки платежеспособности предприятия (табл. 1.2).

Как видно из табличных данных, часть показателей платежеспособности схожа с традиционной методикой. Не менее, также, важен показатель «среднемесячная выручка», необходимый при расчете степени платежеспособности по текущим обязательствам (четвертый показатель в таблице 1.2).

Таблица 1.2 – Показатели платежеспособности по официальной методике

Показатель	Экономический смысл и методика расчета показателя
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника
2. Коэффициент текущей ликвидности	Характеризует обеспеченность оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника
3. Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	Характеризует величину активов должника, приходящихся на единицу долга, и определяется как отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов к обязательствам должника
4. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	Определяет текущую платежеспособность, объемы краткосрочных заемных средств и период возможного погашения текущей задолженности за счет выручки, определяется как отношение текущих обязательств должника к величине среднемесячной выручки

Среднемесячная выручка (СВ) определяется как отношение выручки, которая была получена фирмой за отчетный период, к количеству месяцев в отчетном периоде:

$$СВ = \text{Выручка от продаж} / T, \quad (6)$$

где T – количество месяцев в рассматриваемом отчетном периоде

При осуществлении оценки платежеспособности организации, банки, первоначально обращаются к показателю «среднемесячная выручка», на основе которого принимают решение о выдаче кредита или отказе. Помимо

прочего, показатель определяется за промежуток времени, что дает объективную характеристику уровню платежеспособности предприятия, а коэффициенты традиционной методики рассчитываются на точную дату, что может скрыть истинный уровень показателя. Например, бухгалтерский баланс фирмы (основа для расчета показателей платежеспособности) составляется на 31 декабря каждого года (либо на конец квартала), т.е. на определенную дату. Но на эту дату фирма может не иметь на расчетном счете достаточное количество денежных средств на погашение своих текущих обязательств, хотя в течение года на расчетный счет поступали доходы от продажи продукции, и она с легкостью погашала текущие обязательства. Таким образом, данные на определенную дату, полученные по традиционной методике, могут ошибочно исказить или занижить уровень платежеспособности организации.

Следует заметить, что в официальной методике нет нормативных критериев показателей платежеспособности. Комбинирование различных методических подходов (качественного и количественного, формализованного и неформализованного), предусмотренное официальной методикой финансовой диагностики, является ее бесспорным преимуществом. Положительным является и тот факт, что в методике не установлены критические значения финансовых коэффициентов.

### **1.3 Неплатежеспособность предприятия и причины ее возникновения**

Неплатежеспособность – это неспособность организации в определенный срок в полном размере платить по своим долговым обязательствам. Выражаясь по-другому, неплатежеспособность – это отсутствие у фирмы необходимого количества финансов, чтобы погасить задолженность.

Причины неплатежеспособности предприятия будут следующие:

- Невыполнение планов по производству и продаже продукции;

- Увеличение себестоимости продукции;
- Невыполнение планов по прибыли;
- Высокая ставка налогообложения;
- Неправильное применение оборотного капитала.

Анализ ликвидности и платежеспособности – это важная составляющая финансового менеджмента любой компании.

Наиболее важный показатель, который характеризует платежеспособность и ликвидность, это собственный оборотный капитал, равный разнице оборотного капитала и краткосрочных обязательств.

До той поры, пока оборотные активы превышают краткосрочные обязательства, предприятие будет располагать собственным оборотным капиталом (СОК). Также этот показатель называется чистым текущим активом.

Как правило, изменение уровня СОК связано с объемом, полученной фирмой, прибыли или убытка.

Если величина СОК растет, что может быть вызвано опережением увеличения оборотных активов в сравнении с краткосрочными обязательствами – то будет наблюдаться отток денежных средств. Если СОК уменьшается, то следует ожидать замедление темпов роста оборотных активов в сравнении с ростом величины краткосрочных обязательств.

Чтобы платежеспособность предприятия была высокой, СОК должен легко конвертироваться в деньги.

В случае признания фирмы неплатежеспособной, начинают подготавливаться предложения о ее финансовой поддержке, реорганизации или, в противном случае, ликвидации.

Причиной признания организации несостоятельной, или банкротом, может стать ее неспособность погашать краткосрочные обязательства.

Банкротство подразделяется на:

- Простое, которое применяется к должнику, плохо осуществляющему свою деятельность;



– Злостное, которое обусловлено незаконными действиями с целью введения кредиторов в заблуждение.

Помимо всего, существуют аспекты, которые позволяют дать прогноз вероятности наступления банкротства предприятия. Критериями банкротства являются:

– Неудовлетворительный состав оборотных активов, тенденции к увеличению части труднореализуемых активов, т.е. материально–производственных запасов, которые имеют медленную оборачиваемость.

– Замедление темпов оборачиваемости средств, вызванное накоплением чрезмерных запасов и наличием просроченной покупательской задолженности;

– В обязательствах предприятия преобладают дорогостоящие кредиты и займы;

– Существуют просроченная кредиторская задолженность, которая растет;

– Имеют место существенные суммы дебиторской задолженности, которые списываются на убытки;

– Преимущественно увеличиваются самые срочные обязательства по отношению к росту ликвидных активов;

– Снижается коэффициент ликвидности;

– Внеоборотные активы формируются посредством краткосрочных источников средств.

При проведении анализа необходимо своевременно определять и устранять перечисленные критерии в деятельности организации.

Неплатежеспособность – неспособность субъекта предпринимательской деятельности выполнить, после наступления установленного срока их оплаты, денежные обязательства перед кредитором. Неплатежеспособность является причиной банкротства.

В процессе исследования финансового положения фирмы важно не только определение факта существования неплатежеспособности, но и

определение ее характера: причин и степени развития, перспектив обретения платежеспособности и т. д. Для этого необходимо иметь разработанную типологию неплатежеспособности, позволяющую обособленно охарактеризовать каждый случай неспособности предприятия погасить обязательства.

Главной проблемой анализа платежеспособности является то, что кризисные ситуации проявляются на всех стадиях жизненного цикла организации, а проведение анализа начинается только в момент резкого спада, который характеризуется неплатежеспособностью.

Неплатежеспособность классифицируется по следующим признакам:

- характеру развития;
- причинам возникновения;
- степени легитимности;
- отношению неисполненных обязательств к определенному виду деятельности;
- отношению к определенному периоду времени;
- перспективе восстановления платежеспособности;
- периоду восстановления платежеспособности.

Наиболее значимой, является классификация неплатежеспособности по периоду восстановления платежеспособности. Этот признак позволяет определить глубину неплатежеспособности. Поскольку неплатежеспособность является производной кризисной ситуации, под ее глубиной (т. е. относительным размером просроченных обязательств) понимается уровень развития кризиса на предприятии. Другими словами, чем глубже неплатежеспособность, тем более тяжелым является финансовое положение организации.

Критерием неплатежеспособности еще служит время, требующееся на ее устранение. Чем глубже неплатежеспособность, тем больше времени нужно для погашения обязательств. Как текущее соотношение обязательств с активами, так и будущие тенденции развития предприятия учитываются

сроком восстановления платежеспособности, определяющегося, исходя из реального состояния должника.

Существуют следующие степени неплатежеспособности: зарождающаяся, прогрессирующая, устойчивая, хроническая и абсолютная. Во время определения временных интервалов степеней неплатежеспособности рекомендуется использовать приведенные в Федеральном законе от 26 октября 2002 г. №127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» сроки процедур, применяющихся к должнику. Закон включает следующие «контрольные» отрезки времени:

- интервал продолжительностью три месяца – срок, по истечению которого в отношении предприятия, не исполняющего свои обязательства, может быть возбуждено дело о банкротстве;
- длительность процедуры наблюдения, т.е. семь месяцев;
- период реабилитационных процедур – два года;
- срок мирового соглашения, продолжительность которого может составлять от трех–пяти до двадцати–двадцати пяти лет.

Следовательно, зарождающаяся неплатежеспособность – это та, которая может быть устранена в течение трех месяцев, прогрессирующая – десяти месяцев, устойчивая – двух лет и семи месяцев, хроническая – периода мирового соглашения. Окончательная степень неплатежеспособности – «абсолютная неплатежеспособность». Предприятие, являющееся абсолютно неплатежеспособным или никогда не может обрести платежеспособность, или может, но за длительный срок, превышающий два года и десять месяцев, и срок мирового соглашения, приемлемый для кредиторов. Абсолютная неплатежеспособность – это сигнал о нерациональности заключения мирового соглашения и необходимости проведения конкурсного производства.

По завершении анализа типологии неплатежеспособности по глубине, следует разобрать оставшиеся классификационные признаки. Первым из них будет характер развития неплатежеспособности. Предприятию не

обязательно проходить через все вышеуказанные степени неплатежеспособности. Такой расклад возможен лишь при постепенном развитии кризиса и, следовательно, прогрессирующей неплатежеспособности. Вероятна такая ситуация, когда под воздействием каких-либо непредвиденных факторов, организация становится тут же глубоко неплатежеспособной. Например, это может быть стихийное бедствие, банкротство основного покупателя и т. д. В связи с этим, рекомендуется выделять такие виды неплатежеспособности, как внезапная и усиливающаяся, т.е. постепенно развивающаяся.

Различными могут являться, также, причины, приводящие к неплатежеспособности. Фирма может оказаться неспособной погасить свои обязательства из-за внешних причин, таких как нарушение договорных обязательств контрагентами, внезапное, трудно предсказуемое изменение рыночной конъюнктуры, стихийные бедствия, изменение законодательства и т.д. Неплатежеспособность, которая вызвана такими внешними факторами, имеет экзогенный характер. При условии возникновения неплатежеспособности под влиянием внутренних факторов (неразработанная инвестиционная политика, непрофессионализм персонала и т.д.), ее следует определять как эндогенную. На практике, наиболее часто к неплатежеспособности предприятие приводят и внешние, и внутренние факторы одновременно. К примеру, неплатежеспособность стала последствием отсутствия учета администрацией фирмы постепенных неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры. Такая неплатежеспособность является смешанной.

При описании причин возникновения неплатежеспособности, не стоит забывать, что данное явление может быть нарочно спровоцировано руководством организации. Существует много способов специального, умышленного доведения организации до неплатежеспособности. В их числе поставки продукции заведомо неплатежеспособным потребителям за определенное вознаграждение, не перевод валютных платежей в страну, где

зарегистрирована фирма и т.д. Перечисленные поступки управленцев организации можно расценивать как криминальные или нелегитимные. Следовательно, неплатежеспособность, спровоцированная такими причинами, может быть охарактеризована как нелегитимная. Неплатежеспособность, возникшая без элементов злого умысла со стороны руководства или собственников предприятия, называется легитимной.

Другой классификационный признак – отношение непогашенных обязательств к определенному виду деятельности фирмы.

Выделяются такие направления деятельности, как: операционная, инвестиционная и финансовая. Если организация не может выполнить обязательства по различным видам деятельности, то она будет считаться интегрально неплатежеспособной.

Диагностика кризиса тесно связана с классификацией неплатежеспособности по времени наступления. Стоит заметить, что обнаружить и предотвратить возможные кризисы можно еще до момента их возникновения.

Организация способна выявить возможную неплатежеспособность еще до момента ее возникновения, при условии проведения постоянного мониторинга платежеспособности в настоящий момент времени и на будущий период. Следовательно, неплатежеспособность подразделяется на реальную (уже возникшую) и прогнозную (возникновение которой вероятно в будущем).

Заключительный признак классификации – это перспектива восстановления платежеспособности, который также связан с прогнозированием дальнейшего развития предприятия.

Неплатежеспособность может быть охарактеризована как временная (к данному виду относят первые четыре степени неплатежеспособности: с зарождающейся по хроническую), лишь в том случае, когда предприятие способно обрести платежеспособность в перспективе, при условии сохранения текущих хозяйственных методов.

В противоположной ситуации, неплатежеспособность будет считаться нарастающей (степень абсолютной неплатежеспособности).

На платежеспособность предприятия может сильно повлиять конфликт между собственниками и управленцами фирмы. Например, менеджмент организации не всегда заинтересован в увеличении объемов прибыли и достаточно часто преднамеренно завышают административно-хозяйственные и управленческие расходы, подделывают значения экономических показателей. В частности, это относится к арбитражным управляющим.

В соответствии с иной известной точкой зрения, первостепенной причиной неплатежеспособности фирмы в условиях рыночной экономики является наличие риска. Риск экономической несостоятельности производственной организации – это возможность перехода фирмы к экономической несостоятельности, т.е. к состоянию, когда сгенерированных денежных средств и накопленных ликвидных активов не будет достаточно для удовлетворения суммы внешних требований, которые связаны с деловой активностью предприятия.

Вызвать финансовый кризис (неспособность выполнять свои текущие обязательства) в свою очередь могут, накладывающиеся друг на друга, риски.

В большинстве случаев, помимо этого, экономический кризис (неэффективное пользование финансовыми ресурсами) и кризис управления (нерациональное использование человеческих ресурсов, некомпетентное управление) практически всегда сопровождают банкротство.

Существует несколько стадий, которые кризис переживает в своей динамике:

- латентный, или скрытый, период;
- период взрыва, стремительной эскалации всех противоречий, резкого ухудшения значений всех показателей;
- период смягчения кризиса, создания предпосылок для его преодоления, перехода к стадии депрессии.

В условиях кризиса необходимо осознавать его особенности, сущность, причины возникновения, принимать все возможные меры по его смягчению, наиболее быстрому выходу из него, иметь четкое представление о том, как фирма смогла дойти до стадии банкротства, по каким причинам это произошло.

Целесообразно составить следующую, применимую к разным предприятиям, последовательность действий по выведению фирмы из кризиса неплатежеспособности:

1. Проверка качества экономического положения организации, что предполагает анализ ее финансовой отчетности и ее аудит.

2. Мониторинг эффективности возможных действий по реорганизации фирмы и антикризисным мероприятиям. В итоге принимается решение в пользу самого действенного комплекса мероприятий.

3. Проведение процедур финансового оздоровления (санации), в т.ч. реструктуризации долгов, реорганизации бизнеса, разработка инвестиционной программы, резкое сокращение издержек производства и др.

4. Использование процедур, которые предусмотрены банкротством: возбуждение дела в арбитражном суде, введение наблюдения и назначение временного управляющего. Установление требований кредиторов и выбор дальнейших процедур (финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение).

5. Введение финансового оздоровления, реализация его плана, назначение административного управляющего, расчет с кредиторами.

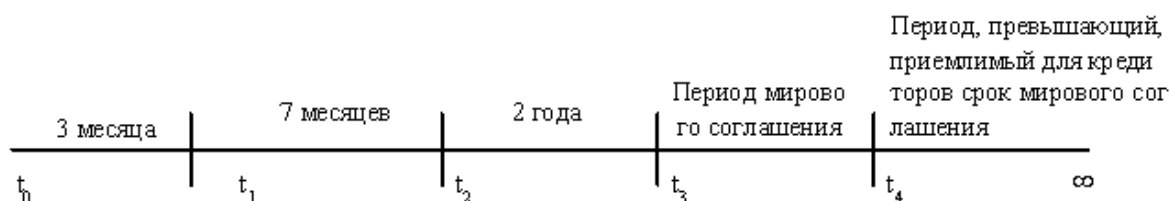
6. Введение (продление) внешнего управления и назначение внешнего управляющего; мораторий на долги; разработка и реализация плана внешнего управления, вычленение из бизнеса должника рентабельных производств и создание новых, накопление ресурсов для расчетов с кредиторами.

7. Введение конкурсного производства и назначение конкурсного управляющего; продажа бизнеса и ликвидация должника с частичным или полным погашением кредиторской задолженности.

8. Расчеты с кредиторами из средств, вырученных в ходе финансового оздоровления, внешнего управления, конкурсного производства или на основе принятого мирового соглашения.

9. Функционирование реорганизованного предприятия (в случае успешного завершения процедуры внешнего управления) или нового предприятия (при продаже бизнеса в конкурсном производстве).

Согласно мнению нескольких авторов, рационально использовать, в качестве критерия неплатежеспособности по характеру развития, время, необходимое для ее устранения. Чем более неплатежеспособно предприятие, тем больше времени потребуется его руководству на погашение обязательств. Авторы предлагают выделить несколько степеней неплатежеспособности: зарождающуюся, прогрессирующую, устойчивую, хроническую и абсолютную (рисунок 1.2) [9, с.156].



- $t_0-t_1$  - зарождающаяся неплатежеспособность;
- $t_0-t_2$  - прогрессирующая неплатежеспособность;
- $t_0-t_3$  - устойчивая неплатежеспособность;
- $t_0-t_4$  - хроническая неплатежеспособность;
- $t_0-\infty$  - абсолютная неплатежеспособность;

Рисунок 1.2 – Степени развития неплатежеспособности

Организация не всегда может пройти через все вышеуказанные степени неплатежеспособности. Она может пройти их лишь при условии постепенного развития кризиса и, следовательно, нарастании неплатежеспособности.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что неплатежеспособность организации может быть временной и возникать вследствие его временных



трудностей или может быть хронической и являться итогом постоянного превышения суммы задолженности предприятия по отношению к стоимости его активов или неграмотных решений, принимаемых ее руководством.

## 2. Анализ ликвидности и платежеспособности

### ООО ПК «Ангстрем»

#### 2.1 Организационно–экономическая характеристика

##### ООО ПК «Ангстрем»

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работе выбрана компания ООО ПК «Ангстрем», которая производит различные виды мебели. Сведения о регистрации компании ООО ПК «Ангстрем» и ее реквизиты приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1– Краткая информация о предприятии ООО «Ангстрем»

Полное наименование предприятия:	Общество с ограниченной ответственностью производственная компания «Ангстрем»
Сокращенное наименование предприятия:	ООО ПК «Ангстрем»
Юридический адрес:	394019, Воронежская область, город Воронеж, ул. Торпедо, д. 43
Сведения о государственной регистрации:	Свидетельство о государственной регистрации серия юридического лица ООО ПК «Ангстрем» зарегистрировано 19 октября 2007 года в Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы № 12 по Воронежской области и внесено в единый государственный реестр юридических лиц за основным государственным номером 1073668007269
Размер уставного капитала:	38 076 000 рублей
Основной вид деятельности:	Производство прочей мебели
ИНН	3662128110
КПП	366201001
Директор	Батурин Олег Евгеньевич
Официальный сайт	<a href="https://vrn.angstrem-mebel.ru/">https://vrn.angstrem-mebel.ru/</a>

Производственная компания «Ангстрем» была зарегистрирована в г. Воронеже в мае 1991 года. Организационной формой создания компании являлось общество с ограниченной ответственностью, учрежденное несколькими лицами. В январе 2001 года ООО «Ангстрем» было преобразовано в ЗАО ПК «Ангстрем». В октябре 2007 года ЗАО ПК «Ангстрем» было преобразовано в ООО ПК «Ангстрем».

Миссией ООО ПК «Ангстрем» является обеспечение потребности мебельного рынка в высококачественной продукции с учетом изменяющихся требований рынка к качеству и ассортименту.

Цель деятельности ЗАО ПК «Ангстрем» – это расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли. Основными видами его деятельности является производство мебели и товаров народного потребления, а также оказание услуг населению по изготовлению и ремонту мебели. В самом названии компании отражены критерии точности, с которыми работники подходят к созданию моделей мебели и стараются выполнять заказы своих клиентов.

За годы своего существования ЗАО ПК «Ангстрем» из небольшой группы никому не известных энтузиастов превратилось в солидную компанию с высоким гудвиллом, обладающую устойчивой финансовой репутацией и широким кругом клиентов в России и за рубежом.

Мебельное производство предприятия «Ангстрем» начиналось в небольшой мастерской, расположенной в арендуемом помещении площадью 500 квадратных метров. Тогда компания имела всего один деревообрабатывающий станок. Первой мебельной продукцией была стенка, названная «Линда», вслед за которой было освоено производство набора мебели для прихожей «Белла».

Эти две первые модели мебели пользовались большим спросом у покупателей, – особенно популярна была стенка «Линда», количество ее продаж достигало рекордных отметок. Она была снята с производства только в 1999 году.

С самого начала деятельности практически всю заработанную прибыль руководство предприятия «Ангстрем» стремилось вкладывать в развитие производства, строительство производственных помещений, модернизацию оборудования, разработку новой и повышению качества существующей продукции. Это позволило ему уже в 1993 году ввести в действие свой цех, ставший первой собственностью ЗАО ПК «Ангстрем», а

в 1994 году заключить крупный контракт на поставку итальянского деревообрабатывающего оборудования.

Благодаря этому, компания «Ангстрем» смогла выйти на качественно новый уровень производства корпусной мебели, предусматривающий производство нестандартной продукции – изготовление мебели по индивидуальным заказам, что привело к расширению клиентуры и дальнейшему улучшению финансового состояния предприятия.

За счет правильной стратегии управления уже к пятилетию своего существования на рынке, к 1996 году, компания «Ангстрем» значительно упрочила свое положение, расширив деятельность до двух функционирующих и в настоящее время производственных цехов: в одном находится производство серийной продукции, а в другом изготавливаются нестандартные модели по эскизам заказчиков. Тогда же для выполнения мебели по индивидуальным заказам была принята группа дизайнеров, штат сотрудников в целом насчитывал около 150 человек.

В 1997 году в связи с приобретением немецкого оборудования всемирно известного концерна «Хомаг» руководством компании «Ангстрем» было принято решение об увеличении производственных площадей. Это был очередной этап в развитии мебельного производства: с помощью оборудования «Хомаг» была освоена технология отделки торцов кромкой ПВХ, что позволило значительно улучшить не только эксплуатационные свойства выпускаемой мебели, но и ее внешний вид.

Замена применяемого на предприятии итальянского оборудования на более совершенное немецкое оборудование, позволило заметно повысить производительность труда.

Совершенствование технологий и рост производительности труда, в свою очередь, сделали возможным значительное расширение ассортимента, в состав которого входило уже 20 видов мебели, включая стенки, спальни и прихожие. В 1998 году компания «Ангстрем» открыла собственный фирменный салон.

В этот период времени в связи с ростом конкуренции на местном рынке все острее становилась проблема сбыта, вот почему руководство ЗАО ПК «Ангстрем» сосредоточило основные усилия на изменении его стратегии. Сначала была предпринята попытка создать развитую сеть филиалов по Центрально–Черноземному региону, не увенчавшаяся заметным успехом. Затем был специально создан отдел оптовых продаж, деятельность которого была подчинена задаче увеличения рыночного сегмента компании за счет привлечения торговых организаций из северо–западного, центрального и восточных регионов страны.

Дальнейшему расширению потребительской сети в немалой степени способствовало участие компании в международной выставке «Мебель–99», которая проходила в экспоцентре г. Москвы. Многие посетители выставки обратили внимание на высокое качество и отличный дизайн продукции ЗАО ПК «Ангстрем». Компания стала дипломантом этой престижной выставки. Этот диплом стал самым важным, поскольку явился первым официальным признанием мебельной продукции компании «Ангстрем» в общероссийском масштабе. Представители торговых организаций Сибири и Дальнего Востока заключили договоры на покупку продукции компании.

В апреле 2000 года компания перешла в новый офис, оснащенный современным оборудованием и средствами вычислительной техники. В этот период компания «Ангстрем» уже представляла собой фирму с развитой инфраструктурой, численность которой составляла более 450 человек.

Десятилетний юбилей, отпразднованный 15 мая 2001 года, был отмечен заключением договора с известным шведским концерном «Икеа», дающим право производственной компании «Ангстрем» изготавливать мебель по их разработкам. Это событие стало признанием деловой репутацией компании на международном рынке.

При подведении итогов работы за 10 лет руководство с полным правом могло сказать, что, начав с нуля, компания ЗАО ПК «Ангстрем» сумела создать развитое производство, отвечающее современным

требованиям, постоянно увеличивать свою долю на мебельном рынке и сохранить хорошую репутацию.

Шаг за шагом ООО ПК «Ангстрем» продолжает завоевывать рынки Подмосковья и Центральных областей России, Урала и Сибири, Северо–Западного региона и Ближнего зарубежья, не останавливаясь на достигнутом. Ассортимент продукции постоянно обновляется: в настоящее время выпускаются различные наборы корпусной мебели и др.

На сегодняшний момент ООО ПК «Ангстрем» входит в состав мебельного холдинга – группы предприятий, которые проводят свою деятельность по многим направлениям:

- производство и продажа мебели и товаров народного потребления;
- производство мебельной фурнитуры и мебельных тканей;
- автотранспортные перевозки и иные услуги.

Общая численность холдинга – 2300 человек. В составе разветвленной торговой сети компании имеются Интернет–магазины и 220 салонов, реализующих мебельную продукцию на территории России. Штат сотрудников ООО ПК «Ангстрем» в настоящее время составляет 570 человек. Укрупненная организационная структура компании отражена на рис. 2.1.



Рисунок 2.1 – Укрупненная организационная структура ООО ПК «Ангстрем»

Производственные площади компании «Ангстрем» составляют более 15,5 тыс. квадратных метров, автоматизированные склады расположены на 5,5 тыс. квадратных метров.

ООО ПК «Ангстрем» производит корпусную мебель для жилых помещений. Ассортимент продукции компании включает практически все сегменты мебельного производства, такие как мебель для гостиных, детских, спальных комнат и прихожих.

Мебель с плоскими и плавно изогнутыми панелями в рамном обрамлении – это мебель высокого класса по своим качественным и эстетическим критериям. Благодаря ей, компания выбрала курс на импортозамещение, а ценовой формат продукции делает ее доступной для российских потребителей рынка.

Компания «Ангстрем» одна из первых стала применять отделочные материалы ПВХ, которые способствуют повышению качественных и эстетических характеристик мебели. Помимо этого, все изделия от «Ангстрем» комплектуются фурнитурой высокого качества, основным поставщиком которой является немецкая фирма «Hettich».

Об успешной деятельности ООО ПК «Ангстрем» свидетельствует большое количество наград, полученных на специализированных выставках. Мебель производственной компании получила официальное признание отраслевых специалистов и соответствует европейским стандартам, что подтверждено Международным сертификатом качества ISO 9002. Этот сертификат дает компании право представлять продукцию на международном рынке.

За годы своего существования ООО ПК «Ангстрем» завоевало репутацию надежного поставщика, сформировав значительную базу потребителей и расширив географию поставок своей продукции.

Производственную компанию «Ангстрем» отличают высокие темпы развития, стремление к модернизации технологий и оборудования и повышению качества продукции. Помимо этого, специалисты компании продолжают работы по исследованию постоянно меняющихся условий рынка и приспосабливают к ним систему регулирования цен, а также открывают экспериментальные торговые точки.

Территория продаж мебельной продукции, произведенной в ООО ПК «Ангстрем», постоянно расширяется, в настоящее время она включает более 120 городов России, стран СНГ и Средней Азии. Реализация мебели осуществляется не только в фирменных мебельных салонах «Ангстрем», в мебельных секциях торговых центров, а также в точках продаж оптовых партнеров компании и в интернет–магазине «Ангстрем».

Солидная репутация компании в деловых и финансовых кругах, признание ее достижений мотивирует предприятие на дальнейшее развитие. Ежегодно увеличивая объем выпуска продукции, дирекция предприятия вводит в эксплуатацию дополнительные производственные площади, закупает новое оборудование и привлекает перспективных сотрудников. К основным перспективным целям развития ООО ПК «Ангстрем» можно отнести:

- увеличение рыночной доли на мебельном рынке;



- постоянную модернизацию и автоматизацию производства, обеспечивающую повышение рентабельности деятельности предприятия и уровень капитализации.

Основой конкурентоспособности ООО ПК «Ангстрем» и роста предприятия является его высокая инновационная активность. Вне зависимости от ценового или товарного сегмента, продукция компании всегда отличается своеобразием и уникальностью. Девиз компании: «Новый продукт обязан быть намного лучше уже существующих моделей», – задает темпы движения вперед.

Мировой уровень производства, квалификации персонала, высокие требования к качеству выпускаемой продукции, а также партнерство с всемирно известным шведским концерном «Икеа» подтверждают серьезную репутацию самого мобильно развивающегося предприятия в Центральном Черноземье.

## **2.2 Анализ ликвидности ООО ПК «Ангстрем»**

Анализ ликвидности предполагает анализ ликвидности предприятия по относительным и абсолютным показателям.

Результаты анализа ликвидности предприятия представляют интерес, прежде всего для коммерческих кредиторов. Так как коммерческие кредиты краткосрочны, то именно анализ ликвидности лучше всего позволяет оценить способность предприятия оплатить эти обязательства.

Держатели акций, желая знать об уровне ликвидности организации, интересуются преимущественно способностью выплачивать проценты и погашать основную сумму кредита.

Ликвидность означает способность ценностей легко превращаться в деньги, т. е. в абсолютно ликвидные средства. Ликвидность можно рассматривать как время, необходимое для продажи актива, и как сумму, вырученную от продажи актива. Эти показатели тесно связаны: зачастую можно продать актив за короткое время, но со значительной скидкой в цене.

Анализ ликвидности баланса предприятия 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, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

- наиболее ликвидные активы (А1)
- быстро реализуемые активы (А2)
- медленно реализуемые активы (А3)
- трудно реализуемые активы (А4)

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1 – наиболее срочные обязательства – к ним относятся кредиторская задолженность;

П2 – краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства;

П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства;

П4 – постоянные пассивы.

Для определения ликвидности баланса ООО ПК «Ангстрем» сопоставлялись итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:  $A1 \geq P1$ ;  $A2 \geq P2$ ;  $A3 \geq P3$ ;  $A4 \leq P4$ .

Первые три неравенства означают, необходимость превышения активов над обязательствами, а четвертое неравенство является «лакмусовой бумажкой» оценки ликвидности баланса, – оно требует превышения П4 над А4, т.е. величина собственного капитала и других видов постоянных пассивов должна быть больше стоимости труднореализуемых активов.

Сопоставление наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов предприятия с наиболее срочными обязательствами и

краткосрочными пассивами позволяет выявить текущую ликвидность. Сравнение же медленно реализуемых активов с долгосрочными пассивами предприятия отражает перспективную ликвидность.

Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени.

Группировка активов ООО ПК «Ангстрем» по степени ликвидности с выделением доли каждой группы активов в валюте баланса и пассивов по срочности погашения обязательств с выделением доли каждой группы пассивов в валюте баланса, как на конец 2019 года, так и на конец 2021 года, приведена в таблице 2.3.

Первое неравенство не соблюдалось в 2019 и 2021 году, т.к. в эти годы совокупная величина наиболее ликвидных активов была меньше суммы наиболее срочных обязательств.

Таблица 2.3 – Соотношение активов и пассивов баланса  
ООО ПК «Ангстрем» за 2019–2021 гг.

Группа активов	Группировка активов баланса	Сумма, тыс. руб.			Группа пассивов	Группировка пассивов баланса	Сумма, тыс. руб.		
		2019	2020	2021			2019	2020	2021
А1	Наиболее ликвидные активы	303026	751762	590389	П1	Наиболее срочные обязательства	314235	403479	748892
	% к итогу	10,13%	20,1%	12,4%		% к итогу	10,5%	10,8%	15,8
А2	Быстрореализуемые активы	339454	339272	531276	П2	Краткосрочные обязательства	128716	52860	218922
	% к итогу	11,35%	9,1%	11,2%		% к итогу	4,3%	1,4%	4,6%
А3	Медленно реализуемые активы	191375	201974	677497	П3	Долгосрочные обязательства	721134	1272041	1614772
	% к итогу	6,39%	5,4%	14,2		% к итогу	24,1%	34%	33,9%
А4	Труднореализуемые активы	2156406	2444190	2958557	П4	Собственный капитал и другие постоянные пассивы	1826176	2008818	2175133
	% к итогу	72,11%	65,4%	62,2%		% к итогу	61,1%	53,8%	45,7%
	Валюта баланса	2990261	3737198	4757719		Валюта баланса	2990261	3737198	4757719

Следующее за вышеназванным неравенство соблюдается на протяжении всего исследуемого периода, что свидетельствует о том, что

предприятие может быть платежеспособным в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи в кредит.

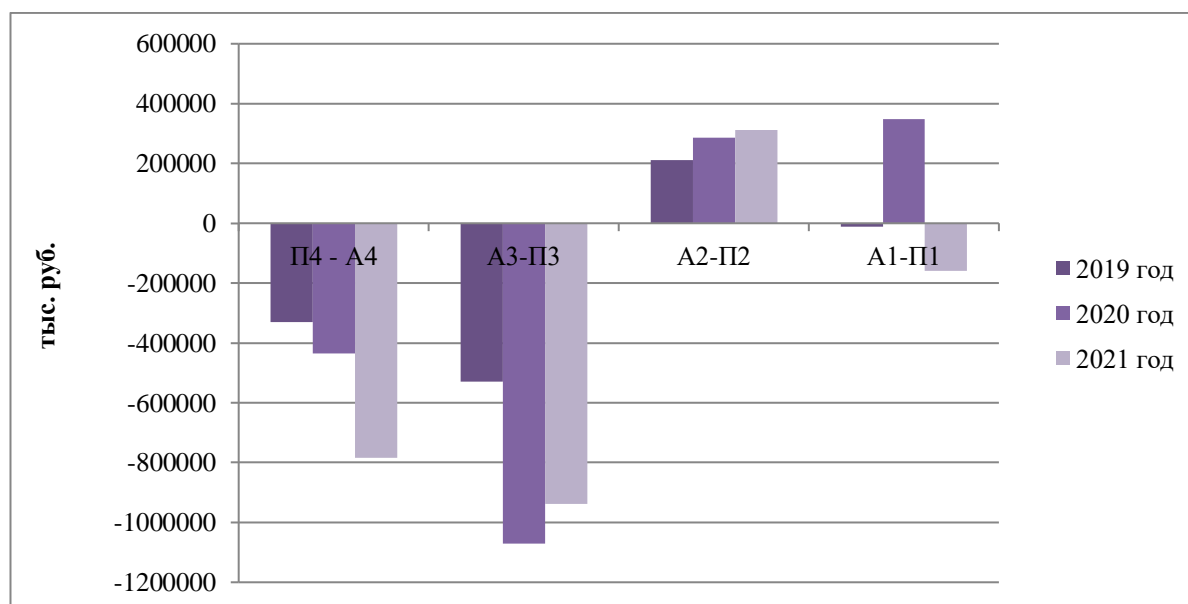
Третье неравенство не соблюдалось в течение трех лет, другими словами, медленно реализуемые активы были меньше суммы долгосрочных обязательств. Это значит, что в будущем, при несвоевременном поступлении средств от продаж, организация не может быть платежеспособной (табл.2.4).

Таблица 2.4 – Соотношение активов и пассивов баланса  
ООО ПК «Ангстрем» за 2019 –2021 гг.

Абсолютно ликвидный баланс	Соотношение активов и пассивов баланса		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
$A1 \geq P1$	$A1 < P1$	$A1 > P1$	$A1 < P1$
$A2 \geq P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$
$A3 \geq P3$	$A3 < P3$	$A3 < P3$	$A3 < P3$
$A4 \leq P4$	$A4 > P4$	$A4 > P4$	$A4 > P4$

В силу того, что все три года не соблюдалось неравенство  $A4 \leq P4$ , не трудно сделать вывод о том, что у ООО ПК «Ангстрем» не достаточно собственных средств, необходимых для пополнения его оборотных средств.

Колебания платежного излишка (недостатка) ООО ПК «Ангстрем» представлены ниже, на рисунке 2.2.



## Рисунок 2.2 – Динамика платежного излишка (недостатка)

ООО ПК «Ангстрем» за 2019-2021 гг.

Показатели ликвидности используются в целях оценки того, насколько способна та или иная организация выполнять свои краткосрочные обязательства. Они характеризуют платежеспособность организации не только в благоприятных условиях ее функционирования, но и в случае наступления непредвиденных, наносящих урон, обстоятельств.

С целью проведения анализа ликвидности ООО ПК «Ангстрем» были задействованы относительные показатели – коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент текущей ликвидности:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности — финансовый коэффициент, равный отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит бухгалтерский баланс компании аналогично, как для текущей ликвидности, но в составе активов учитываются только денежные и близкие к ним по сути средства:

$$\text{Кал} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Текущие обязательства}}$$

В отличие от двух приведенных ниже, данный коэффициент не нашел широкого распространения на западе. Согласно российским нормативным актам нормальным считается значение коэффициента не менее 0,2.

$$\text{Кал (2019)} = (535+302\,491) / 442\,951 = 0,7$$

$$\text{Кал (2020)} = (486\,005+265\,757) / 456\,339 = 1,6$$

$$\text{Кал (2021)} = (328\,488+261\,901) / 967\,814 = 0,6$$

В ходе расчета вышеназванного показателя, становится видно, что на протяжении трех лет, значения данного коэффициента были выше нормы и

были равны: в 2019 году – 0,7; в 2020 году – 1,6; в 2021 году – 0,6, что свидетельствует о способности предприятия ООО ПК «Ангстрем» быть платежеспособным на дату составления баланса и погасить в ближайшее время 70% краткосрочной задолженности в 2019 году; 160% в 2020 году и 60% в 2021 году, соответственно.

2. Коэффициент быстрой ликвидности (иногда называют промежуточной или срочной ликвидности; англ. quick ratio, QR) — финансовый коэффициент, равный отношению высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит бухгалтерский баланс компании аналогично, как для текущей ликвидности, но в составе активов не учитываются материально-производственные запасы так как при их вынужденной реализации убытки будут максимальными среди всех оборотных средств.

Коэффициент быстрой ликвидности определяется следующим образом:

$$\text{Кбл} = (\text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}) / \text{Текущие обязательства}$$

Коэффициент отражает способность компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции. Нормальным считается значение коэффициента не менее 1.

$$\text{Кбл (2019)} = (535+302\,491+338\,290) / 442\,951 = 1,4$$

$$\text{Кбл (2020)} = (486\,005+265\,757+337\,392) / 456\,339 = 2,4$$

$$\text{Кбл (2021)} = (328\,488+261\,901+525\,119) / 967\,814 = 1,1$$

Результаты расчета коэффициента быстрой ликвидности показали, что все три года деятельности компании, с 2019 по 2021 включительно, ООО ПК «Ангстрем» могло погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции, учитывая, что значения были выше нормы и составили: 1,4 в 2019; 2,4 в 2020; 1,1 в 2021 году.

3. Коэффициент текущей (общей) ликвидности (коэффициент покрытия; англ. current ratio, CR) — финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Это наиболее общий и часто используемый в практической деятельности показатель ликвидности. Коэффициент текущей (общей) ликвидности рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{ТЛ}} = \text{ОА} / \text{КО},$$

где  $K_{\text{ТЛ}}$  – коэффициент текущей ликвидности;

ОА – оборотные активы (внимание: до 2011 г. в балансе в составе оборотных активов указывалась долгосрочная дебиторская задолженность – ее необходимо исключить из оборотных активов!);

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия.

Нормальным считается значение данного коэффициента 2 и более (это значение наиболее часто используется в российских нормативных актах; в мировой практике считается нормальным от 1.5 до 2.5, в зависимости от отрасли). Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала предприятия.

$$K_{\text{ТЛ}} (2019 \text{ г.}) = 833\,855 / 442\,951 = 1,88 \approx 1,9$$

$$K_{\text{ТЛ}} (2020 \text{ г.}) = 1\,293\,008 / 456\,339 = 2,83 \approx 2,8$$

$$K_{\text{ТЛ}} (2021 \text{ г.}) = 1\,799\,162 / 967\,814 = 1,86 \approx 1,9$$

Полученные в ходе вычисления значения вышеуказанного коэффициента показали, что в 2019 и 2021 годах значения были близки к норме и составили 1,9, а в 2020 значения соответствуя норме, были равны

2,8. В свою очередь, это говорит о том, что компания способна погашать текущие или краткосрочные обязательства только за счёт оборотных активов.

Вышеназванные коэффициенты разных видов ликвидности ООО ПК «Ангстрем» представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ коэффициентов ликвидности  
ООО ПК «Ангстрем» в 2019 – 2021 гг.

Показатели	Нормативное значение	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,2	0,7	1,6	0,6
2. Коэффициент быстрой ликвидности	>1	1,4	2,4	1,1
3. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	>2	1,9	2,8	1,9

Для большей наглядности, значения вычисленных коэффициентов ликвидности ООО ПК «Ангстрем» представлены на рисунке 2.3.

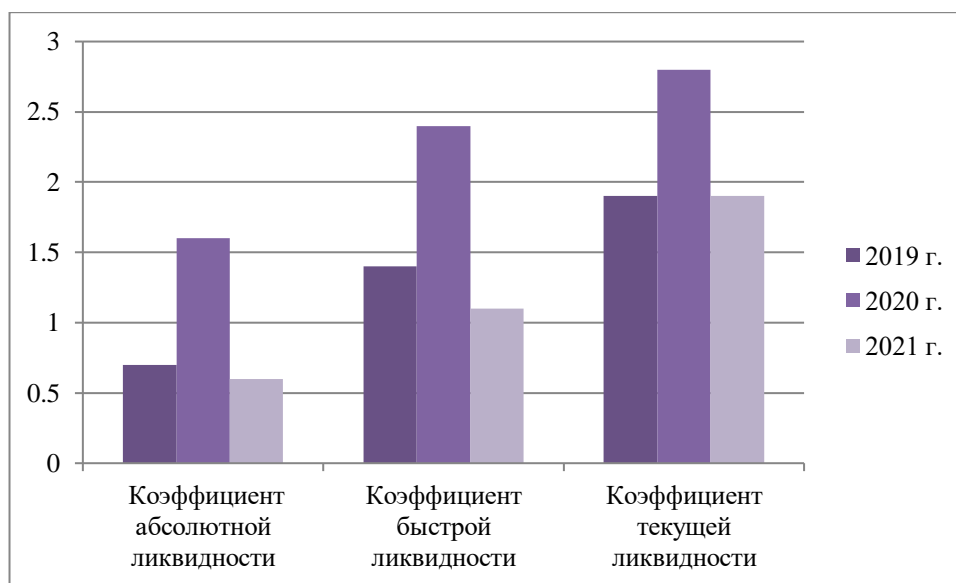


Рисунок 2.3 – Динамика коэффициентов ликвидности  
ООО ПК «Ангстрем» за 2019 – 2021 гг.

Коэффициент абсолютной ликвидности продемонстрировал отрицательную динамику, что является сигналом о возможном риске утраты способности организации погашать большую часть краткосрочной задолженности в ближайшее время.



Подобная динамика наблюдается и у следующих двух показателей, что свидетельствует о том, что с годами предприятие утрачивает способность погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции и способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов.

Но, следует заметить, что пока что ситуация в норме, и баланс ООО ПК «Ангстрем» является вполне ликвидным.

Как правило, в показателях ликвидности заинтересованы финансовые работники организации. Однако вышеназванные показатели могут быть интересны для других категорий потребителей информации.

Например, коэффициент абсолютной ликвидности может представлять интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности интересен банкам, в коэффициенте текущей ликвидности обычно заинтересованы покупатели и держатели акций и облигаций организации.

### **2.3 Анализ платежеспособности ООО ПК «Ангстрем»**

Платежеспособность — это способность компании выполнять свои долгосрочные долги и финансовые обязательства. Платежеспособность необходима для того, чтобы оставаться в деятельности, поскольку она демонстрирует способность компании продолжать свою деятельность в обозримом будущем. Хотя платежеспособность отражает способность компании выполнять долгосрочные обязательства, ликвидность отражает способность компании выполнять свои краткосрочные обязательства.

Подобно ликвидности, платежеспособность измеряется как абсолютными, так и относительными показателями. Среди первых, наиболее значимым является показатель СОС – величина собственных оборотных средств.

В число относительных показателей платежеспособности входят: коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными

оборотными средствами; степень платежеспособности по текущим обязательствам; коэффициент задолженности по кредитам банков и займам; коэффициент внутреннего долга и т. д.

Значения вышеуказанных показателей представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ показателей платежеспособности  
ООО ПК «Ангстрем» за 2019 – 2021 гг.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Величина собственных оборотных средств (СОС)	-330230	-435372	-783424
Величина собственных и долгосрочных заемных средств (СДОС)	390904	836669	831348
Общая платежеспособность	9,46	13,57	12,88
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	3,60	3,58	4,83
Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	0,652	0,710	0,663
Коэффициент задолженности фискальной системе	0,058	0,027	0,037
Коэффициент задолженности другим организациям	0,270	0,233	0,280
Коэффициент внутреннего долга	0,02	0,03	0,020
Коэффициент обеспеченности обязательств активами	0,39	0,46	0,54
Коэффициент восстановления платежеспособности	–	1,6	0,7

Анализ показателей платежеспособности ООО ПК «Ангстрем» показал, что отрицательная динамика наблюдается у показателя СОС, т.е. количество собственных оборотных средств данного предприятия с годами стало уменьшаться:

- в 2020 году относительно предыдущего года эта разница составила 105142 тыс. руб.,
- в 2021 году – 348052 тыс. руб.

Это означает, что у организации не хватает собственных средств и, следовательно, и она не сможет рассчитаться по краткосрочным обязательствам (рис. 2.4).

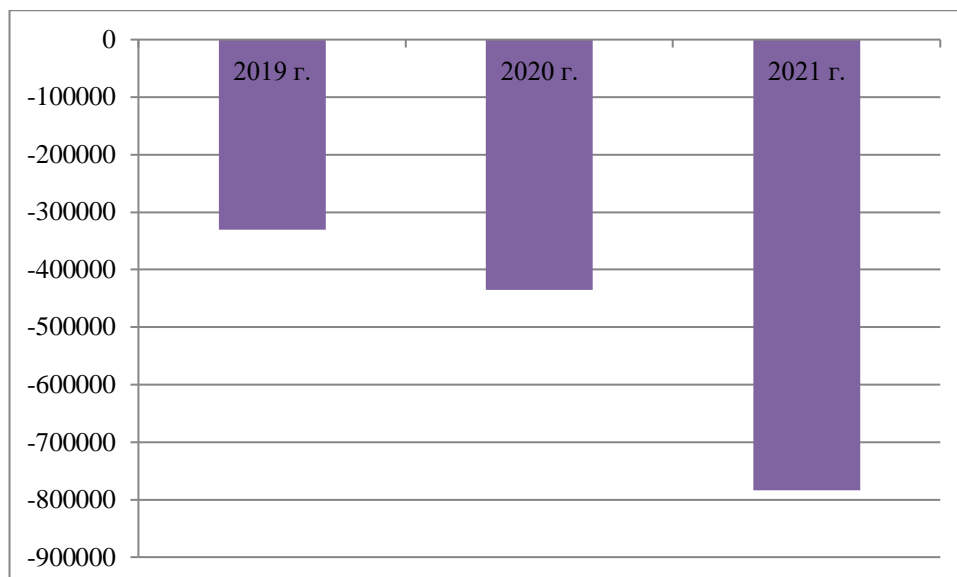


Рисунок 2.4 – Динамика собственных оборотных средств ООО ПК «Ангстрем» за 2019 – 2021 гг.

Показатель степени платежеспособности ООО ПК «Ангстрем» по текущим обязательствам сократился на 0,02 в 2020 году относительно 2019 года, и возрос на 1,25 в 2021 году относительно предыдущего, что сигнализирует о незначительном росте платежеспособности организации в 2020 году, и ее снижении в 2021 году.

Динамика показателя общей платежеспособности и степени платежеспособности предприятия по текущим обязательствам отображены на рисунке 2.5.

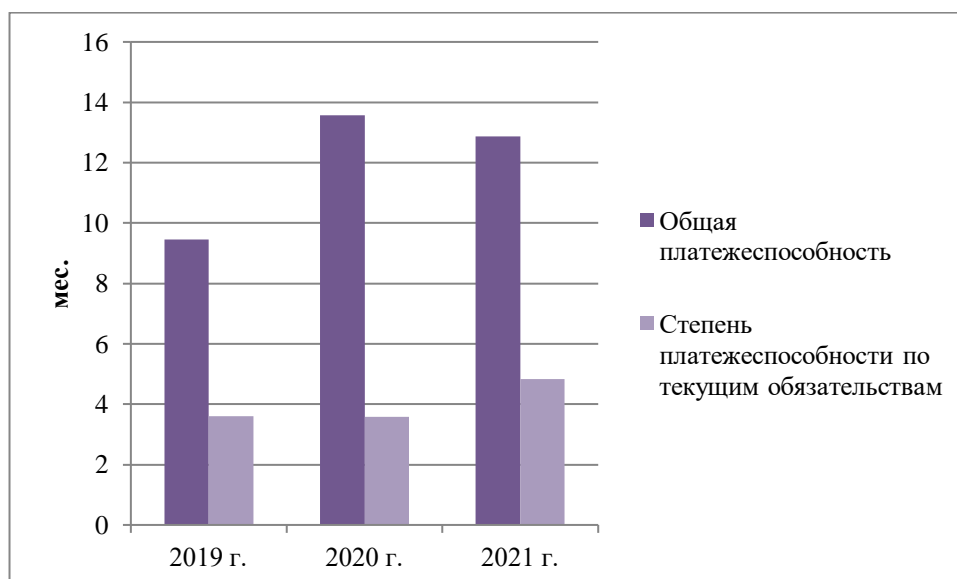


Рисунок 2.5 – Изменение показателей платежеспособности  
ООО ПК «Ангстрем» за 2019 – 2021 гг.

Коэффициент задолженности ООО ПК «Ангстрем» по кредитам банков и займам изменился с 0,652 в 2019 году до 0,71 в 2020 году, и уменьшился до 0,663 в 2021 году. Коэффициент задолженности другим организациям вначале снизился до 0,233 в 2020 г., а затем вырос до 0,29 в 2021 г.

Коэффициент задолженности фискальной системе в течение исследуемого периода изменился с 0,058 до 0,037 (рис. 2.6).

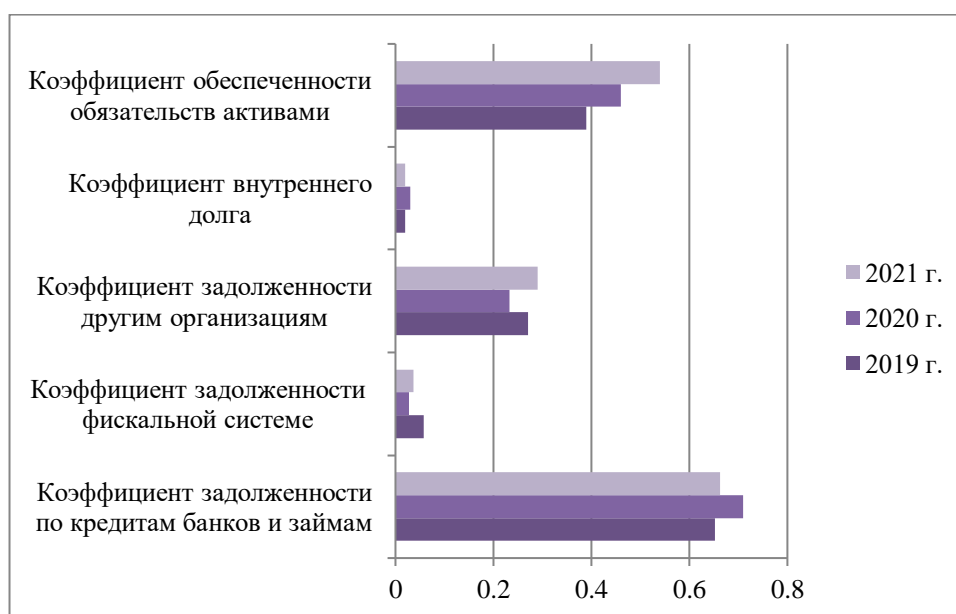


Рисунок 2.6 – Динамика коэффициентов платежеспособности  
ООО ПК «Ангстрем» за 2019 –2021 гг.

Коэффициент внутреннего долга ООО ПК «Ангстрем» в анализируемом периоде повысился с 0,02 до 0,03, что говорит о незначительном увеличении задолженности предприятия по заработной плате работников в 2020 году и ее снижении в 2021 году, с 0,03 до 0,02.

Коэффициент обеспеченности обязательств активами ООО ПК «Ангстрем» всеми его активами продемонстрировал положительную динамику: если в 2019 его значение было равно 0,39, то в 2020 оно увеличилось на 0,07, а в 2021 году достигло уровня 0,54.

Рост величины этого показателя положительно характеризует платежеспособность ООО ПК «Ангстрем» и, соответственно, финансовое положение организации.

Структуру задолженности (заемного капитала) ООО ПК «Ангстрем» в 2020 году иллюстрирует рис. 2.7.

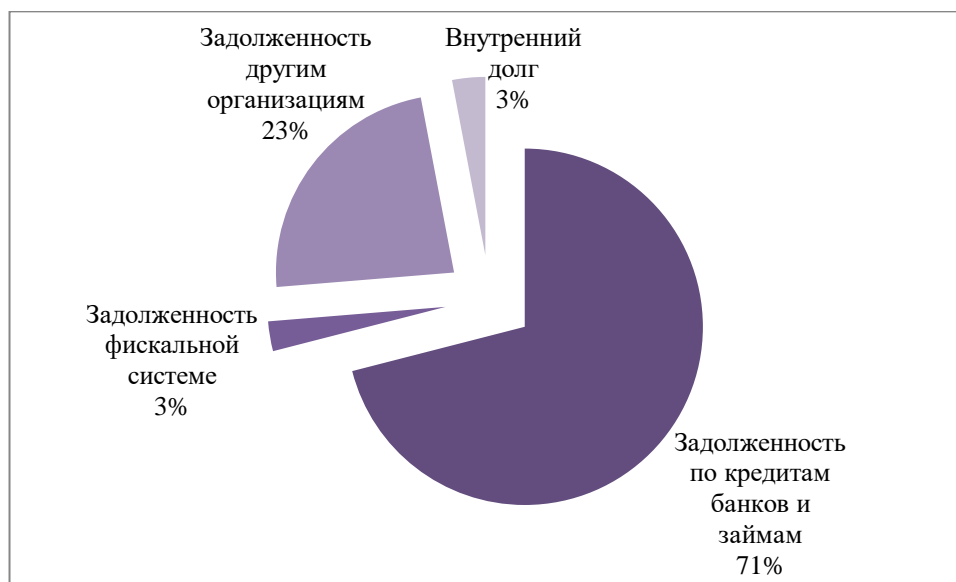


Рисунок 2.7 – Структура задолженности ООО ПК «Ангстрем» за 2020 год

Как можно видеть на рис. 2.7, в структуре задолженности предприятия преобладает задолженность банкам, которая включает в себя долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Структуру задолженности ООО ПК «Ангстрем» в 2021 году иллюстрирует рис. 2.8.

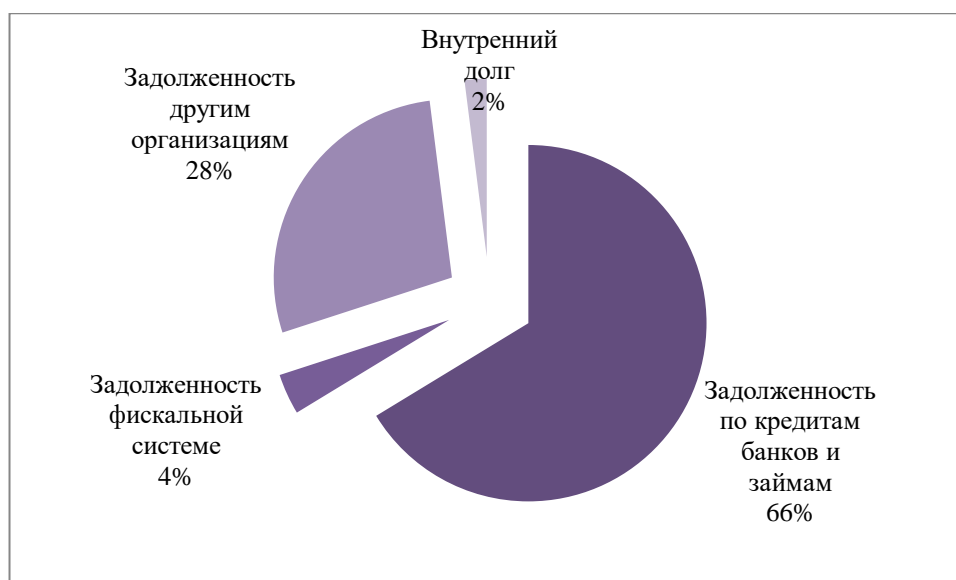


Рисунок 2.8 – Структура задолженности ООО ПК «Ангстрем» за 2021 год

Согласно данным рис. 2.8, в структуре задолженности ООО ПК «Ангстрем» доля задолженности банкам сократилась за счет роста кредиторской задолженности.

#### **2.4 Оценка влияния платежеспособности на финансовое состояние и эффективность деятельности ООО ПК «Ангстрем»**

Ликвидность и платежеспособность предприятия оказывают влияние на финансовое состояние предприятия, его кредитоспособность и инвестиционную привлекательность.

Платежеспособность предприятия считается внешним признаком его финансовой устойчивости, которая характеризует сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих предприятию поддерживать свою производственную деятельность в течение определенного периода времени и своевременно погашать полученные кредиты.

Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или дефицит средств для формирования запасов и затрат предприятия (разница величины источников средств и запасов и затрат).

В таблице 2.7 приведены результаты анализа финансовой устойчивости ООО ПК «Ангстрем» по абсолютным показателям за 2019–2021 гг.

Таблица 2.7 – Анализ финансовой устойчивости ООО ПК «Ангстрем» за 2019–2021 гг.

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.			2021 г.		
	Значение показателя, тыс. руб.	Значение показателя, тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %	Значение показателя, тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
1. Источники формирования собственных оборотных средств	1 826 176	2 008 818	182 642	110,00	2 175 133	166 315	108,28
2. Внеоборотные активы	2 156 406	2 444 190	287 784	113,35	2 958 557	514 367	121,04
3. Наличие собственных оборотных средств	-330 230	-435 372	-105 142	131,84	-783 424	-348 052	179,94
4. Долгосрочные пассивы	721 134	1 272 041	550 907	176,39	1 614 772	342 731	126,94
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	390 904	836 669	445 765	214,03	831 348	-5 321	99,36
6. Краткосрочные заемные средства	442 951	456 339	13 388	103,02	967 820	511 481	212,08
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	833 855	1 293 008	459 153	155,06	1 799 168	506 160	139,15
8. Общая величина запасов	190 556	195 538	4 982	102,61	672 801	477 263	344,08
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-520 786	-630 910	-110 124	121,15	-1 456 225	-825 315	230,81
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	200 348	641 131	440 783	320,01	158 547	-482 584	24,73
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат	643 299	1 097 470	454 171	170,60	1 126 367	28 897	102,63

Более наглядно результаты оценки финансовой устойчивости исследуемого предприятия ООО ПК «Ангстрем» по абсолютным показателям за 2019–2021 гг. отражает рисунок 2.9.

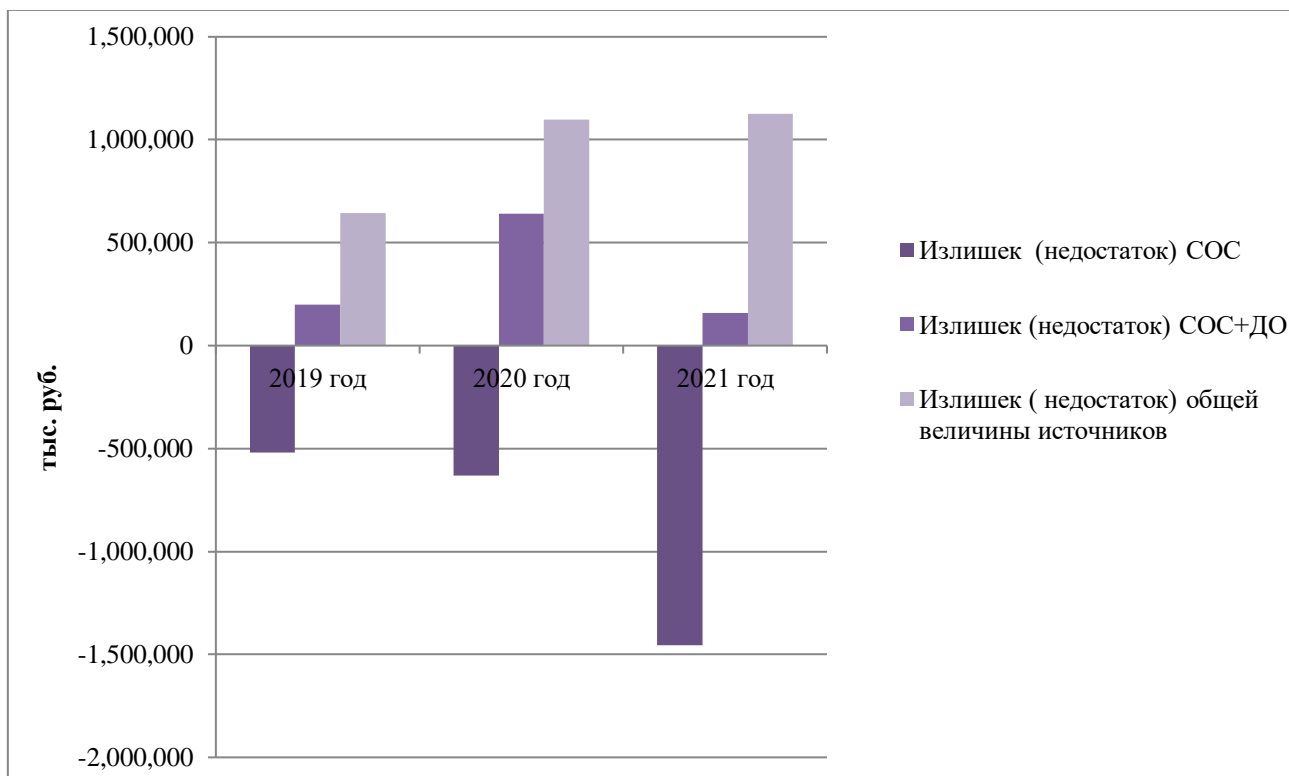


Рисунок 2.9 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО ПК «Ангстрем» за 2019–2021 гг.

Помимо абсолютных показателей финансовой устойчивости для ее оценки были рассчитаны коэффициенты структуры капитала ООО ПК «Ангстрем». Коэффициент автономии предприятия сократился с 0,61 до 0,46 в анализируемом периоде (рис. 2.10).



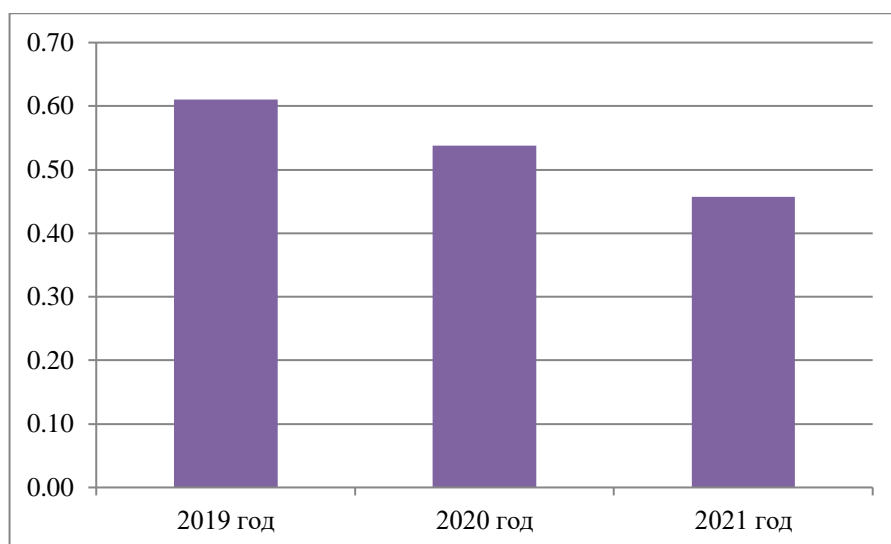


Рисунок 2.10 – Динамика коэффициента автономии ООО ПК «Ангстрем» за 2019–2021 гг.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО ПК «Ангстрем», который представлен в таблице 2.8, свидетельствует о том, что практически все финансовые коэффициенты не соответствуют рекомендованным значениям в течение всего рассмотренного периода, и в 2021 году наблюдается их ухудшение.

Таблица 2.8 – Оценка коэффициентов финансовой устойчивости ООО ПК «Ангстрем» за 2019–2021 гг.

№	Показатели	Рекомендуемое значение	2019 г.	2020 г.	2021 г.
1	Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,61	0,54	0,46
2	Финансовый леверидж и коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$< 1$	0,64	0,86	1,19
3	Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	-0,18	-0,22	-0,36
4	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	-0,22	-0,34	-0,44
5	Коэффициент реальных активов в имуществе предприятия	$> 0,5$	0,70	0,71	0,77

Поскольку финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия – это взаимосвязанные понятия, снижение коэффициентов

финансовой устойчивости ООО ПК «Ангстрем» в динамике является признаком снижения платежеспособности и роста финансовых рисков, что обуславливает необходимость разработки комплекса мер по восстановлению его финансовой стабильности.

Если рассматривать платежеспособность предприятия в широком смысле, то ее оценка также должна учитывать ряд других важных параметров деятельности компании – рентабельность, структуру пассивов, оборачиваемость оборотных активов, кредиторской и дебиторской задолженности, так как они оказывают прямое влияние на способность обслуживать и погашать обязательства бизнеса.

Анализ уровня и динамики показателей рентабельности деятельности предприятия ООО ПК «Ангстрем» отражен в табл. 2.9.

Таблица 2.9 – Показатели рентабельности деятельности  
ООО ПК «Ангстрем» за 2020–2021 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	Изменение (+, –)
Выручка, тыс.руб.	1528238	2405078	876840
Себестоимость продаж, тыс.руб.	1196959	1549749	352790
Чистая прибыль, тыс. руб.	8 073	3 526	–4547
Чистая прибыль, тыс.руб.	183772	166315	–17457
Активы, тыс.руб.	3737198	4757719	1020521
Собственный капитал, тыс.руб.	2008818	2175133	166315
Коэффициент рентабельности активов, %	4,92	3,50	–1,42
Коэффициент рентабельности собственного капитала, %	9,15	7,65	–1,50
Коэффициент рентабельности продукции, %	15,35	10,73	–4,62
Коэффициент рентабельности продаж, %	12,03	6,92	–5,11

Как видно из табличных данных, все показатели рентабельности деятельности ООО ПК «Ангстрем» сократились в 2021 году, что обусловлено снижением чистой прибыли по сравнению с 2020 годом при росте выручки за этот период.

Динамику коэффициентов рентабельности деятельности ООО ПК «Ангстрем» за 2020–2021 гг. отражает рисунок 2.11.

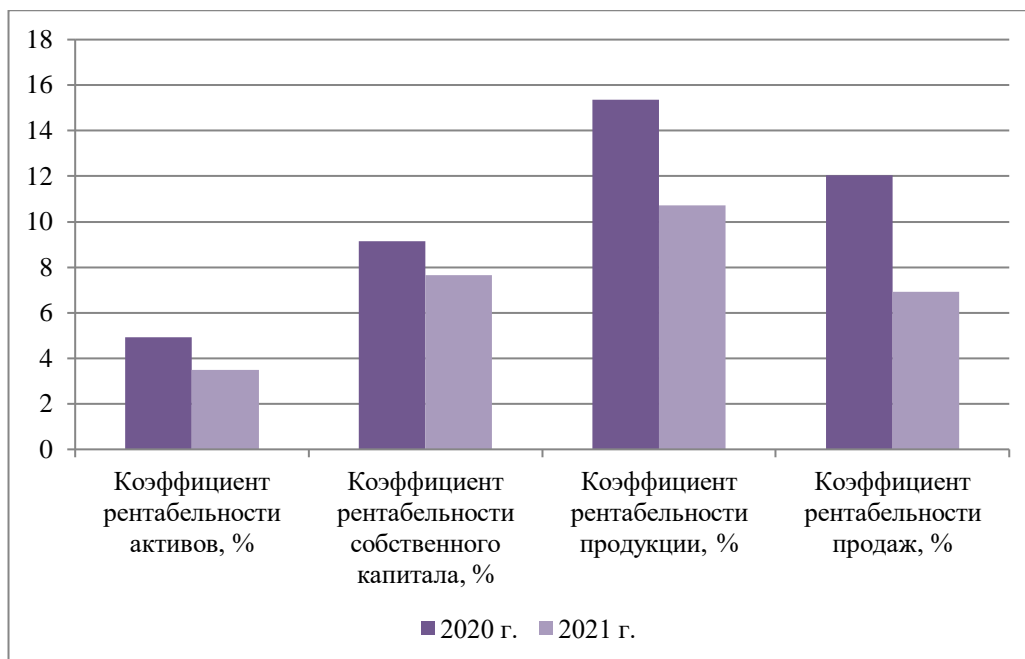


Рисунок 2.11 – Динамика коэффициентов рентабельности деятельности ООО ПК «Ангстрем» за 2020–2021 гг.

Снижение уровня коэффициентов рентабельности деятельности ООО ПК «Ангстрем» в 2021 году относительно 2020 года является тревожным фактором: при увеличении суммы средств предприятия, вкладываемых в производство, наблюдается снижение отдачи от них.

Динамику коэффициентов оборачиваемости ООО ПК «Ангстрем» за 2020–2021 гг. отражает рисунок 2.12.

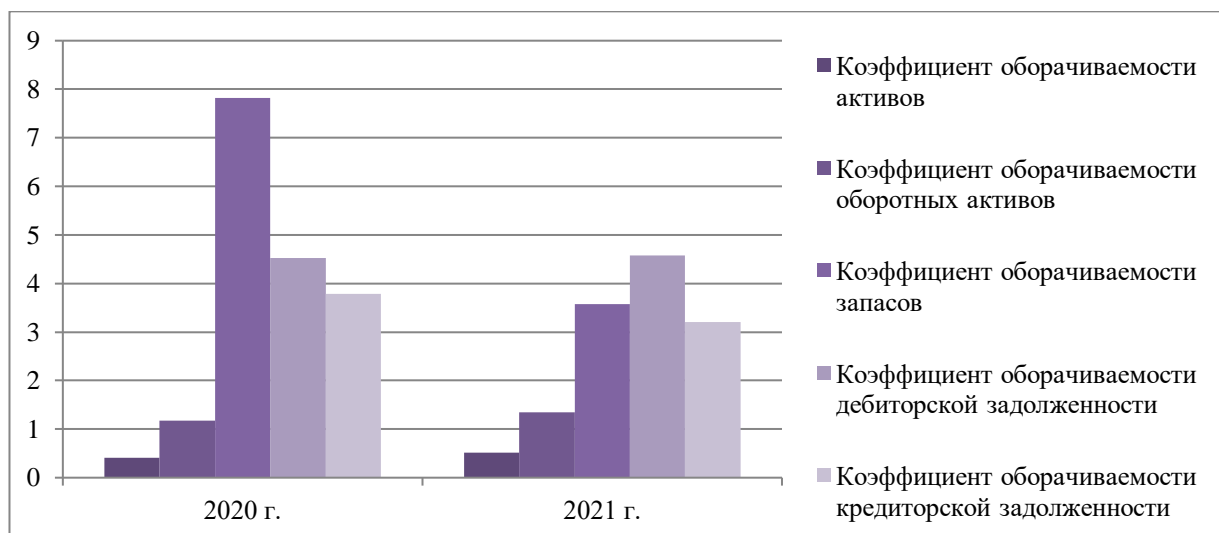


Рисунок 2.12 – Динамика показателей оборачиваемости ООО ПК «Ангстрем» за 2020–2021 гг.

Показатели оборачиваемости запасов и кредиторской задолженности ухудшились в 2021 году, а показатели оборачиваемости оборотных активов практически не изменились, т.е. ООО ПК «Ангстрем» не решает проблему ускорения оборачиваемости оборотных активов для повышения эффективности деятельности.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод об отрицательной динамике основных финансовых коэффициентов, характеризующих ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость исследуемого предприятия ООО ПК «Ангстрем».

### **3. Разработка рекомендаций по повышению ликвидности и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем»**

#### **3.1 Обоснование рекомендаций по повышению ликвидности и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем»**

Показатели ликвидности и платежеспособности отображают соотношение между обязательствами компании и доступными активами, которые можно использовать для погашения этих обязательств. Соответственно, для улучшения самих показателей ликвидности и платежеспособности необходимо сбалансировать обязательства по срокам их погашения с активами по срокам, в течение которых можно их продать для превращения в денежные средства. Последние будут использованы для погашения упомянутых обязательств.

Существенное влияние на платежеспособность предприятия имеет платежная дисциплина, качество учетного процесса, прочие связанные процессы на предприятии. Поэтому для улучшения отношений с контрагентами, поставщиками, сотрудниками, прочими партнерами в рамках финансово-хозяйственной деятельности компании, целесообразно обеспечить системный управленческий отчет, который будет своевременно фиксировать все операции, активы, обязательства, а также позволит обеспечить необходимую точность прогнозирования будущих денежных потоков. Высокое качество прогноза обеспечивает ситуацию, когда предприятие может хранить меньший объем высоколиквидных активов для погашения своих обязательств. В таком случае полученные денежные средства будут направляться сразу же на погашение возникших обязательств.

Конечно, на практике такая ситуация невозможна, ведь дебиторы могут сталкиваться с различными проблемами, что не позволит им погасить свои обязательства перед предприятием согласно ранее достигнутым договоренностям. Таким образом, для анализа ликвидности и

платежеспособности важно рассмотреть также динамику денежных потоков, что отражено в отчете о финансовых результатах, а не только балансе, который обычно используется для определения коэффициентов текущей ликвидности, быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности.

Возможные мероприятия повышения ликвидности и платежеспособности на ближайшую перспективу для быстрого получения денежных средств и сбалансирования потоков:

- Продажа запасов, которые не будут использованы в производственном процессе
- Получение кредита от банка
- Получение товарного кредита (права отсрочки) от поставщика
- Получение аванса от клиента
- Прочие способы привлечения дополнительных финансовых ресурсов
- Прочие варианты продажи имеющихся ресурсов для их превращения в денежные средства.

Возможные мероприятия повышения ликвидности и платежеспособности в долгосрочной перспективе, обеспечение системного подхода управления платежеспособностью:

- Внедрение системы финансового контроллинга.
- Внедрение комплексного управленческого учета.
- Внедрение системы бюджетирования и планирования
- Прочие мероприятия усиления контроля за денежными потоками, обязательствами и активами предприятия.

Платежеспособность организации обуславливается воздействием не только внутренних факторов, но и внешних.

К внешним факторам относятся: общее состояние экономики, ее структура, государственная бюджетная и налоговая политика, процентная и амортизационная политика, состояние рынка и т. д. Считать причиной неплатежей только позицию руководства организации совершенно

неправомерно. По существу неплатежи представляют собой стремление организации возместить недостаток оборотных средств.

С одной стороны, организации вынуждены функционировать в условиях роста издержек производства за счет повышения цен на сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, повышения заработной платы.

С другой стороны, платежеспособный спрос на продукцию не является стабильным. Это вынуждает организации откладывать платежи поставщикам, увеличивая разрыв между ликвидными средствами и краткосрочными обязательствами, что и показал анализ.

Низкий уровень платежеспособности, выражающийся в недостатке денежной наличности и наличии просроченных платежей, может быть случайным (временным) и хроническим (длительным). Поэтому, анализируя состояние платежеспособности предприятия, нужно рассматривать причины финансовых затруднений, частоту их образования и продолжительность просроченных долгов.

Причинами неплатежеспособности могут быть:

- невыполнение плана по производству и реализации продукции, повышение ее себестоимости, невыполнение плана прибыли и как результат недостаток собственных источников самофинансирования предприятия;
- неправильное использование оборотного капитала: отвлечение средств в дебиторскую задолженность, вложение в сверхплановые запасы и на прочие цели, которые временно не имеют источников финансирования;
- иногда причиной неплатежеспособности является не бесхозяйственность предприятия, а несостоятельность его клиентов;
- высокий уровень налогообложения, штрафных санкций за не своевременную или неполную уплату налогов также может стать одной из причин неплатежеспособности субъекта хозяйствования.

В первую очередь следует установить выполнение плана по поступлению денежных средств от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности и выяснить причины отклонения от плана. Особое

внимание следует обратить на использование денежных средств, так как даже при выполнении доходной части бюджета предприятия перерасходы и нерациональное использование денежных средств могут привести к финансовым затруднениям.

Расходная часть финансового бюджета предприятия анализируется по каждой статье с выяснением причин перерасхода, который может быть оправданным и неоправданным. По итогам анализа должны быть выявлены резервы увеличения планомерного притока денежных средств для обеспечения стабильной платежеспособности предприятия в перспективе.

В первую очередь необходимо добиться сбалансированности объемов положительного и отрицательного потоков денежных средств, поскольку и дефицит, и избыток денежных ресурсов отрицательно влияет на результаты хозяйственной деятельности.

Ликвидность и уровень платежеспособности предприятия снижается при дефицитном денежном потоке, что приводит к росту просроченной задолженности предприятия по кредитам банку, поставщикам, персоналу по оплате труда.

При избыточном денежном потоке происходит потеря реальной стоимости временно свободных денежных средств в результате инфляции, замедляется оборачиваемость капитала по причине простоя денежных средств, теряется часть потенциального дохода в связи с упущенной выгодой от прибыльного размещения денежных средств в операционном или инвестиционном процессе.

Для достижения сбалансированности дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде разрабатывают мероприятия по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат.

Мероприятия по увеличению положительного денежного потока в долгосрочном периоде:

- дополнительная эмиссия акций;
- дополнительный выпуск облигационного займа;



- привлечение долгосрочных кредитов;
- привлечение стратегических инвесторов;
- продажа части долгосрочных финансовых вложений.
- продажа или сдача в аренду неиспользуемых видов основных средств.

Мероприятия по сокращению отрицательного денежного потока в долгосрочном периоде:

- снижение суммы постоянных издержек предприятия;
- сокращение объема реальных инвестиций;
- сокращение объема финансовых инвестиций;
- передача в муниципальную собственность объектов соцкультбыта.

Заключительным этапом оптимизации является обеспечение условий максимизации чистого денежного потока предприятия, рост которого обеспечивает повышение уровня самофинансирования предприятия, снижает зависимость от внешних источников финансирования.

Повышение суммы чистого денежного потока может быть обеспечено за счет следующих мероприятий:

- снижения суммы постоянных издержек предприятия;
- снижения уровня переменных издержек;
- проведения эффективной налоговой политики;
- использования метода ускоренной амортизации;
- продажи неиспользуемых видов основных средств, нематериальных активов и запасов;
- усиления претензионной работы с целью полного и своевременного взыскания штрафных санкций и дебиторской задолженности.

Результаты оптимизации денежных потоков должны находить отражение при составлении финансового плана предприятия на год с разбивкой по кварталам и месяцам.

Есть варианты развития событий, например, руководству предприятия следует стимулировать объемы продаж.

Предлагается оптимизировать бизнес-процессы, связанные с ежедневным движением денежных средств, разработать документы, регламентирующие порядок осуществления платежей.

Базовым направлением улучшения платежеспособности предприятия является повышение уровня финансового управления. Ключевые инструменты:

- Бюджетирование
- Платежный календарь

В долгосрочной перспективе предприятию следует реализовывать следующие мероприятия:

- Повысить рентабельность – увеличивать прибыль и собственный капитал, внедрить мероприятия по контролю затрат и усовершенствовать коммерческую деятельность.

- Привлекать заемные средства на выгодных условиях, минимизировать заемные средства.

- Увеличить собственные оборотные средства за счет собственного капитала, нераспределенной прибыли и резервов.

- Реструктуризировать обязательства в пользу долгосрочных займов.

- Реализовать мероприятия по увеличению объемов реализации и прибыли.

### **3.2 Рекомендации по повышению ликвидности и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем»**

Основной проблемой ООО ПК «Ангстрем» в части управления оборотными активами является наличие избыточных запасов, и постоянно увеличивающаяся доля задолженности потребителей в структуре активов.

Для ООО ПК «Ангстрем» в рамках управления оборотным капиталом особенно остро стоит проблема минимизации производственных запасов, которые, как показал проведенный анализ, увеличились в 2021 году в 2,44.

Следствием роста величины запасов стал рост себестоимости всех видов мебели, производимой в ООО ПК «Ангстрем», в 2021 году.

При изготовлении корпусной мебели в ООО ПК «Ангстрем» корпусную мебель используются такие материалы как:

- 1) ЛДСП;
- 2) ДСП с покрытием шпоном;
- 3) ДСП, кашированная пленкой;
- 4) различного рода фасады с отделкой лаком, эмалью и патинированные;
- 5) фасады с использованием различных наполнителей и декоров тканей.

Основными поставщиками материалов в ООО ПК «Ангстрем» являются: ООО «Кастамону интегрейтед ВУД Индастри», ООО «Свисс КРОНО», ООО Эггер древпродукт Гагарин, ООО ТД «Ангстрем», ООО «Хомаг Русланд», ООО «Лидтэк», ООО «Центрэлекромонтаж», ООО «СанвэнтЭл»

При производстве мебели используется также крепеж, фурнитура, клей, лак и другие материалы и комплектующие изделия.

Структуру производственных запасов ООО ПК «Ангстрем» отражает рисунок 3.1.

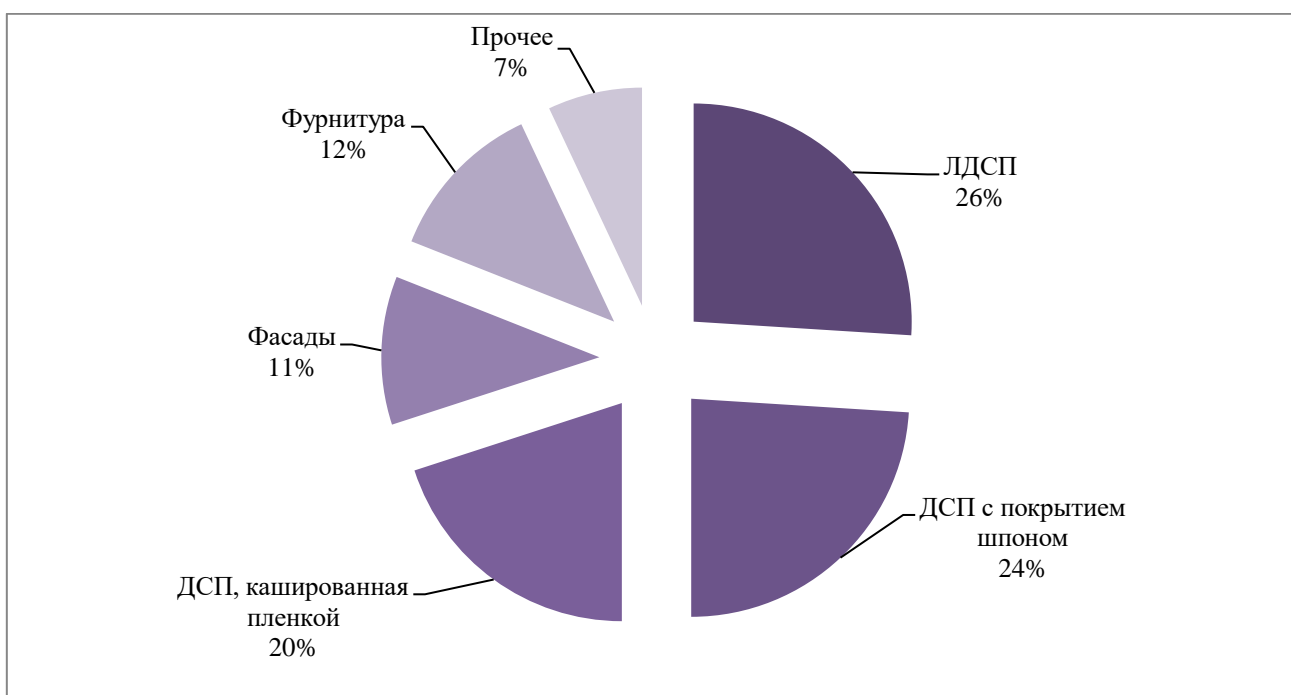


Рисунок 3.1 – Структура производственных запасов ООО ПК «Ангстрем»

(по данным 2021 года)

Доля фурнитуры в себестоимости корпусной мебели, по оценкам специалистов, составляет в среднем примерно 12–15%. Причем, доля фурнитуры в себестоимости корпусной мебели «эконом класса» или низкого ценового сегмента может достигать 17–25%.

В частности, стоимость комплекта фурнитуры может отличаться в 4–5 раз в зависимости от вида механизма: для поворотно-откидной створки или поворотной створки.

Доля материальных затрат увеличилась в структуре себестоимости продукции ООО ПК «Ангстрем» с 62,78% в 2020 году до 64,27% в 2021 году, как можно видеть на рис. 3.2.

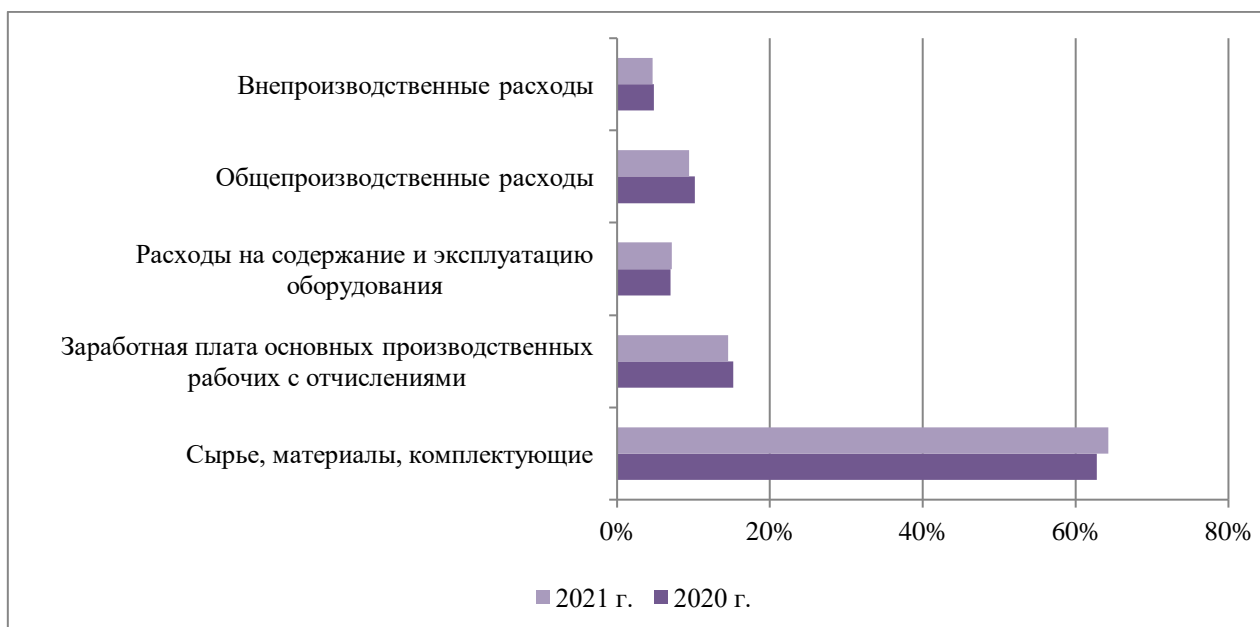


Рисунок 3.2 – Динамика структуры себестоимости продукции ООО ПК «Ангстрем» за 2020–2021 гг.

Фурнитуру для своего производства ООО ПК «Ангстрем» покупает в основном у европейских производителей, т.к. в России она практически не производится.

В 2021 году стоимость мебельной фурнитуры резко возросла на мировом рынке вследствие того, что многие компании сократили производство из-за локдауна.

Наряду с этим, вынужденная приостановка во время весеннего локдауна работы целого ряда деревообрабатывающих предприятий, выпускающих древесно-стружечные плиты, привела к тому, что запасы этой продукции в России оказались на минимальном уровне. Вследствие этого на фоне растущего спроса на ДСП со стороны мебельных фабрик, наблюдается рост цен на ДСП до 40%. В результате, как прогнозируют эксперты рынка, каркасная мебель может подорожать на 15%.

ООО ПК «Ангстрем», учитывая ситуацию на рынке материалов и комплектующих изделий для производства мебели, спрогнозировало их дефицит еще до их существенного подорожания, и закупило большой объем материальных ресурсов для производства.

С одной стороны, это привело в 2021 году к росту кредиторской задолженности и ухудшению платежеспособности ООО ПК «Ангстрем», но, с другой стороны, это позволило предприятию не повышать резко стоимость своей продукции, увеличить объем продаж, и, соответственно, сумму выручки. Однако при этом, предприятию пришлось увеличить свой оборотный капитал, что привело к снижению его оборачиваемости, и повысить затраты на содержание запасов.

Менеджеры ООО ПК «Ангстрем» должны находить разумный компромисс между стремлением получить большую выручку и сохранить при этом хорошее финансовое состояние. Поэтому они должны уходить от практики формирования чрезмерных запасов, применять нормирование запасов, и четко обосновывать уровень текущего, страхового и подготовительного запасов для снижения себестоимости продукции.

Норматив оборотных активов предприятия ООО ПК «Ангстрем» на 2021 год при условии сохранения прошлогоднего объема производства продукции, который инвестируется в запасы с учетом норматива производственных запасов (текущего (20 дней), подготовительного (4 дня) и страхового (3 дня) запасов), норматива незавершенного производства и норматива готовой продукции, представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Результаты расчета норматива оборотных средств ООО ПК «Ангстрем», инвестируемых в запасы, на 2022 год

Наименование запасов	2021 год (факт)	2022 год (план, норматив)	Изменение	
			Абсолютное (+,-)	%
Производственные запасы, тыс.руб.	451786	330933	-120853	-26,75
Незавершенное производство, тыс.руб.	74412	68876	-5536	-7,44
Готовая продукция, тыс.руб.	146603	128116	-18487	-12,61
Всего, тыс.руб.	672801	527925	-144876	-21,53

Иллюстративное представление о сравнении плановой (с учетом нормирования) на 2022 год и фактической структуры запасов ООО ПК «Ангстрем» за 2021 год, дает рис. 3.3.

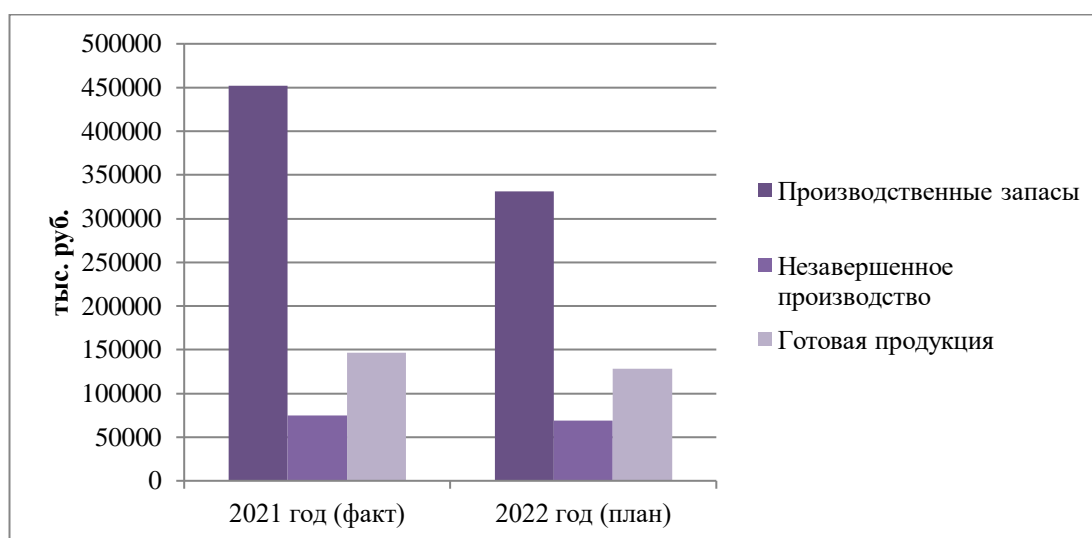


Рисунок 3.3 – Сравнение плановой на 2022 год и фактической структуры запасов ООО ПК «Ангстрем» за 2021 год

Сокращение величины запасов в 2021 году позволит высвободить часть оборотного капитала предприятия ООО ПК «Ангстрем» в сумме 144876 тыс. руб. и повысить его оборачиваемость. Помимо этого, для улучшения структуры оборотных активов предприятию ООО ПК «Ангстрем» необходимо ограничить сумму долга дебиторов и повысить скорость инкассации долга.

Вследствие того, что у ООО ПК «Ангстрем» значительная часть оборотных активов (около 30%) находится в задолженности дебиторов,

необходимы меры по совершенствованию кредитной политики, обеспечивающие:

- 1) нормирование дебиторской задолженности и сокращение срока ее погашения;
- 2) ведение реестра кредиторов;
- 3) расчет допустимой величины дебиторской задолженности для каждого покупателя на основе их платежеспособности;
- 4) внедрение системы скидок за своевременную оплату;
- 5) мониторинг состояния дебиторской задолженности.

Исследуемое предприятие ООО ПК «Ангстрем» по отношению к своим постоянным покупателям применяет агрессивный тип кредитной политики, предоставляя отсрочку по платежам на довольно длительные сроки и увеличивая кредитные лимиты.

Для дифференциации условий работы ООО ПК «Ангстрем» с покупателями мебели была рассмотрена статистика погашения задолженности и периода инкассации по отдельным покупателям за 2021 год.

План погашения задолженности дебиторов ООО ПК «Ангстрем» на 2021 год приведен в табл. 3.2.

Таблица 3.2 – План погашения дебиторской задолженности  
ООО ПК «Ангстрем» за 2021 год

Наименование покупателей	Плановая выручка к получению в течение года, тыс. руб.	Плановая отсрочка платежа, дн.	Дебиторская задолженность в конце года, тыс. руб. (гр. 2 × гр. 3: 365 дн.)
1	2	3	4
ООО «Аскона–Опт»	575854	60	94661
ООО ТД «Сима–Ленд»	424033	75	87130
ООО ПК «Диана»	467565	60	76860
ООО «Мари Олли Групп»	291528	75	59903
ООО «Градиент Мебель»	257568	75	52925
ООО «Мебель Импэкс Опт»	62277	90	15356
ГК «Леруа Мерлен»	64613	90	15932
ООО «Мебельград»	51283	60	8430
ООО «Норд–Опт»	45455	60	7472

АО «ОРМАТЕК»	38447	60	6320
Итого	2278622	–	424989

Сравнение плановых и фактических данных по срокам погашения задолженности дебиторами ООО ПК «Ангстрем» в течение 2021 года приведено в табл. 3.3.

Таблица 3.3 – План-фактный анализ погашения дебиторской задолженности ООО ПК «Ангстрем» за 2021 год

Наименование покупателей	Отсрочка платежа, дн.		Дебиторская задолженность в конце года, тыс. руб.	
	Плановая	Фактическая	Плановая	Фактическая
ООО «Аскона–Опт»	60	75,69	94661	119412
ООО ТД «Сима–Ленд»	75	86,20	87130	100139
ООО ПК «Диана»	60	69,20	76860	88641
ООО «Мари Олли Групп»	75	74,88	59903	59811
ООО «Градиент Мебель»	75	67,05	52925	47313
ООО «Мебель Импэкс Опт»	90	98,79	15356	16856
ГК «Леруа Мерлен»	90	91,07	15932	16121
ООО «Мебельград»	60	60,17	8430	8454
ООО «Норд–Опт»	60	61,14	7472	7614
АО «ОРМАТЕК»	60	65,81	6320	6932
Итого	–		424989	491284

Согласно данным таблицы 3.2, фактический уровень задолженности дебиторов ООО ПК «Ангстрем» в конце 2021 года оказался выше планового уровня на 66295 тыс. руб. или на 15,59%.

Данное превышение фактической задолженности над плановой обусловлено несвоевременным ее погашением: например, один из крупнейших дебиторов ООО ПК «Ангстрем» – предприятие ООО «Аскона–Опт», которому была предоставлена отсрочка в 60 дней, по факту превысило ее более чем на 15 дней, а предприятие ООО ТД «Сима–Ленд» погашало свою задолженность с опозданием, превышающим 11 дней.

Сравнение плановых и фактических данных по срокам погашения задолженности дебиторами ООО ПК «Ангстрем» в течение 2021 года наглядно отражает рис. 3.4.



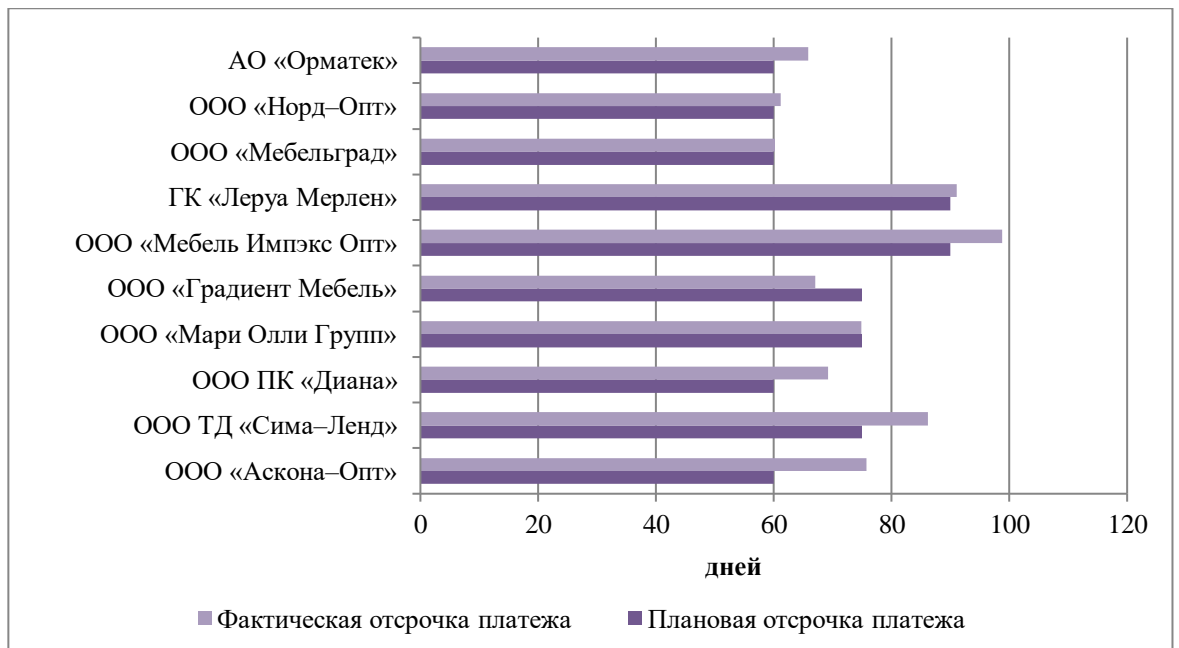


Рисунок 3.4 – Сравнение плановых и фактических сроков погашения задолженностей дебиторами ООО ПК «Ангстрем» (по итогам 2021 года)

Наибольшее превышение отсрочки наблюдается по двум предприятиям: ООО «Аскона–Опт» и ООО ТД «Сима–Ленд». В то же время два предприятия: ООО «Градиент Мебель» и ООО «Мари Олли Групп», – погашали свою задолженность раньше срока.

При планировании дебиторской задолженности в ООО ПК «Ангстрем» (накануне каждого календарного года) учитывают период ее оборота или отсрочки платежа при условии, что все покупатели будут погашать задолженность своевременно. Выручка на предстоящий год планируется, исходя из прогнозного плана продаж.

Планируемая на конец периода дебиторская задолженность ООО ПК «Ангстрем» ( $ДЗ_{ПК}$ ) рассчитывается по формуле:

$$ДЗ_{ПК} = V_{П} \times T / П, \quad (3.1)$$

где  $V_{П}$  – планируемая на период выручка;

$T$  – отсрочка платежа или период оборота задолженности;

$П$  – продолжительность планового периода (обычно год).

При расчете реальной рентабельности кредитования отдельных покупателей (дебиторов) ООО ПК «Ангстрем» необходимо учитывать стоимость привлеченных предприятием средств вследствие несвоевременного погашения задолженности, даже, если в реальности предприятие не привлекает заемный капитал, а использует свои средства.

Затраты ООО ПК «Ангстрем» на предоставление отсрочки платежа покупателю ( $Z_{оп}$ ) рассчитываются по формуле:

$$Z_{оп} = C_{п} \times C_{к} \times T, \quad (3.2)$$

где  $C_{п}$  – стоимость продукции, отгруженной на условия отложенного платежа (задолженность покупателя);

$C_{к}$  – стоимость привлеченного капитала.

Если использовать условие, что сделка кредитования выгодна предприятию ООО ПК «Ангстрем», и отсрочка платежа покупателю оправдана только в том случае, когда затраты на финансирование не превысят доходы от сделки кредитования покупателя, т.е., приравняв дополнительные затраты на кредитование с прибылью от кредитования покупателей, – можно рассчитать предельную отсрочку платежа ( $T_{пр}$ ) при поставке продукции с отложенным платежом:

$$T_{пр} = ЧП / (C_{п} \times C_{к}), \quad (3.3)$$

где ЧП – чистая прибыль от продажи продукции с отсрочкой платежа;

$C_{к}$  – стоимость привлеченного капитала.

Рассчитаем предельную отсрочку платежа некоторым покупателям, используя данные за 2021 год четырех проблемных дебиторов: ООО «Аскона–Опт»; ООО ТД «Сима–Ленд»; ООО ПК «Диана»; ОАО «Мебель Импэкс Опт» (табл. 3.4).

Для расчетов величина чистой прибыли по каждому дебитору определялась экспертным путем, исходя из общего уровня рентабельности продаж ООО ПК «Ангстрем» за 2021 год.

Таблица 3.4 – Определение предельной отсрочки платежа дебиторам с учетом стоимости привлекаемого ООО ПК «Ангстрем» капитала в 2021 г.

Наименование покупателей	Дебиторская задолженность, тыс. руб.	Чистая прибыль от продаж продукции в долг, тыс. руб.	Плата за привлечение капитала в день, %	Плановая отсрочка платежа, дн.	Предельная отсрочка платежа, дн.
ООО «Аскона–Опт»	119412	15412	0,025	60	54
ООО ТД «Сима–Ленд»	100139	11225	0,025	75	63
ООО ПК «Диана»	88641	8177	0,025	60	48
ООО «Мебель Импэкс Опт»	16856	1639	0,025	90	76
Итого	325048	36453			

На основании данных таблицы 3.5, можно сделать вывод о том, что ООО ПК «Ангстрем» при продаже продукции предоставляло покупателям отсрочку платежа, которая существенно превышала предельно допустимый уровень.

Таблица 3.5 – Сравнение плановой, фактической и предельно допустимой отсрочки платежа дебиторам ООО ПК «Ангстрем» в 2021 году

Наименование покупателей	Отсрочка платежа, дн.		
	Плановая	Предельно допустимая	Фактическая
ООО «Аскона–Опт»	60	54	75,69
ООО ТД «Сима–Ленд»	75	63	86,20
ООО ПК «Диана»	60	48	69,20
ООО «Мебель Импэкс Опт»	90	76	98,79

Согласно данным таблицы 3.5, наибольшее превышение фактической отсрочки платежа относительно предельно допустимого уровня наблюдается у ООО ТД «Сима–Ленд» – свыше 23 дней.

Для сокращения потерь ООО ПК «Ангстрем» от просроченной дебиторской задолженности, повышения скорости погашения задолженности и улучшения платежной дисциплины дебиторов необходимо реализовать комплекс мероприятий, направленных на ускорение инкассации задолженности.

Для наилучшего сегментирования покупателей ООО ПК «Ангстрем» и определения для каждой группы условий сотрудничества можно выделить такие типичные категории дебиторов, как показано в табл. 3.6.

Таблица 3.6 – Рекомендуемые условия отсрочки для разных типов категорий покупателей ООО ПК «Ангстрем»

№	Категория покупателя	Оценка	Рекомендации по отсрочке платежа
1	Стратегический	5	Отсрочка предоставляется без обеспечительных мер
2	Крупный	4	Отсрочка предоставляется в пределах допустимого срока
3	Средний	3	Отсрочка платежа предоставляется только при условии обеспечительных мер (штрафы, неустойки, пени за просрочку)
4	Малый	2	Отгрузка только при наличии залога или поручительства, усиленный контроль за оборачиваемостью задолженности
5	Разовый	1	Отгрузки только после предварительной оплаты

Критерием разделения покупателей на пять категорий, представленных в таблице, служит объем продаж или вклад в выручку ООО ПК «Ангстрем»:

- стратегический покупатель – более 10% выручки;
- крупный покупатель – от 5% до 10% выручки;
- средний покупатель – от 1% до 5% выручки;
- малый покупатель – менее 1% выручки.

На основе экспертной оценки можно составить рейтинг всех предприятий, которые покупают продукцию у ООО ПК «Ангстрем», чтобы правильно разделить их на группы, и дифференцировать условия работы с ними.

Для повышения платежной дисциплины покупателей продукции ООО ПК «Ангстрем» можно порекомендовать следующие меры:

- 1) штрафные санкции – при несвоевременной оплате поставленной продукции дебитор должен уплатить штрафы и возместить убытки;

- 2) корректировка кредитного лимита – ввести ограничение лимита при нарушении сроков погашения задолженности;
- 3) приостановка исполнения договора – предполагает задержку поставки следующей партии мебели, если не оплачена предыдущая;
- 4) скидки и бонусы за досрочную оплату счетов;
- 5) мониторинг и инвентаризации задолженности.

Хорошим стимулом для своевременного погашения задолженности дебиторами ООО ПК «Ангстрем» может служить скидка покупателю за досрочную оплату дебиторского долга.

В табл. 3.7 приведен пример выгоды скидки в размере 3% покупателю продукции ООО ПК «Ангстрем» при досрочном погашении долга. Для расчетов использовался вариант сравнения выгоды скидки с размещением покупателем собственных средств на депозите в банке под 10% годовых.

Таблица 3.7 – Оценка выгоды скидки для покупателя ООО ПК «Ангстрем» при досрочном погашении задолженности

Наименование показателя	Значение показателя	Выгода скидки при досрочном погашении долга	
		% в год	в руб.
Сумма поставки, тыс. руб.	1 854	12,58%	30 223
Отсрочка платежа по договору, дн.	60		
Срок после отгрузки продукции для досрочной оплаты	10		
Скидка от ООО ПК «Ангстрем», %	3		
Годовой процент для размещения собственных средств покупателя на депозите, %	10		
Начисление процентов на депозите	ежегодно		

Предлагаемая ООО ПК «Ангстрем» скидка может побудить покупателя погашать задолженность досрочно в том случае, если она будет превышать уровень рентабельности бизнеса покупателя мебели.

Исходя из предложенных мероприятий, ООО ПК «Ангстрем» сможет в 2022 г. более эффективно управлять своей дебиторской задолженностью и как следствие сможет повысить значения ликвидности предприятия.

Экспертный прогноз показателей ликвидности предприятия ООО ПК «Ангстрем» на 2022 год представлен на рисунке 3.5.

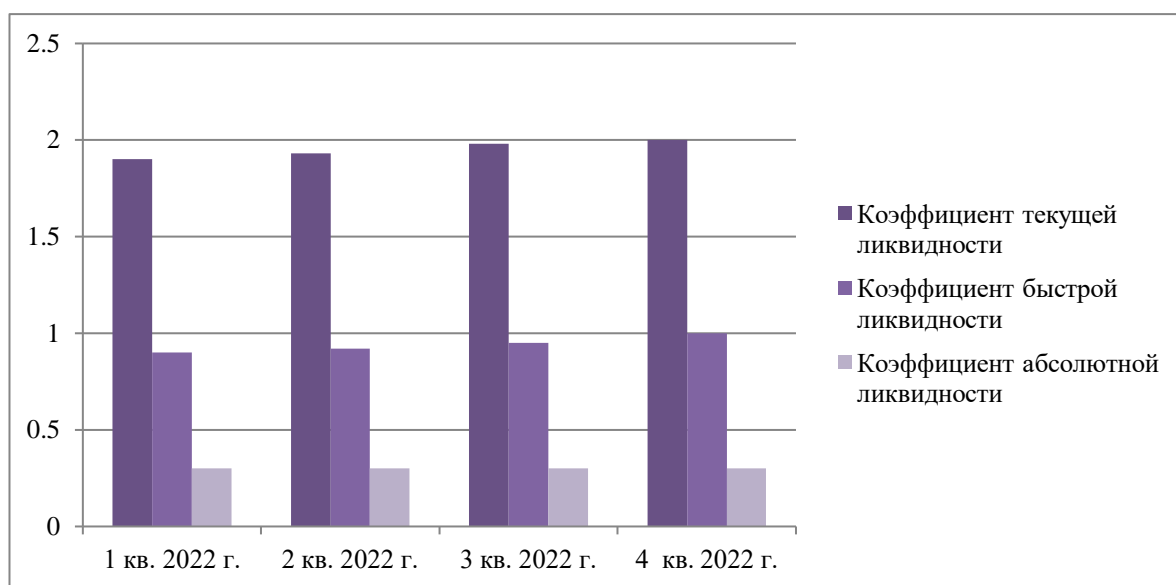


Рисунок 3.5 – Прогноз показателей ликвидности ООО ПК «Ангстрем» на 2022 год

Таким образом, благодаря предлагаемым мероприятиям по нормированию запасов и сокращению сроков инкассации дебиторской задолженности предприятие повысит свою ликвидность и платежеспособность, а также финансовую устойчивость.

## Заключение

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические и практические аспекты повышения ликвидности и платежеспособности на примере воронежского промышленного предприятия ООО ПК «Ангстрем», специализирующемся на производстве и ремонте мебели.

Изучение литературных источников по теме исследования показало рост ее значения для современных предприятий вследствие повышения требований со стороны кредиторов и инвесторов, а также поставщиков сырья и материалов и партнеров. Финансовое состояние предприятия, и, прежде всего, ликвидность и платежеспособность, в немалой степени влияют на эффективность и риски деятельности предприятия. Эффективно функционирующее предприятие способно пережить сложные времена в отрасли, а также освободить ресурсы предприятия для растущих рынков.

В рамках анализа финансово-хозяйственной деятельности и финансового состояния исследуемого предприятия ООО ПК «Ангстрем» были определены основные показатели ликвидности и платежеспособности, и дана общая оценка эффективности его деятельности. На основе проведенного анализа было выявлено следующее:

- деятельность предприятия в 2021 году по сравнению с 2020 годом характеризуется увеличением объемов производства продукции;
- общее увеличение объемов производства предприятия в целом за 2021 году составило 477 263 тыс. руб. или 244,08 % по сравнению с 2020 годом;
- темпы роста себестоимости продаж (29,5%) в 2021 году по сравнению с 2020 годом ниже темпов роста выручки (57,4%), что положительно сказалось на величине прибыли;
- общее увеличение валовой прибыли ООО ПК «Ангстрем» в 2021 году по сравнению с 2020 годом составило 524 050 тыс. руб. или 158,2 %;

- причиной общего увеличения валовой прибыли предприятия явилось расширение объемов производства;
- в структуре капитала предприятия, по состоянию на 2021 год, преобладает заемный капитал, на долю которого приходится 54,3 %;
- финансирование производственно-хозяйственной деятельности предприятия осуществляются за счет долгосрочных обязательств;
- ликвидность баланса предприятия свидетельствует о незначительном недостатке абсолютно ликвидных средств;
- большинство коэффициентов ликвидности выше нормативного уровня, несмотря на то, что все характеризуются отрицательной динамикой;
- большая часть относительных показателей финансовой устойчивости мебельного предприятия не соответствуют нормативным значениям, что свидетельствует о неустойчивом финансовом положении предприятия.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о том, что причиной снижения ликвидности и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем» являются:

- 1) низкие темпы роста собственного капитала;
- 2) рост финансовой зависимости предприятия от кредиторов;
- 3) высокий уровень запасов в структуре оборотных активов;
- 4) значительный уровень дебиторской задолженности в структуре оборотных активов;
- 5) отрицательная динамика показателей рентабельности деятельности предприятия;
- 6) недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами.

Нерационально выбранная хозяйственная стратегия ООО ПК «Ангстрем», в результате которой значительная часть оборотного капитала заморожена в запасах и отвлекается в дебиторскую задолженность, привела к необходимости увеличения доли заемных средств, что усилило финансовую неустойчивость предприятия и повысило финансовый риск.



В качестве первоочередных мер по повышению ликвидности и платежеспособности ООО ПК «Ангстрем» были предложены меры по снижению запасов и дебиторской задолженности в структуре оборотных активов предприятия.

Для снижения запасов на предприятии ООО ПК «Ангстрем», было предложено нормирование производственных запасов. С помощью нормирования производственных запасов ООО ПК «Ангстрем» может высвободить 120 853 тыс. руб.

Для снижения дебиторской задолженности ООО ПК «Ангстрем» в работе предложено:

- 1) нормирование дебиторской задолженности и сокращение срока ее погашения;
- 2) ведение реестра кредиторов;
- 3) расчет допустимой величины дебиторской задолженности для каждого покупателя на основе их платежеспособности;
- 4) внедрение системы скидок за своевременную оплату;
- 5) мониторинг состояния дебиторской задолженности.

## Список использованных источников

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации ГК РФ от 30.11.1994 №51 – ФЗ [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: Информационно–правовая справочная система «Консультант Плюс».
2. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. – М.: Дашков и К, 2018. – 292 с.
3. Анализ финансовой отчетности: учебник / Под ред. М. А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2018. – 314 с.
4. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. Учет, анализ и аудит» / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – 2 – е изд., испр. и доп. – М.: Изд – во ОМЕГА – Л, 2017. – 408 с.
5. Анализ эффективности использования оборотных активов [Электронный ресурс] // Уникальная электронная библиотека. – 2018. – Режим доступа: <http://www.unilib.org/page.php?idb=1&page=010600>
6. Арзуманова, Т.И. Экономика организации: Учебник для бакалавров / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – М.: Дашков и К, 2019. – 260 с.
7. Бабич, Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. – М.: НИЦ ИНФРА – М, 2021. – 336 с.
8. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и К, 2018. – 372 с.
9. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / Л.Е. Басовский. [Текст]. – М.: НИЦ ИНФРА, 2019. – 240 с.
10. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента [Текст]. Учебный курс. – М.: Машиностроение, 2020. – 264 с.

11. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Производство прибыли: Учебное пособие для вузов – М: Финансы, ЮНИТИ, 2020 –183 с.
12. Булатов А.С. Экономика: Учебник. – М.: Бек, 2019 – 785 с.
13. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; Под ред. И.В. Сергеев. – М.: Юрайт, 2019. – 671 с.
14. Веретенникова О. Б., Лаенко О. А. Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов // Управленец. – 2017. – № 11–12.
15. Волкова О.Н., Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / О.Н. Волкова, В.В. Ковалев. – М.: ООО «ТК Велби», 2018. – 424 с.
16. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ [Текст]. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 615с.
17. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия [Текст]: Учебник для вузов – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2017. – 718 с.
18. Данилина Е.И. Воспроизводство оборотного капитала с использованием функционально–стоимостного анализа: методологические аспекты [Электронный ресурс]: монография / Е.И. Данилина. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2019. – 380 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=14552>
19. Есипов, В.Е. Цены и ценообразование [Текст]: учебное пособие / В.Е. Есипов. – СПб: Питер, 2018. – 628 с.
20. Калинина А.П. Модели управления оборотным капиталом [Текст] / А.П. Калинина // Менеджмент. – 2019. – № 2. – с. 14–16.
21. Комплексный экономический анализ предприятия [Текст]: учебник для вузов / под ред. Н.В. Войтоловского. – М.: Питер, 2017. – 570 с.

22. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия). Теория и практика: учебник для бакалавров / В. В. Коршунов. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 433 с.

23. Красина Ф.А. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ф.А. Красина. – Электрон. текстовые данные. – Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2017. – 200 с. – Режим доступа: <https://edu.tusur.ru/publications/7190>

24. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции [Текст]: учеб. пособие. – М.: Инфра–М, 2019. – 354 с.

25. Курс экономического анализа./под ред. Бокамова Н.И., Шеремета А.Д. – М: Финансы и статистика, 2019 – 412 с.

26. Ларионов А.Д., Ерофеева В.А. Леонтьева Ж.Г. Станков П.А. Эффективность предприятия: теоретические основы – М.: «Гроссбук», 2018. – 386 с.

27. Любушин Н.П., Лещева В.П., Дьякова В.Г. Анализ финансово–экономической деятельности предприятия [Текст]: Учебное пособие для вузов/Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2021 – 578 с.

28. Мокий, М.С. Экономика организации [Текст]: Учебник и практикум. / М.С. Мокий. – Люберцы: Юрайт, 2019. – 334 с.

29. Николаев Ю.Н. Экономика предприятия (фирмы). Базовые условия и экономические основы деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ю.Н. Николаев.– Электрон. текстовые данные. – Волгоград: Волгоградский институт бизнеса, Вузовское образование, 2021. – 166 с. – Режим доступа: [https://www.studmed.ru/nikolaev-yun-ekonomika-predpriyatiya-firmy-chast-1-bazovye-usloviya-i-ekonomicheskie-osnovy-deyatelnosti-predpriyatiya\\_fdbb578da5f.html](https://www.studmed.ru/nikolaev-yun-ekonomika-predpriyatiya-firmy-chast-1-bazovye-usloviya-i-ekonomicheskie-osnovy-deyatelnosti-predpriyatiya_fdbb578da5f.html)

30. Панова, А.К. Планирование и эффективная организация продаж [Текст]: Практическое пособие / А.К. Панова. – М.: Дашков и К, 2018. – 192 с.

31. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2018. – 317 с.

32. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2019. – 639 с. – Режим доступа: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=117958](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=117958)

33. Управление затратами и ресурсосбережение на предприятиях промышленности: учебно–методическое пособие / сост. В. В. Гусев, И. Л. Воротников. – М.: Экономика, 2017 – 332 с.

34. Фатеева И. А. Контроллинг как эффективный способ повышения рентабельности предприятия // Молодой ученый. – 2017. – №12. – с. 283–286

35. Финансы предприятий [Текст]: учебное пособие / М.В. Чиненов и [др.]; под ред. М.В.Чиненова. – М.: КНОРУС, 2018. – 248 с.

36. Шаркова, А.В. Экономика организации: Практикум для бакалавров / А.В. Шаркова, Л.Г. Ахметшина. – М.: Дашков и К, 2018. – 120 с.

37. Экономика предприятия [Текст] Учебник. / под ред. О.И. Волкова – М.: Инфра – М, 2018. – 600 с.

38. Экономика предприятия [Текст]: учебник для студентов вузов / под ред. проф. В.Я Горфинкеля – 6–е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА 2021. – 663 с.

39. Экономика предприятия [Текст]: Учебник. / под ред. Н.А. Сафронова. – М.: Юристъ, 2018. – 608 с.

40. Экономический анализ [Текст]: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 394 с.

**Бухгалтерский баланс**  
на 31 декабря 2021 г.

Организация <u>ООО ПК «Ангстрем»</u>	Форма № 1 по ОКУД	Коды	
Идентификационный номер налогоплательщика _____	Дата (число, месяц, год)	0710002	
Вид экономической деятельности: <u>производство</u>	по ОКПО	31	12   2021
Организационно-правовая форма / форма собственности	ИНН	57707601	
<u>ООО / частная</u>	по ОКЛП	3662128110	
Единица измерения: <u>тыс. руб. /руб.</u>	по ОКФС	28.40.1	
Местонахождение (адрес) <u>394019, г. Воронеж, ул. Торпедо, д. 43</u>	ОКОПФ/ОКФС	47	23
	по ОКЕИ	384	

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110	882	1 888	2 987
	Результаты исследований и разработок	1120	–	–	–
1	Основные средства	1130	2 501 117	1 497 429	1 567 302
	Доходные вложения в материальные ценности	1140	–	–	–
	Финансовые вложения	1150	–	–	–
	Отложенные налоговые активы	1160	82	–	–
	Прочие внеоборотные активы	1170	456 476	944 873	586 117
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>2 958 557</b>	<b>2 444 190</b>	<b>2 156 406</b>
2	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	672 801	195 538	190 556
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	4 696	6 436	819
3	Дебиторская задолженность	1230	525 119	337 392	338 290
	Финансовые вложения	1240	261 901	265 757	302 491
	Денежные средства	1250	328 488	486 005	535
	Прочие оборотные активы	1260	6 157	1 880	1 164
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>1 799 162</b>	<b>1 293 008</b>	<b>833 855</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>4 757 719</b>	<b>3 737 198</b>	<b>2 990 261</b>

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	38 076	38 076	38 076
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	–	–	–
	Переоценка внеоборотных активов	1340	263 603	263 603	263 603
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	–	–	–
	Резервный капитал	1360	1 656	1 656	1 656
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 871 798	1 705 483	1 522 841
	Итого по разделу III	1300	2 175 133	2 008 818	1 826 176
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
4	Заемные средства	1410	1 492 165	1 175 073	630 716
	Отложенные налоговые обязательства	1420	122 607	96 968	90 418
	Резервы под условные обязательства	1430	–	–	–
	Прочие обязательства	1450	–	–	–
	Итого по разделу IV	1400	1 614 772	1 272 041	721 134
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	218 922	52 860	128 716
5	Кредиторская задолженность	1520	748 892	403 479	314 235
	Доходы будущих периодов	1530	–	–	–
	Резервы предстоящих расходов	1540	–	–	–
	Прочие обязательства	1550	–	–	–
	Итого по разделу V	1500	967 814	456 339	442 951
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>4 757 719</b>	<b>3 737 198</b>	<b>2 990 261</b>

**Отчет о финансовых результатах**  
за 2021 г.

Организация <u>ООО ПК «Ангстрем»</u>	Дата (число, месяц, год)	Коды
Идентификационный номер налогоплательщика _____	по ОКПО	0710002
Вид экономической деятельности: <u>производство</u>	ИНН	31   12   2021
Организационно-правовая форма / форма собственности	по ОКДП	57707601
<u>ООО / частная</u>	ОКОПФ/ОКФС	3662128110
Единица измерения: <u>тыс. руб. /руб.</u>	по ОКЕИ	28.40.1
Местонахождение (адрес) <u>394019, г. Воронеж, ул. Торпедо, д. 43</u>		47   23
		384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
	Выручка	2110	2 405 078	1 528 238
	Себестоимость продаж	2120	(1 549 749)	(1 196 959)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	855 329	331 279
	Коммерческие расходы	2210	(378 577)	(33 397)
	Управленческие расходы	2220	(248 238)	(175 519)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	228 514	122 363
	Доходы от участия в других организациях	2310	49 000	156 800
	Проценты к получению	2320	2 821	2 467
	Проценты к уплате	2330	(21 739)	(26 257)
	Прочие доходы	2340	82 522	18 892
	Прочие расходы	2350	(134 007)	(65 751)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	207 111	208 514
	Текущий налог на прибыль	2410	(39 766)	(16 591)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	–	–
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	–	–
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	–	–
	Прочее	2460	–	–
	Чистая прибыль (убыток)	2400	166 315	183 772



	<b>СПРАВОЧНО</b>			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		–	–
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		–	–
	Совокупный финансовый результат периода		( )	( )
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		–	–