Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
(Финансовый университет)

Факультет «Менеджмент»

Кафедра «Финансовый менеджмент»

Допустить к защите:

Заведующий кафедрой
_____ проф. И.Я. Лукасевич
«____» _____ 20___ г.

Выпускная квалификационная работа

на тему: «Управление оборотным капиталом организации (на примере ООО «Компания БИР ПЕКС»)»

Направление подготовки 080200.62 «Менеджмент»

Профиль «Финансовый менеджмент»

Выполнила: студентка группы ФМ4-1
Махонина Анастасия Олеговна
Научный руководитель
К.э.н., доцент
Абалакина Татьяна Владимировна

Москва - 2015

Содержание

Введение.....3

Глава 1. Теоретические и методологические основы управления оборотным капиталом.....7

1.1 Роль эффективного управления оборотными средствами в условиях рыночной экономики.....7

1.2 Экономические нормативы управления финансовым циклом организации.....17

1.3 Характеристика источников формирования оборотного капитала.....24

1.4 Анализ оборачиваемости оборотного капитала.....29

Глава 2. Анализ использования оборотного капитала в ООО «БИР ПЕКС».....32

2.1 Организационная характеристика компании.....32

2.2 Анализ управления оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.....36

2.3 Проблемы эффективного управления оборотным капиталом.....52

2.4 Формирование учетной управленческой информации в системе рационального и эффективного управления оборотным капиталом.....61

Заключение.....65

Список использованной литературы.....71

Приложения.....75

Введение

В процессе становления и развития любое предприятие должно иметь определенную денежную сумму, для приобретения на рынке, либо у других товаропроизводителей сырье, материалы, топливо, электроэнергию, обеспечивать свои обязательства перед поставщиками товаров и услуг, а так же перед сотрудниками предприятия. Данные денежные средства в экономике носят название «оборотные средства предприятия». На сегодняшний день, когда российская экономика приобрела тип рыночной экономики, оборотные средства предприятия являются важным показателем, занимающим особое место в системе показателей, характеризующих финансово – экономическое состояние предприятия. Оборотные средства представляют собой часть производительного капитала, которая переносит свою стоимость на вновь созданный продукт полностью и возвращается к предпринимателю в денежной форме в конце каждого кругооборота капитала. Из выше изложенного можно сделать вывод, что, при определении прибыли, оборотным средствам отводится ведущая роль.

В соответствие с экономической теорией, оборотные средства – это денежные средства, которые авансируются в производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные средства – это часть имущества предприятия, состояние которых, а также динамика их эффективного использования, является одним из главных условий успешной деятельности предприятия.

Определение экономической сущности оборотных активов с современных позиций теории управления финансами предприятий и теории бухгалтерского учета показало, что им присущи особенности, которые отличают их от других видов экономических ресурсов субъектов хозяйствования. С учетом этих характерных особенностей уточнено и расширено понятие этого вида активов, которое предлагается определять следующим образом: «Оборотные активы представляют собой группу

контролируемых предприятием высоколиквидных имущественных ценностей, сформированных за счет инвестированного в них капитала, обеспечивают непрерывность его операционного процесса или платежеспособность и должны быть потребленные или реализованы в течение операционного цикла или в срок до одного года, использование которых направлено на получение соответствующего экономического эффекта».

Как объект, оборотные активы торгового предприятия нуждаются в определенной классификации. Такую классификацию предлагается осуществлять в разрезе основных и вспомогательных классификационных признаков. К основным признакам классификации оборотных активов отнесены: характер формирования этих активов по составу инвестированного в них капитала; функции, которые они обеспечивают в хозяйственном процессе; виды активов по действующим стандартам их бухгалтерского учета; характер экономического регулирования размера этих активов на предприятии. К вспомогательным признакам классификации оборотных активов отнесены: особенности оценки учетной стоимости; уровень ликвидности активов; натурально-вещественная их форма. В разрезе этих признаков предложена классификация оборотных активов, которая учитывает их особенности как объекта финансирования на предприятиях торговли.

Оборотный капитал, инвестируемый в оборотные активы, в современной теории финансового управления предприятием рассматривается с двух позиций – как совокупность определенных в денежной форме отдельных видов оборотных активов и как совокупность финансовых ресурсов, обеспечивающих формирование этих активов. Присоединяясь к экономистам, исповедующих второй подход, нами определены основные особенности оборотного капитала и предложено следующее его понятия: «Оборотный капитал предприятия представляет собой объем привлеченных из разных источников инвестиционных ресурсов, направляемых на финансирование образования конкретных видов его оборотных активов, постоянное вращение которого осуществляется по отдельным операционных циклах».

Источники образования оборотного капитала предлагается классифицировать по основным и вспомогательными классификационным признакам. К основным из этих признаков отнесены: характер собственности; целевое назначение средств; срок привлечения; виды кредита. Вспомогательными из этих признаков выделены: характер источников финансирования по отношению к предприятию; период функционирования; стоимость привлечения капитала и некоторые другие. В разрезе этих признаков предложена классификация источников финансирования оборотных активов торговых предприятий.

Управление финансированием оборотных активов предприятия должен выполнять три основные функции: определять необходимый объем оборотного капитала; определять состав собственных и заемных источников формирования этого капитала; обеспечивать оптимальное для данного предприятия соотношения уровня доходности и риска использования этого капитала. С учетом этих функций сущность этого управления предложено определять следующим образом: «Управление финансированием оборотных активов торгового предприятия представляет собой систему принципов и методов принятия управленческих решений по определению необходимого объема оборотного капитала и состава собственных и заемных источников его формирования, обеспечивают заданное соотношение уровня доходности и риска его использования в соответствии с выбранной финансовой политики».

Главной целью управления финансированием оборотных активов предлагается определить минимизацию оборотного капитала на единицу предусмотренного товарооборота и оптимизации состава собственных и заемных источников его формирования в условиях выбранной финансовой политики предприятия. Эта главная цель управления должна получать конкретизацию в следующем круге ее основных задач: формирование достаточных объемов финансирования товарных запасов и запасов материалов для обеспечения непрерывности торгово-операционного процесса; обеспечение финансирования необходимого объема текущей дебиторской задолженности,

связанной с созданием условий для расширения реализации товаров розничным и оптовым покупателям; обеспечение финансирования минимального объема остатка денежных активов для поддержания необходимого уровня абсолютной платежеспособности предприятия; обеспечение минимизации средневзвешенной стоимости используемого оборотного капитала.

Актуальность данной темы объясняется тем, что оборотные средства предприятия в процессе движения одновременно находятся на всех стадиях и во всех формах. При этом достигается непрерывный и ритмичный процесс производства на предприятии.

Цель исследования – анализ управления оборотными активами предприятия на примере ООО «БИР ПЕКС».

Задачи, поставленные в ходе написания дипломной работы:

- изучение экономической сущности оборотных активов;
- определение основных источников формирования и показателей использования оборотных активов;
- выявление возможных направлений совершенствования управления оборотными активами предприятия и мероприятий по ускорению оборачиваемости оборотных активов предприятия.

Объект исследования – предприятие ООО «БИР ПЕКС».

Предмет исследования – методы анализа и управления оборотным капиталом.

Информационной основой послужили труды: Лукасевича И. Я., Тютюкиной Е. Б., Лахметкиной Н. И., Незамайкина В. Н., Нурмухамедовой Х. Ш., Брусова В. И., Абалакиной Т. В и других авторов.

Полученные в ходе работы выводы и разработки могут быть использованы в целях более совершенного управления активами предприятия, как в текущий момент, так и после преодоления кризиса.

Глава 1. Теоретические и методологические основы управления оборотным капиталом

1.1 Роль эффективного управления оборотными средствами в условиях рыночной экономики

Оборотные средства находятся одновременно на всех стадиях и во всех формах производства, что обеспечивает его непрерывность и бесперебойную работу предприятия. Находясь в постоянном движении, оборотные средства совершают непрерывный кругооборот, который отражается в полном возобновлении процесса производства.

Особенностью оборотного капитала является то, что он не расходуется, не потребляется, а авансируется, что предполагает возвращение средств после каждого производственного цикла или кругооборота, включающего производство продукции, ее реализацию, получение выручки[1].

Производственным циклом называют законченный круг производственных операций от первой до последней при изготовлении изделий.

По назначению запасы можно разделить на производственные и товарные. По функциям использования запасы можно представить, как: текущие, подготовительные, страховые или гарантийные, сезонные или переходящие.

1) Страховые запасы — «запас ресурсов, предназначенный для непрерывного снабжения производства и потребления в случаях уменьшения поставок по сравнению с предусмотренными»[2]:

$$З_с = А_{дн} \times П_м, \quad (1)$$

где $А_{дн}$ — норма страхового запаса материалов, дни;

$П_м$ — среднедневная потребность в данном виде материалов, руб.

2) Текущие запасы — запасы сырья, материалов и ресурсов для удовлетворения текущих потребностей предприятия. Его величина зависит от

[1] Экономика предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, 2013 г. - 663 с.
[2] Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Краева и др.; Под ред. проф. Г.Б. Поляка. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2013 - 518 с.

среднесуточного потребления материалов, интервала между очередными поставками, размера партий поставок и партий запуска в производство. Для многих материалов интервал между очередными поставками берется в половинном размере или рассчитывается среднеарифметическим методом. Максимальная величина текущего запаса определяется по формуле[3]:

$$З_{max} = A_N \times T, \quad (2)$$

где A_N – среднесуточная потребность в данном материале, натуральные единицы измерения;

Т – время между двумя очередными поставками, дни.

Нормирование оборотных средств представляет собой следующую сумму[4]:

$$S_{общ} = S_{пр.з} + S_{гп} + S_{зтов} + S_{дс} + S_{проч} \quad (3)$$

$S_{общ}$ – общий норматив оборотных средств, тыс. руб;

$S_{пр.з}$ – норматив производственных запасов, тыс. руб;

$S_{гп}$ – норматив запасов готовой продукции, тыс. руб;

$S_{зтов}$ – норматив оборотных средств по запасам товаров, тыс. руб;

$S_{дс}$ – норматив запаса денежных средств, тыс. руб;

$S_{проч}$ – потребность в прочих материальных ценностях, тыс. руб.

Из данной формулы очевидно, что для определения общей потребности в оборотных средствах необходимо рассчитать потребности предприятия в оборотных средствах по каждому элементу.

Норма запаса оборотных средств – время (дни), в течении которого оборотные средства находятся в производственном запасе, характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей, рассчитанных в днях запаса или в процентах к определенной базе (товарной продукции, объему основных фондов). Устанавливаются на определенный период времени (квартал, год), но могут действовать и в течение более длительного периода.

Норматив определяется по формуле 4:

---

[3] Оптимизационные модели управления финансовыми ресурсами предприятия: Моногр. / А.В.Мищенко, Е.В.Виноградова - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 337 с.

[4] Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности : Методологические аспекты. Монография / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с

$$Н = N \times P , \quad (4)$$

где Н – норматив оборотных средств в денежном выражении;

N – норма оборотных средств в днях (время);

Р – однодневный расход по статье.

Политика управления оборотными активами определяет, насколько предприятие готово пойти на риск возникновения убытков, связанный с нехваткой той или иной категории оборотных активов. Это может быть риск простоев производства из-за нехватки сырья и материалов, риск убытков, вызванных просроченной дебиторской задолженностью. Для того чтобы правильно оценить подобные риски, нужно учитывать нарушения договорных отношений как поставщиками, так и покупателями. Компенсировать эти риски можно за счет создания страховых резервов.

Под дебиторской задолженностью понимают выраженные в денежной форме обязательства отдельных граждан, организаций и прочих дебиторов перед данным предприятием. Дебиторская задолженность возникает в результате совершения хозяйственных операций, обычно при реализации товаров, продукции, работ, услуг.

В отечественной и зарубежной литературе формулировка дебиторской задолженности, как экономического понятия, характеризуется многогранностью и многоаспектностью. Существует ряд научных подходов, которые можно классифицировать следующим образом:

1) Правовой подход. В рамках данного подхода дебиторская задолженность рассматривается с позиции неисполненного денежного обязательства. Так, например, Саблин М.Т. дебиторскую задолженность определяет как «установленную договором или иным основанием обязанность одного лица (должника) совершить в пользу другого (кредитора) определённое действие, как то передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.д.»[5]. Астахов В.П. конкретизирует понятие до уровня обязательства других предприятий, организаций, являющихся юридическими лицами, или отдельных

[5] Саблин М. Т. Взыскание долгов. От профилактики до принуждения. – М.: КноРус, 2013. – с. 3.

граждан (физических лиц) перед данным предприятием. По мнению Астахова В.П., эти «обязательства возникают в связи с предоставлением дебиторам продукции или денежных средств (в виде займов, подотчетных сумм и т.п.), выполнением работ, оказанием услуг»[6]. Малкин О. Ю. определяет дебиторскую задолженность как «сумму неисполненных денежных обязательств дебиторов, возникших по основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом»[7]. Очевидно, конкретизация правовых оснований возникновения дебиторской задолженности является прерогативой юриспруденции и в рамках данного подхода детально рассматривается в работе Саблина М.Т.

2) Экономический подход. Дебиторская задолженность определяется как кредит, предоставляемый хозяйствующим субъектом своим дебиторам, а процесс управления ею, по мнению Бригхема Ю. и Гапенски Л., «сводится к решению вопроса о том, предоставлять или не предоставлять такой кредит покупателю»[8]. Этого же мнения придерживается Галицкая С.В., которая пишет о возникновении дебиторской задолженности при реализации продукции с отсрочкой платежа, т.е. на условиях коммерческого кредита[9]. По нашему мнению, данное определение не отражает в полной мере сущности понятия, так как ограничивается такой экономической категорией, как кредит. Очевидно, что кредит подразумевает предварительно-согласованную передачу стоимости во временное пользование на условиях возвратности. Данный признак не всегда характеризует дебиторскую задолженность, которая на предприятиях возникает без какого-либо предварительного согласования, а проявляется вследствие неэффективного функционирования хозяйствующих субъектов в современных рыночных условиях.

3) Бухгалтерский подход. С точки зрения данного подхода, дебиторская задолженность рассматривается как объект бухгалтерского учета и

---

[6] Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет. – М.: Юрайт, 2014. – с. 237.

[7] «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (с изм. и доп.) // Нормативно-правовая база КонсультантПлюс

[8] Брюханов М.Ю. Концепция поддержания капитала как способ влияния на стоимость элементов отчетности // Финансовый менеджмент. – 2013.- № 2. – С. 95-104.

[9] Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : Учебник / Т. В. Кириченко. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 484 с.

определяется с двух позиций: а) как часть имущества организации и б) как вид хозяйственных операций, отражаемых в регистрах бухгалтерского учета. Первой позиции придерживаются Лебедев К.К., Безруких П.С.[10], которые к дебиторской задолженности относят входящие в состав имущества (активов) организации её имущественные требования к другим лицам, являющимися её должниками. Дебиторскую задолженность, как вид хозяйственных операций, характеризует Пятов М.Л.: «Дебиторская задолженность – это отражение на счетах расчетов обязательства перед предприятием сторонних лиц – покупателей, работников, займополучателей, бюджета»[11].

4) Коммерческий подход. Дебиторская задолженность рассматривается как необходимый элемент сбытовой политики и представляет сумму долгов перед предприятием, обусловленную временным разрывом между коммерческой сделкой и её оплатой. Более точное определение в рамках данного подхода дает Пойлова Е.Ю.: дебиторская задолженность – это элемент маркетинговой политики организации, направленной на максимизацию объёма прибыли, установление взаимовыгодных условий.

5) Финансовый подход. Дебиторская задолженность характеризуется как оборотный актив, оказывающий значительное влияние на финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность компании, и повышающий риск финансовых потерь компании. По мнению Ковалева В.В., дебиторская задолженность – это финансовый инструмент, возникающий в результате хозяйственных отношений и представляющий собой иммобилизацию, т.е. отвлечение из оборота собственных оборотных средств. Похожей точки зрения придерживаются и ряд других представителей теории финансового менеджмента и анализа[12]. Интересным, на наш взгляд, в рамках данного подхода представляется финансовая трактовка Кореневой И.Н., которая считает, что «дебиторская задолженность – это производная финансовая

[10] Безруких П. С., Комиссарова И. П. Бухгалтерское дело. – М.: Бухгалтерский учет, 2012. – 368 с.
[11] Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие / Е.А. Приходько. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 332 с.
[12] Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2013 - 512 с..

категория, отражающая совокупность специфических финансовых отношений по поводу способов и сроков расчетов между поставщиками и покупателями, принимающая форму оборотного актива поставщика – потенциально положительного денежного потока»[13].

Исследование содержания дебиторской задолженности и её основных терминологических разночтений в ряде фундаментальных и прикладных работ выявило недостаточность рассматриваемых подходов для более глубокого понимания сущности понятия. Следует отметить, что сегодня значительное внимание уделяется стоимостной концепции управления компанией и её инвестиционной привлекательности, которые позволяют повышать эффективность хозяйственной деятельности и укреплять финансовое положение компании. Поэтому, на наш взгляд, представляется важным понимание сущности дебиторской задолженности с точки зрения стоимостного и инвестиционного подходов. Рассмотрим и охарактеризуем каждый из них.

6) Стоимостной подход. Дебиторская задолженность является активом, который формируется за счет средств оборотного капитала и оказывает существенное влияние на формирование рыночной стоимости компании, как важнейшего элемента современных экономических отношений. Так дебиторскую задолженность определяет Прудников в своей монографии «Оценка стоимости дебиторской задолженности»[14]. Болотских В.В. конкретизирует, что это «специфический актив с убывающей полезностью и обладающий внутренней фундаментальной стоимостью». В рамках данного подхода, дебиторская задолженность представляет собой объект, подлежащий обязательной оценке в процессе управления стоимостью компании.

7) Инвестиционный (портфельный) подход. Данный подход предполагает рассмотрение дебиторской задолженности, как объекта инвестиций, и её понимание, как совокупности элементов единого целого – портфеля, который

[13] Лехтянская Л.В. Оборотные средства и модернизация производства // Российское предпринимательство. — 2013. — № 5 (227). — с. 42-46.
[14] Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: Учебник / И.Я. Лукасевич; М-во образ. и науки РФ - М.: Национальное образование, 2007, 2010, 2011, 2012 [2013] - 768 с.

влечет за собой характеристики риска и доходности. Это позволяет более глубоко проводить анализ и оптимизацию дебиторской задолженности, её структуры, а также выстраивать политику эффективного управления. Данное определение сущности формулируется нами в свете изучения риска управления дебиторской задолженности, как фактора, предопределяющего оптимальность и эффективность управленческих решений.

Инвестиционная направленность характерна определениям многих исследователей, которые пишут о дебиторской задолженности, как о рискованном активе хозяйствующего субъекта, возникающего из обязательства юридических и физических лиц по договору, заключенному на потенциально выгодных для него условиях. Интересным, на наш взгляд, представляется точка зрения Попова В.В., который в своем исследовании эффективности коммерческого цикла предприятия рассматривает дебиторскую задолженность с позиции финансового инструмента со свойственными ему рисками, ликвидностью и доходностью. По его мнению, дебиторская задолженность должна определяться как сумма требований и оцениваться по текущей стоимости с использованием ставки дисконтирования. Следует отметить, что Попов В.В. наилучшей ставкой дисконтирования для внутреннего анализа текущей стоимости дебиторской задолженности считает показатель рентабельности инвестиций в дебиторскую задолженность, отражающий внутреннюю норму доходности требований организаций. На наш взгляд, использование данного показателя в качестве ставки дисконтирования применимо лишь в целях реализации кредитной политики и не является оптимальным при анализе всех рисков управления дебиторской задолженностью.

Все рассматриваемые подходы к пониманию сущности дебиторской задолженности имеют место быть в той или иной сфере её возникновения. Ввиду этого можно констатировать, что дебиторская задолженность является относительно самостоятельной экономической категорией, которая играет значительную роль в воспроизводственном процессе.

Кредиторская задолженность возникает в случае если дата поступления услуг (работ, товаров, материалов и т. д.) не совпадает с датой их фактической оплаты.

Ответственность за злостное уклонение от возврата кредиторской задолженности предусмотрена статьей 177 УК РФ.

В бухгалтерском учёте принято выделять несколько видов кредиторской задолженности:[15]

- задолженность перед поставщиками и подрядчиками;
- задолженность перед персоналом организации;
- задолженность перед внебюджетными фондами;
- задолженность по налогам и сборам;
- задолженность перед прочими кредиторами.

Наличие кредиторской задолженности не является благоприятным фактором для организации и существенно снижает показатели при оценке финансового состояния предприятия, платежеспособности и ликвидности.

Дебиторская и кредиторская задолженности являются реальным явлением в платежном обороте предприятия, они возникают в результате несовпадения даты возникновения обязательства с датой платежа. Однако их динамика в рыночных условиях на предприятиях не обеспечивает повышения эффективности использования оборотного капитала. На величину оборотного капитала, безусловно, влияет вложения в производственные запасы предприятий, однако большой объем задолженностей характеризует степень незавершенности кругооборота оборотного капитала и его трансформации в материальную и денежную формы. Для повышения финансовой результативности всех видов обычной деятельности и обеспечения платежеспособности предприятиям необходимо ускорить круговорот оборотного капитала. Экономические механизмы, обеспечивающие ускорение оборачиваемости оборотного капитала исследовались в трудах многих ученых.

[15] Брюханов М.Ю. Концепция поддержания капитала как способ влияния на стоимость элементов отчетности // Финансовый менеджмент. – 2013.- № 2. – С. 95-104.

Влияние соответствии периодичности трансформации дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской на финансовое состояние предприятия обозначены в работе М. Крейнина.

Однако в экономической литературе не в полной мере исследовано значение движения дебиторской и кредиторской задолженности для кругооборота оборотного капитала предприятия. Для стабилизации и ускорения которого, предприятиям необходимо обратить большое внимание на динамику дебиторской и кредиторской задолженностей и их одновременное погашения.[16]

Как известно, финансовый цикл начинается с момента расходования средств на приобретение материальных ресурсов и до момента их поступления в виде дохода (выручки) от реализации продукции (товаров, работ, услуг). Увеличение его длительности, несвоевременное поступление дохода от реализации продукции (товаров, работ, услуг) приводит к замедлению кругооборота оборотного капитала. Уровень завершенности финансового цикла характеризуют дебиторская и кредиторская задолженности, относящихся к основным финансовых регуляторов скорости оборота оборотного капитала. Положительная результативность финансового цикла обеспечивает непрерывность операционного цикла, от которого, прежде всего, зависит эффективная обычная деятельность предприятий.

В современной практике хозяйственной деятельности, отгружая произведенную продукцию или оказывая услуги, предприятия, как правило, предоставляют покупателям коммерческие кредиты путем отсрочки платежей. Конечно, таким способом компании пытаются увеличить объемы реализации продукции, однако при этом растут объемы дебиторской задолженности, в результате чего изымают из оборота часть оборотного капитала, соответственно, снижается уровень платежеспособности предприятия. Итак, оборотный капитал, опосредующих сферу производства, не изменяет своего объема, зато в сфере обращения его часть изымают из оборота предприятия в

[16] Фомичева Л.П. Антикризисные меры: управление кредиторской задолженностью // Финансовый менеджмент. – 2010. - № 1. – С. 23 – 25.

форме дебиторской задолженности, замедляет период кругооборота и влияет на эффективность использования оборотного капитала в сфере производства.

В современных условиях рыночной конкуренции субъекты предпринимательской деятельности вынуждены реализовывать продукцию с отсрочкой платежей, не оказывающих безубыточное изъятие из оборота части собственного оборотного капитала. При этом одна часть дебиторской задолженности является закономерной, поскольку так предусматривает порядок расчетов, другая часть – просроченная и безнадежная дебиторская задолженность возникает в результате нарушения платежной дисциплины.

Рост объемов дебиторской задолженности приводит двойное изъятие оборотного капитала предприятия, с одной стороны, в форме отсрочки платежей покупателям, а, с другой, – в форме уплаты налоговых обязательств, возникающих при реализации продукции. Упомянутые расчетные операции не только ограничивают объем денежных потоков на предприятии, но и замедляют круговорот оборотного капитала.[17]

Допущение большого объема дебиторской и кредиторской задолженностей характеризует степень незавершенности круговорота оборотного капитала. Ведь совершенно недостаточно, чтобы сумма дебиторской задолженности не превышала сумму кредиторской задолженности, поскольку предприятие обязано рассчитываться по долгам перед кредиторами независимо от того, получает оно долги от своих дебиторов или нет. Доминирование того или иного вида задолженности приводит в итоге к дисбалансу в круговороте оборотного капитала. Только такие объемы дебиторской и кредиторской задолженностей, которые отвечают договорной дисциплине в рамках правовых сроков исковой давности, могут положительно повлиять на движение оборотного капитала.

С целью улучшения состояния расчетов в практике реализации продукции в коммерческий кредит предприятиям следует учитывать:

---

[17] Финансовый менеджмент и налогообложение организаций. Учебное пособие/ П.А. Левчаев. - Саранск: Мордовский гуманитарный институт, 2010 г.

- Срок предоставления кредита (разработка типовых договоров, предусматривающих предельный срок уплаты за продукцию);
- Критерии кредитоспособности, по которым поставщик определяет способность покупателя своевременно выполнить финансовые обязательства и возможные варианты оплаты, вытекающими;
- Систему создания резервов по сомнительным долгам;
- Систему сбора платежей – процедуры взаимодействия с покупателями в случае нарушения условий оплаты;
- Систему скидок по обусловлен и достаточно короткий период оплаты продукции.

Одновременно для эффективной системы взаимоотношений с покупателями предприятию необходимо обеспечить высококачественное формирования портфеля потребителей, которым можно предоставлять кредит, определять оптимальные условия кредитования, четкую процедуру предъявления претензий и рефинансирования долга. Однако любая эффективная система отбора покупателей на практике не защищает от различных накладок, в результате которых, в частности, возникает просроченная дебиторская задолженность.

1.2 Экономические нормативы управления финансовым циклом организации

Оборотные активы обладают высокой степенью мобильности и определяют показатели платежеспособности предприятия, возможность своевременно рассчитываться по своим краткосрочным финансовым обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности.

Управление оборотными активами направлено на обеспечение бесперебойной и эффективной текущей производственной деятельности, поддержание на необходимом уровне платежеспособности предприятия,

минимизацию непроизводительных расходов, связанных с оборотными средствами, и осуществляется в комплексе с управлением текущими обязательствами (кредиторской задолженностью и краткосрочными кредитами и займами).

Реализация общей политики управления оборотными активами компании осуществляется по следующим основным этапам:

1) Анализ оборотных активов предприятия в предшествующем периоде. На данном этапе рассматривается динамика общего объема оборотных активов, динамика изменения удельного веса оборотных активов в общей сумме активов.

2) Анализ состава оборотных активов в разрезе основных их видов. Изучается динамика каждого вида актива в сопоставлении с изменением объемов производства и реализации. Оцениваются показатели ликвидности.

3) Анализ оборачиваемости отдельных видов активов. Рассчитываются коэффициент оборачиваемости и период оборота, продолжительность операционного, производственного и финансового циклов предприятия. Исследуются основные факторы, определяющие продолжительность этих циклов.

4) Анализ рентабельности оборотных активов. В процессе анализа рассчитываются коэффициенты рентабельности, используется формула Дюпона, которая в данном случае имеет вид:

$$Р_{оа} = Р_{рп} \times О_{оа}, \quad (5)$$

где $Р_{оа}$ – рентабельность оборотных активов;

$Р_{рп}$ – рентабельность реализации;

$О_{оа}$ – оборачиваемость оборотных активов.

5) Анализ основных источников финансирования оборотных активов. Определяется динамика их суммы и удельного веса в общем объеме финансовых средств, определяется уровень финансового риска, генерируемого

сложившейся структурой источников финансирования и других факторов, которые влияют на эту структуру.

По результатам проведенного анализа определяется общий уровень эффективности управления оборотными активами на предприятии и выявляются основные направления его повышения в предстоящем периоде.

Основные элементы оборотных активов[18]:

– производственные запасы сырья и полуфабрикатов;
– незавершенное производство;
– запасы готовой продукции;
– дебиторская задолженность;
– денежные средства;
– краткосрочные финансовые вложения.

Устойчивость и платежеспособность предприятия отражают показатели собственного и чистого оборотного капитала.

Величина собственных оборотных средств СОС (собственного оборотного капитала) показывает, «в каком размере текущие активы сформированы за счет собственного капитала»[19].

Величина чистого оборотного капитала (ЧОК) показывает, «в каком объеме оборотные активы сформированы за счет собственного и долгосрочного заемного капитала»[20].

Увеличение собственных оборотных активов предприятия улучшает показатели его ликвидности и финансовой устойчивости. Однако данную тенденцию нельзя считать безусловно положительной. Увеличение показателя чистого оборотного капитала может свидетельствовать о том, что предприятие направляет на финансирование оборотных активов средства из своих инвестиционных ресурсов (долгосрочного собственного и заемного капитала).

[18] Гирфанова И.Н. Управление оборотными средствами и ускорение их оборачиваемости.- 2010. – с. 134-137. Научная электронная библиотека . Интернет ресурс: http://elibrary.ru
[19] Гирфанова И.Н. Управление оборотными средствами и ускорение их оборачиваемости.- 2010. – с. 134-137. Научная электронная библиотека . Интернет ресурс: http://elibrary.ru
[20] Экономика и управление предприятием: конспект лекций / Е.Г.Непомнящий. Интернет ресурс: http://www.aup.ru/books/m83/7.htm

Отказ от реализации некоторых инвестиционных проектов, на которые не хватит финансирования, лишит предприятие части будущего дохода и ограничит перспективы его развития. Таким образом, увеличение СОС может означать замедление их оборачиваемости, снижение эффективности использования долгосрочного капитала предприятия.

Идеальная модель – «текущие активы равны текущим обязательствам»[21]. Данная модель идеальна с точки зрения соответствия одному из принципов финансового менеджмента (финансирование долгосрочных программ за счет долгосрочных источников средств, текущей деятельности) за счет краткосрочных источников. Но она не может быть рекомендована на практике, поскольку не дает предприятию запаса финансовой устойчивости и ликвидности.

Агрессивная модель – долгосрочные пассивы являются источником финансирования внеоборотных активов и постоянной части оборотных активов. Переменная часть оборотных активов должна финансироваться за счет кредиторской задолженности, а в случае ее недостаточности – краткосрочных заемных средств.

Консервативная модель предполагает «полное отсутствие кредиторской задолженности и краткосрочных заемных средств»[22]. Все потребности предприятия полностью покрываются долгосрочными источниками. В этом случае риск потери ликвидности отсутствует полностью. Тем не менее с позиции рентабельности данная модель означает сокращение инвестиционных возможностей предприятия. В реальной практике не встречается.

Умеренная модель устанавливает равновесие между приемлемым уровнем ликвидности и рентабельности. В этом случае долгосрочными пассивами покрывается постоянная часть текущих активов и около половины переменной части.

---

[21] Мулкиджанян В.С. Повышение эффективности управления оборотным капиталом российских промышленных предприятий на основе регулирования операционного цикла в существующих условиях кризиса // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2010. Т. 105. № 4. С. 70-76

[22] Мулкиджанян В.С. Повышение эффективности управления оборотным капиталом российских промышленных предприятий на основе регулирования операционного цикла в существующих условиях кризиса // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2010. Т. 105. № 4. С. 70-76

Период оборачиваемости оборотных средств (финансовый цикл) равен периоду оборачиваемости запасов (производственный цикл) плюс период оборачиваемости дебиторской задолженности минус период погашения кредиторской задолженности.

Операционный цикл включает период времени от момента расходования предприятием денежных средств на приобретение входящих запасов материальных оборотных активов до поступления денег от дебиторов за реализованную продукцию.

Продолжительность операционного цикла предприятия (ОЦ) рассчитывается по формуле[23]:

$$ОЦ = Т_{дс} + Т_{мз} + Т_{нзп} + Т_{гп} + Т_{дз,} \quad (6)$$

где $Т_{дс}$ – период оборота среднего остатка денежных средств;

$Т_{мз}$ – период оборота запасов сырья, материалов, полуфабрикатов;

$Т_{нзп}$ – период оборота НЗП;

$Т_{гп}$ – период оборота запасов готовой продукции;

$Т_{дз}$ – продолжительность инкассации дебиторской задолженности.

Производственный цикл начинается с момента поступления материалов на склад предприятия, заканчивается в момент отгрузки покупателю продукции, которая была изготовлена из данных материалов (период оборота запасов сырья, период оборота незавершенного производства, период оборота запасов готовой продукции).

Финансовый цикл начинается с момента оплаты поставщикам приобретенных материалов (погашение кредиторской задолженности), заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности).

Анализ эффективности функционирования отечественных предприятий целесообразно производить с помощью финансовых критериев, ориентированных на оценку инвестиционной привлекательности бизнеса. Для

[23] Мулкиджанян В.С. Повышение эффективности управления оборотным капиталом российских промышленных предприятий на основе регулирования операционного цикла в существующих условиях кризиса // Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2010. Т. 105. № 4. С. 70-76

этого используются такие показатели и критерии, как: коэффициенты платежеспособности; соотношение собственного и заемного капитала; рентабельности активов (ROA); акционерного капитала (ROE); инвестиций (ROI) и др.

Роль оценки финансовой устойчивости в рамках стратегического управления деятельностью предприятия состоит в обосновании достижимости поставленных целевых задач, в оперативном управлении – в оценке степени достижения поставленных целей в анализируемых периодах[24]. Одним из важнейших критериев оценки финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность: долгосрочная и текущая. Долгосрочная платежеспособность – способность предприятия рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе, что напрямую влияет на финансовую устойчивость организации.

Текущая платежеспособность или ликвидность – «способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам, реализуя оборотные активы»[25].

Оборотные активы отечественных предприятий в зависимости от степени их ликвидности можно разделить на три группы:

Ликвидные средства, постоянно готовые к реализации: денежные средства, высоколиквидные ценные бумаги.

Ликвидные средства: запасы материально-производственных средств, краткосрочная дебиторская задолженность.

Неликвидные средства: долгосрочная дебиторская задолженность, незавершенное производство, расходы будущих периодов.

Отнесение тех или иных статей оборотных активов к указанным группам зависит от особенностей функционирования предприятия. Например, из-за длительности производственного цикла ремонтных работ незавершенное

[24] Бадалова А.Г., Еленева Ю.Я. Развитие промышленного предприятия: стадии, критерии, риски // Справочник. Инженерный журнал с приложением. 2011. № 6. С. 42-45; Григорьев С.Н. Проблемы и перспективы развития отечественного машиностроительного производства // Справочник. Инженерный журнал с приложением. 2014. №12. С. 3-7.

[25] Незамайкин В.Н. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова; Финуниверситет - М.: Юрайт, 2014 - 467 с

производство авиаремонтного предприятия относится к неликвидным средствам, попадая в третью группу, тогда как на предприятиях других отраслей может попадать во вторую группу. Большая часть дебиторской задолженности относится ко второй группе активов, т.к. период ее оборота не превышает 12 месяцев.

Для анализа платежеспособности обязательства предприятия группируют по степени их срочности: краткосрочные и долгосрочные обязательства.

Таким образом, динамика коэффициентов платежеспособности и ликвидности зависит от форм управлении дебиторской задолженностью и производственным циклом предприятия. Поддержание дебиторской задолженности и материально-производственных запасов на требуемом уровне позволяет обеспечить финансовую устойчивость организации.

Анализ платежеспособности отечественных предприятий позволяет сделать вывод о том, что краткосрочные оборотные активы могут полностью покрывать краткосрочные обязательства за счет незначительной доли последних в структуре пассивов предприятий. Для поддержания абсолютной и срочной ликвидности на допустимом уровне необходимо увеличить долю денежных средств организаций за счет управления сокращением доли дебиторской задолженности, сокращением цикла ремонтных работ и обоснования величины материально-производственных запасов.

Чем больше доля оборотных активов, тем выше общая скорость оборота активов. Увеличение доли внеоборотных активов приведет к общему замедлению скорости оборота активов. Замедление оборачиваемости активов приводит к росту их остатков, ускорение оборачиваемости – к их сокращению. У предприятия либо возникает потребность в дополнительном финансировании, либо происходит высвобождение средств из оборота в связи с ускорением их оборачиваемости.

Снижению общей оборачиваемости оборотных активов отечественных предприятий способствует низкая скорость и большой период оборота

производственных запасов, обусловленный длительным циклом ремонтных работ в некоторых отраслях, периодом погашения дебиторской задолженности.

Увеличение оборота оборотных активов в виде запасов и дебиторской задолженности сопровождается оттоком денежных средств. Ускорение оборачиваемости материальных запасов, средств в расчетах, а также увеличение периода краткосрочных обязательств связаны с притоком денежных средств. Таким образом, величина денежных средств и их динамика непосредственно зависят от скорости оборота активов, длительности срока расчетов с кредиторами.

При увеличении доли дебиторской задолженности в сумме совокупных активов значительно увеличивается срок ее оборота, что негативно влияет на величину выручки и прибыли фактически остающейся в распоряжении организации.

Для своевременного обеспечения хозяйственной деятельности предприятий финансовыми ресурсами в необходимом объеме следует минимизировать негативные последствия от большой доли дебиторской задолженности в величине оборотных активов.

Увеличение объема дебиторской задолженности влечет за собой риск несвоевременного возврата средств, появления убытков и утраты платежеспособности, что вызывает необходимость разработки эффективной системы управления задолженностью.

1.3 Характеристика источников формирования оборотного капитала

Определение экономической сущности оборотных активов с современных позиций теории управления финансами предприятий и теории бухгалтерского учета показало, что им присущи особенности, которые отличают их от других видов экономических ресурсов субъектов хозяйствования. С учетом этих характерных особенностей уточнено и расширено понятие этого вида активов, которое предлагается определять

следующим образом: «Оборотные активы представляют собой группу контролируемых предприятием высоколиквидных имущественных ценностей, сформированных за счет инвестированного в них капитала, обеспечивают непрерывность его операционного процесса или платежеспособность и должны быть потребленные или реализованы в течение операционного цикла или в срок до одного года, использование которых направлено на получение соответствующего экономического эффекта .

Оборотные (текущие) активы – это ресурсы предприятия, обслуживающие текущую производственно-коммерческую деятельность и полностью потребляемые в течение одного производственно-коммерческого цикла»[26].

При формировании активов основной задачей является выявление и удовлетворение потребностей в отдельных их видах и оптимизации их состава в целях обеспечения бесперебойного операционного процесса и наиболее эффективного использования привлекаемых финансовых ресурсов

С позиций финансового менеджмента наиболее практически значимы следующие классификационные признаки активов[27]:

Форма функционирования:

1. Материальные активы (основные средства, запасы сырья и полуфабрикатов, незавершенное производство, готовая продукция и т. д.).
2. Нематериальные активы (патентные права и лицензии, товарные знаки, торговые марки, «гудвилл» и т. д.).
3. Финансовые активы (денежные средства, дебиторская задолженность, краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения).

Характер участия в производственном процессе:

1. Оборотные (текущие) активы.
2. Внеоборотные активы.

[26] Лехтянская Л.В. Оборотные средства и модернизация производства // Российское предпринимательство. — 2013. — № 5 (227). — с. 42-46.

[27] Управление организацией: Учебник / А.Г. Поршнев, Г.Л. Азоев, В.П. Баранчеев; Под ред. А.Г. Поршнева и др. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 736 с.

Степень ликвидности:

1. Абсолютно ликвидные, которые представляют собой готовые средства платежа – денежные средства.

2. Высоколиквидные, которые могут быть обращены в денежную форму в короткий срок (до одного месяца) без ощутимых потерь своей текущей рыночной стоимости – краткосрочные финансовые вложения и краткосрочная дебиторская задолженность.

3. Среднеликвидные, обращающиеся в денежную форму в срок от одного до шести месяцев – дебиторская задолженность (кроме краткосрочной и безнадежной), запасы готовой продукции, предназначенной к реализации.

4. Слаболиквидные – запасы сырья и полуфабрикатов, МБП, незавершенное производство, основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения.

5. Неликвидные – безнадежная дебиторская задолженность, расходы будущих периодов.

Формирование активов предприятия связано с тремя основными этапами его развития на различных стадиях жизненного цикла:

– создание нового предприятия;

– расширение, реконструкция и модернизация действующего предприятия;

– создание новых структурных единиц (филиалов и т. п.).

Внеоборотные активы[28]:

– практически не подвержены потерям от инфляции;

– способны генерировать стабильную прибыль, обеспечивая выпуск различных видов продукции в соответствии с конъюнктурой товарного рынка;

– имеют большие резервы расширения объема операционной деятельности в период увеличения спроса;

– подвержены моральному износу и старению;

[28] Филобокова Л.Ю. Оборотный капитал - основополагающий фактор развития, повышения конкурентоспособности и объект управления финансами малых предприятий // Финансовый менеджмент. — 2014 .— № 4.-С.3-11.

– тяжело поддаются оперативному управлению, в связи с чем временные спады спроса приводят к снижению уровня их полезного использования;

– слаболиквидны в подавляющей части[29].

Оборотные активы:

– имеют высокую степень структурной трансформации;

– легко поддаются изменениям в процессе диверсификации операционной деятельности;

– обладают в целом достаточной ликвидностью;

– в значительной части подвержены инфляционным процессам;

– временно свободные оборотные активы практически не прибыльны, вызывая при этом дополнительные затраты на их хранение;

– подвержены риску потерь в связи с недобросовестностью партнеров по хозяйственным операциям и собственного персонала[30].

Как объект, оборотные активы торгового предприятия нуждаются в определенной классификации. Такую классификацию предлагается осуществлять в разрезе основных и вспомогательных классификационных признаков. К основным признакам классификации оборотных активов отнесены: характер формирования этих активов по составу инвестированного в них капитала; функции, которые они обеспечивают в хозяйственном процессе; виды активов по действующим стандартам их бухгалтерского учета; характер экономического регулирования размера этих активов на предприятии. К вспомогательным признаков классификации оборотных активов отнесены: особенности оценки учетной стоимости; уровень ликвидности активов; натурально-вещественная их форма. В разрезе этих признаков предложена классификация оборотных активов, учитывает их особенности как объекта финансирования на предприятиях торговли.

---

[29]Долгосрочная финансовая политика организации: Учебное пособие / Е.Н. Карпова, О.М. Кочановская, А.М. Усенко, А.А. Коновалов. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 208 с..

[30]Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : Учебник / Т. В. Кириченко. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 484 с..

Оборотный капитал, инвестируемый в оборотные активы, в современной теории финансового управления предприятием рассматривается с двух позиций – как совокупность определенных в денежной форме отдельных видов оборотных активов и как совокупность финансовых ресурсов, обеспечивающих формирование этих активов. Присоединяясь к экономистам, исповедующих второй подход, определены основные особенности оборотного капитала и предложено следующее его понятие: «Оборотный капитал предприятия представляет собой объем привлеченных из разных источников инвестиционных ресурсов, направляемых на финансирование образования конкретных видов его оборотных активов, постоянное вращение которого осуществляется по отдельным операционных циклах».

Источники образования оборотного капитала предлагается классифицировать по основным и вспомогательными классификационным признакам. К основным из этих признаков отнесены: характер собственности; целевое назначение средств; срок привлечения; виды кредита. Вспомогательными из этих признаков выделены: характер источников финансирования по отношению к предприятию; период функционирования; стоимость привлечения капитала и некоторые другие. В разрезе этих признаков предложена классификация источников финансирования оборотных активов торговых предприятий.

Управление финансированием оборотных активов предприятия должен выполнять три основные функции: определять необходимый объем оборотного капитала; определять состав собственных и заемных источников формирования этого капитала; обеспечивать оптимальное для данного предприятия соотношения уровня доходности и риска использования этого капитала. С учетом этих функций сущность этого управления предложено определять следующим образом: «Управление финансированием оборотных активов торгового предприятия представляет собой систему принципов и методов принятия управленческих решений по определению необходимого объема оборотного капитала и состава собственных и заемных источников его

формирования, обеспечивают заданное соотношение уровня доходности и риска его использования в соответствии с выбранной финансовой политики».

Главной целью управления финансированием оборотных активов предлагается определить минимизацию оборотного капитала на единицу предусмотренного товарооборота и оптимизации состава собственных и заемных источников его формирования в условиях выбранной финансовой политики предприятия. Эта главная цель управления должен получать конкретизацию в следующем круге его основных задач: формирование достаточных объемов финансирования товарных запасов и запасов материалов для обеспечения непрерывности торгово-операционного процесса; обеспечение финансирования необходимого объема текущей дебиторской задолженности, связанной с создания условий для расширения реализации товаров розничным и оптовым покупателям; обеспечение финансирования минимального объема остатка денежных активов для поддержания необходимого уровня абсолютной платежеспособности предприятия; обеспечение минимизации средневзвешенной стоимости используемого оборотного капитала.

1.4 Анализ оборачиваемости оборотного капитала.

В рамках анализа оборотного капитала можно выделить следующие коэффициенты.

1) Необходима оценка генерации предприятия прибыли без учёта структуры капитала.

$$РА = \frac{ЧП}{А}, \quad (7)$$

где РА – рентабельность активов,

ЧП – чистая прибыль,

А – активы.

2) В любое время актуальна оценка прибыльности или убыточноти фирмы. Она рассчитывается по формуле 8:

$$Рп = \frac{ВП}{В}, \quad (8)$$

где РП – рентабельность прибыль,

ВП – это валовая прибыль,

В – выручка.

3) Для сравнения во времени нужна оценка оборачиваемости ДЗ и скорости возвращения предприятием своих долгов.

$$ПОДЗ = \frac{Т_{пер}}{О_{дз}}, \quad (9)$$

где ПОДЗ – период оборачиваемости дебиторской задолженности,

$Т_{пер}$ – продолжительноть периода в днях,

$О_{дз}$ – средняя за период величина дебиторкой задолженности.

4) Для оценки долговой нагрузки на величину оборотного капитала будет своевременнен коэффициент отвлечения оборотных средств в дебиторскую задолженноть.

$$К_{отв} = \frac{ДЗ}{ОбС}, \quad (10)$$

где $К_{отв}$ – коэффициент отвлечения оборотных средств в дебиторкую задолженность,

Дз – дебиторская задолженность,

ОбС – оборотные средства.

5) Критерием упешности взыскания дебиторской задолженности будет коэффициент погашаемости дебиторской задолженности.

$$К_{пог}Дз = \frac{ДЗ}{В}, \quad (11)$$

где $К_{пог}Дз$ – коэффициент погашаемости дебиторской задолженности,

ДЗ – дебиторская задолженность,

В – выручка за данный период.

6) Одним из ключевых показателей оборачиваемости будет измерение экономичекого эффекта от ускорения оборачиваемости.

$$Э = \Delta Т \times В_{период}, \quad (12)$$

где Э – экономический эффект от ускорения оборачиваемости

$\Delta Т$ – изменение общей продолжительноти оборота оборотного капитала,

$В_{период}$ – выручка заопределённый период.

7) Классическим инструментом для оценки оборачиваемости являетя изменение прибыли за счёт ускорения оборачиваемости.

$$\Delta П = \Delta К \times R_{об} \times ОбК, \quad (13)$$

где $\Delta П$ – изменение прибыли за счёт ускорения оборачиваемости оборотного капитала,

$\Delta К$ – изменение коэффициента оборачиваемости,

$R_{об}$ – доля оборачиваемости,

ОбК – общая сумма оборотного капитала.

8) Необходимым условием грамотного анализа оборачиваемости будет наличие финансовых потребностей компании в рамках операционного цикла (формула 14) и в рамках года (формула 15).

$$ТФП_{опер} = З + Остатки + КЗ, \quad (14)$$

где $ТФП_{опер}$ – финановые потребности операционного цикла,

З – запасы,

Остатки – средние остатки по счетам деибторов,

КЗ – кредиторская задолженность.

$$ТФП = Р – ДС, \quad (15)$$

где Р – расходы за определённый период,

ДС – денежные средства.

Благодаря данным коэффициентам (а также тем,что перечисленны ранее) можно оценить финансовое состояние предприятия в контексте влияния оборачиваемости оборотного капитала на выручку и, соответственно прибыль компании, сделать выводы насчёт роли дебиторской задолженности и значения

её ликвидности для предприятия, определиться с соотношением и с балансом между кредиторской и дебиторской задолженностью, а также сделать прогноз насчёт будущих финансовых затруднений, которые, в конечном счёте, покроются «поздними» (из-за отсрочек) денежными потоками. В случае отсутствия данных потоков необходимо будет создание плана мероприятий по повышению оборачиваемости и ликвидности, в целях укрепления платёжеспособности, который разделится на оценку собственных оборотных средств в рамках организации и на полноту использования заёмных средств.

Глава 2. Анализ использования оборотного капитала в ООО «БИР ПЕКС»

2.1 Организационная характеристика компании

Компания БИР ПЕКС входит в число крупнейших российских фирм, специализирующихся на создании инженерных систем жизнеобеспечения современных зданий, и выполняет собственными силами полный комплекс работ по монтажу, пуско-наладке и сервисному обслуживанию внутренних инженерных систем по следующим разделам: вентиляция; холодоснабжение (холодильные центры); отопление, водоснабжение, канализация; системы оборотного водоснабжения; комплексные системы безопасности; системы электроснабжения, автоматизации и диспетчеризации инженерных систем; системы тепло- и пароснабжения (котельные); другие внутренние инженерные системы.

Силами квалифицированных специалистов осуществляется полный цикл мероприятий по консультациям, выбору оптимальных моделей оборудования и схем его размещения, монтажу, пусконаладочным работам и вводу систем в эксплуатацию. Специалисты компании проводят все необходимые согласования для ввода объекта в эксплуатацию в соответствующих согласовательных и разрешительных органах.

Концепция работы компании БИР ПЕКС основывается на индивидуальном подходе и оказании максимальной помощи в создании современной инженерной системы жизнеобеспечения зданий с использованием самого надежного оборудования и современных технологий.

Накопленный опыт в области ремонта и обслуживания инженерных систем зданий позволяет специалистам службы качественно и в предельно сжатые сроки осуществлять ремонтные и сервисные работы, а также проводить техническую экспертизу оборудования с предоставлением профессиональных рекомендаций по профилактическому сервисному обслуживанию. Также возможно проведение консультаций с целью организации качественной эксплуатации оборудования.

Команда службы строительства способна решать самые сложные задачи в области инженерных систем зданий любого уровня сложности. В службе строительства работают более 150 сотрудников инженерно-технического состава, распределенных по таким отделам как: производственно-технический отдел; служба главного инженера; сметно-договорной отдел; служба управления проектами.

Специалисты компании ООО «БИР ПЕКС» прошли обучение технологиям подбора, монтажа и проведения пусконаладочных работ в России и за рубежом на предприятиях фирм-производителей, имеют дипломы и квалификационные сертификаты на проектирование и монтаж сложного технического оборудования как зарубежного так и отечественного производства.

При проведении монтажных работ используется специализированное профессиональное оборудование, что гарантирует безупречное качество работ.

Компания выполняет работы по проектированию инженерных систем зданий, включая системы отопления и водоснабжения с применением труб производства корпорации ООО «БИР ПЕКС». Вся проектная деятельность корпорации с момента основания проектного направления проходит необходимые аттестационные процедуры, предусмотренные действующим законодательством РФ. Кроме того, мы также сотрудничаем с проектными организациями во многих городах России и зарубежья.

Проектный отдел корпорации БИР ПЕКС производит все проектные работы с использованием специализированного лицензионного программного обеспечения по созданию чертежей и расчетов, что позволяет снизить вероятность ошибок до минимума, и, соответственно, выполнить проектные работы в сжатые сроки. При разработке проектов с использованием инновационных решений достигается соответствие проектной документации современным требованиям. Благодаря этому обеспечивается максимальный уровень комфорта для деятельности людей.

Все проекты – от стандартных решений до сложных технических узлов, разрабатываемых инженерами корпорации БИР ПЕКС, соответствуют санитарно-

гигиеническим, экологическим, противопожарным нормам и требованиям, действующим на территории РФ.

Проведем оценку подсистем управления финансовой деятельности предприятия (таблица 1).

Таблица 1 - Оценка системы финансового менеджмента в компании

№	Подсистема управления финансами	Степень реализации
1	**Организация управления финансами**	
	Структура и состав финансовой службы	
1.1	Отделы финансового менеджмента	
	Количество отделов	5
	Квалификация и мастерство специалистов	5
	Уровень формализации решений	Жесткий
	Наличие Положения как стандарта	Разработано
1.2	Делегирование полномочий директором службы	Производится
2	**Система планирования финансовых ресурсов**	
2.1	Сферы планирования:	
	- продажи и производства	Имеется
	- себестоимости и затрат	Имеется
	- оборотного капитала и расчет потребности	Имеется
	- расходов на оплату труда	Имеется
	- финансовых результатов	Имеется
	- расчет плана денежных средств	Имеется
	Уровень реализации системы финансового планирования	Имеется
	- формирование стратегии управления финансовыми ресурсами	Имеется
2.2.	- оперативные планы	Имеется
3	**Аналитическая работа**	
3.1	Подробность финансового анализа	Тщательный
3.2	Сроки проведения	Раз в квартал
4	**Программно – компьютерное обеспечение**	
4.1	Организация движения потоков данных	Развитый
	Соответствие требованиям к организации	Поддерживается
	Уровень информатизации	Полная информатизация
5	**Контроллинг финансовых ресурсов**	
5.1	Осуществление функций контроля	На стадии развития
	Выполнение контроля	Выполняется
	Анализ отклонений от норм и стандартов	Выполняется
	Проведение аудита	Выполняется

В общем, управление финансами на предприятии осуществляется на высоком уровне. На предприятии осуществляется автоматизированный управленческий учет. Разрабатываются как долгосрочные так и краткосрочные финансовые и инвестиционные планы, а также проводятся регулярные внутренние аудиторские проверки, позволяющие вовремя выявить и исправить

ошибки ведения отчетности.

Рассмотрим основные функциональные обязанности сотрудников финансовой службы.

Финансовый директор:

- формирует систему менеджмента денежными средствами компании, контролирует финансовые взаимоотношения;
- координирует стратегию финансирования деятельности компании;
- определяет направления деятельности по оптимизации структуры капитала в компании.

Главный бухгалтер:

- выполняет функции контроля и учета за распределением ресурсов предприятия;
- формирует учетную политику, направленную на улучшение финансового состояния фирмы;
- координирует меры по организации внутреннего документооборота.

Финансовый менеджер:

- осуществляет меры по менеджменту финансовых ресурсов, руководствуясь критерием получения прибыли
- выполняет функции по финансовому планированию
- производит расчет потребности в оборотных средствах, а также принимает решения относительно повышения эффективности их использования
- разрабатывает политику, направленную на оптимизацию структуры капитала и снижение его цены
- проводит аналитическую работу деятельности компании

Бухгалтер – ревизор:

- проводит мероприятия, направленные на инвентаризацию, ревизии отчетности и документации предприятия
- осуществляет оформление актов ревизии и их предоставляет в

указанные сроки в государственные власти для проведения проверки.

Таким образом, в компании все должностные лица выполняют функции строго за ними закрепленные, подчиняясь вышестоящим лицам по иерархии.

2.2 Анализ управления оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Все коммерческие кредиты, предоставляемые фирмой «БИР ПЕКС», по срокам можно условно разделить на два вида.

Первый вид – это коммерческий кредит на срок доставки оборудования на склад в Москве (этот срок равен, как правило, 7 неделям). «БИР ПЕКС» размещает заказ в кредит (а иногда под частичную оплату) и авансирует денежные средства поставщику. По прибытии заказанного оборудования на склад в Москве «БИР ПЕКС» сообщает об этом покупателю. Покупатель оплачивает счет, затем организуется доставка оборудования непосредственно покупателю.

Второй вид – это коммерческий кредит с оплатой после непосредственной доставки оборудования заказчику. То есть, заказчик получает в свое распоряжение товары, затем по истечении определенного в договоре срока он оплачивает счет. На таких условиях фирма «БИР ПЕКС» заключает контракты с крупными, надежными и стратегически важными заказчиками, а так же заказчиками, осуществляющими регулярные закупки у фирмы «БИР ПЕКС». При этом виде кредита часто используется частичная предоплата.

На фирме «БИР ПЕКС» нет стандартизированных условий оплаты и сроков предоставления кредита, то есть практикуется достаточно свободная кредитная политика. С каждым клиентом заключается договор, в котором определяются индивидуальные условия кредитной сделки. При этом кредитным договором может быть предусмотрена частичная предоплата (аванс). На основе переговоров с клиентом, учитывая его запросы и результаты

анализа его кредитной истории, может быть принято решение о предоставлении кредитной линии, либо разового кредита.

Условия предоставления кредитной линии охватывают:

- максимальную сумму кредита, которой может воспользоваться клиент;
- максимальную продолжительность предоставленного кредита;
- минимальный размер заказа, когда это необходимо;
- четкие условия оплаты, зафиксированные в договоре.

Условия кредитных линий периодически пересматриваются в свете опыта работы с клиентом и текущей финансовой и кредитной ситуации.

За пользование кредитом проценты не начисляются, то есть на фирме «БИР ПЕКС» практикуется беспроцентный кредит. За просроченную оплату предусмотрено начисление штрафных санкций в размере 0,1 % от суммы отгрузки за каждый день просрочки.

Оформление кредитной сделки происходит путем заключения между кредитором и заемщиком договора купли-продажи, в котором указываются права и обязанности обеих сторон, срок, размер и порядок погашения кредита, условия поставки и характер поставляемого оборудования, устанавливается ответственность сторон за нарушение условий договора.

Согласно обычным условиям договора, покупатель вправе отказаться от своего заказа и расторгнуть договор, уведомив об этом поставщика до установленного договором срока. Размер неустойки составляет, как правило, 10% от суммы отгрузки.

Кроме того, в договоре учитываются форс-мажорные обстоятельства и различные дополнительные условия.

На основании отчетности за 2013 г. представленной в приложении 1 и за 2014 г. представленном в приложении 2, произведем расчет основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Бир Пекс». Произведем расчет и проанализируем основные финансовые показатели организации.

Рассчитаем рентабельность активов по формуле (7):

РА за 2013 год = 1290888 / 17527258*100% = 7,4%

РА за 2014 год = 3347093 / 17436080*100% = 19,2%

Рассчитаем рентабельность продаж по формуле (8):

РП за 2013 год = 1290888 / 44664580*100% = 2,9%

РП за 2014 год = 3347093 / 44082671*100% = 7,6%

В таблице 5 представлены полученные результаты расчетов коэффициентов и основные финансовые показатели организации, полученные из финансовой отчетности.

Таблица 2 – Динамика основных финансово-экономических показателей организации за период с 2013 по 2014 г.г., тыс. руб.

Наименование показателя	Значение		Отклонение +, -	Темп прироста, %
	2013 г	2014 г		
Выручка от реализации (стоимост. измер.)	44664580	44082671	-581909	-1,3
Стоимость оборотных средств, руб.	10261989	8333322	-1928667	-18,8
Чистая прибыль, руб.	1290887	3347093	2056206	159,3
Рентабельность продаж, %	7,4	19,2	11,8	159,5
Рентабельность активов	2,9	7,6	4,7	162,1
Стоимость чистых активов, руб.	17527258	17436080	-91178	-0,5
Дебиторская задолженность	1194700	5123010	3928310	328,8
Кредиторская задолженность	34917	163083	128166	367,1
Коэффициент текущей ликвидности	293,9	51,1	-242,8	-82,6
Коэффициент быстрой ликвидности	277,3	46,3	-231	-83,3
Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)	230,8	12,55	-218,3	-94,6

По данным таблицы 2 видно, что выручка от реализации в 2014 г. снизилась на 581909 тыс. руб. или на 1,3%. Стоимость оборотных средств уменьшилась в 2014 г. на 1928667 руб. или 18,8 %, что связано с уменьшением доходов в отчетном периоде. Чистая прибыль увеличилась в 2014 г. на 2056206 руб. или на 159,3%, что так же связано с повышением тарифов на платные услуги и снижением затрат.

Рентабельность продаж увеличилась в 2014 г. на 11,8%. Стоимость чистых активов снизилась в 2014 г. на 91178 руб. или 0,5%, что связано с увеличением обязательств в отчетном периоде.

Коэффициент текущей ликвидности снизился в 2014 г. на 242,8, что связано с уменьшением оборотных активов и увеличением обязательств. Коэффициент быстрой ликвидности снизился в 2014 г. на 231, что так же связано с увеличением обязательств и уменьшением оборотных средств. Коэффициент абсолютной ликвидности снизился в 2014 г. на 218,3, что так же связано с увеличением обязательств и уменьшением оборотных средств.

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность означает временное отвлечение средств из оборота хозяйствующего субъекта и использование их в оборотах других хозяйствующих субъектах. Это на время уменьшает финансовые ресурсы и возможности, следовательно, приводит к затруднению в выполнении своих обязательств. Важно оценить вероятность безнадежных долгов, для чего используется накопленный статистический материал на предприятии или заключение опытных экспертов, ведется работа по управлению дебиторской задолженностью.

Рассчитаем период оборачиваемости дебиторской задолженности по формуле (9):

ПОДЗ за 2013 год = 1194700 х 360 / 75690659 = 6 дней

ПОДЗ за 2014 год =5123010 х 360 / 72427479 = 25 дней

Рассчитаем коэффициент отвлечения оборотных средств в дебиторскую задолженность по формуле (10):

Котв. за 2013 год =1194700 / 10261989 = 0,1

Котв. за 2014 год =512310 / 8333322 = 0,6

Рассчитаем коэффициент погашаемости дебиторской задолженности по формуле (11):

Кпог.ДЗ за 2013 год = 1194700 / 44664580 = 0,03

Кпог.ДЗ за 2014 год = 5123010 / 44082671 = 0,12

Рассчитанные коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности по всем составляющим структуры отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Определение оборачиваемости статьей дебиторской задолженности.

Показатели	За 2013 г., тыс. руб.	За 2014 г.,тыс. руб.	Отклонение
1	2	3	4
Средние остатки по счетам дебиторов, руб.	1194700	5123010	+3928310
Дни периода, дни	360	360	360
Сумма погашенной дебиторской задолженности, руб.	75690659	72427479	-3263180
Период инкассации, дни	6	25	+19
в т.ч: - дебиторская задолженность заказчиков, руб.	289154	324910	+35756
Дни периода, дни	360	360	-
Сумма погашенной дебиторской задолженности, руб.	66099988	62740369	-3359619
Период инкассации, дни	1,6	1,9	+0,3
- дебиторская задолженность поставщиков, руб.	905546	4798100	+3892554
Дни периода, дни	360	360	-
Сумма погашенной дебиторской задолженности, руб.	9590671	9687110	+96439
Период инкассации, дни	34,0	178,3	+144,3
Коэффициент отвлечения оборотных средств в дебиторскую задолженность	0,1	0,6	+0,5
Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности	0,03	0,12	+0,09

За 2013 г. период инкассации составил 6 дней, за 2008 г. 25 дней, увеличение периода инкассации составило 19 дня, что означает замедление оборачиваемости дебиторской задолженности. Период инкассации дебиторской задолженности заказчиков в 2013 г. составил 1,6 дней, а в 2013 г. 1,9 дней, увеличение на 0,3 дня, что связано с понижением покупательной платежеспособностью покупателей. Специалистам по работе с заказчиками необходимо обратить внимание на недобросовестных клиентов, оптимизировать работу с данными заказчиками.

Период инкассации дебиторской задолженности с поставщиками в 2013 г. составил 34 дня, в 2014 г. 178,3 дня, в итоге увеличение составило 144,3 дня. Необходимо оптимизировать работу с поставщиками, отказаться от услуг недобросовестных поставщиков, подрядчиков и других областей, оплачивать выставленные счета частично, если товар еще не отгружен, проверять все документы, оценивать ихоригинальность и качество. Коэффициент отвлечения оборотных средств в дебиторскую задолженность в 2013 г. составил 0,1, а в 2014 г. составил 0,7, в итоге, произошло увеличение на 0,6. Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности увеличился весьма незначительно на 0,5, это нельзя назвать отрицательным фактором, но желательно было сократить дебеторскую задолженность для увеличения оборотного капитала.

При заключении договоров организация, естественно, рассчитывает на своевременное поступление платежей. Однако не исключены варианты, появления просроченной дебиторской задолженности и полной неспособности покупателя рассчитаться по своим обязательствам. Поэтому существует практика создания резервов по сомнительным долгам, позволяющая, во-первых, формировать источники для покрытия убытков и, во-вторых, иметь более реальную характеристику собственного финансового состояния. Данные о резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, связанных с непогашением дебиторской задолженности, должны подчиняться тщательному регулярному анализу.

Резерв сомнительных долгов создается на основе результатов проведенной инвентаризации дебиторской задолженности организации. Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. Если до конца отчетного года, следующего за годом создания резерва сомнительных долгов, этот резерв в какой-либо части не будет использован, то неизрасходованные суммы присоединяются при составлении бухгалтерского баланса на конец отчетного года к финансовым результатам.

В соответствии с пунктом 15 Положения о составе затрат, средства, направляемые на создание резерва сомнительных долгов, являются внереализационными расходами, т. е. уменьшают величину налогооблагаемой прибыли. Если резерв не был использован в течение следующего за его созданием года, то он присоединяется к налогооблагаемой прибыли. Таким образом, резерв по сомнительным долгам может создаваться не обязательно в конце года, но при соблюдении следующих условий:

- проведение инвентаризации дебиторской задолженности;
- выявление в ходе инвентаризации сомнительных долгов;
- наличие прибыли по кредиту счета 80 (это условие прямо нигде не прописано, однако подразумевается самой сутью резерва);
- периодичность инвентаризации дебиторской задолженности и порядок создания резерва по сомнительным долгам должны быть утверждены в учетной политике предприятия.

Сформированный резерв используется в следующем отчетном году при списании дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, либо если эта задолженность признается нереальной для взыскания до истечения срока исковой давности.

Задолженность списывается отдельно по каждому обязательству при условии:

- проведения инвентаризации дебиторской задолженности;
- составления письменного обоснования необходимости списания задолженности;
- формирования приказа (распоряжения) руководителя организации о списании задолженности.

При этом следует иметь в виду, что уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму списанной дебиторской задолженности может быть осуществлено при условии:

- если организация-дебитор в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности и банкротстве» является банкротом;

- если организация-дебитор не является банкротом, но срок исковой давности истек (в соответствии со статьями 196 и 197 ГК РФ срок исковой давности составил 3 года) – только в том случае, если такая задолженность была истребована кредитором.

Какую пользу организации могут извлекать из создания резервов сомнительных долгов? Известно, что груз «мертвой» дебиторской задолженности отягощает актив баланса, способствует формированию нездоровых диспропорций в его структуре. Значительная доля неликвидной (просроченной) дебиторской задолженности в ее общей величине ухудшает финансовые показатели компаний, в частности показатели ликвидности дебиторской задолженности, ее оборачиваемости, а также оборачиваемости активов в целом. Перечисленные факторы оказывают негативное влияние на взаимоотношения предприятий с их партнерами: снижают доверие контрагентов по сделкам, возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов, как на условиях займа, так и на долевой основе. В конечном счете, все эти факторы сказываются на прибыли предприятия, а следовательно, и перспективах стратегического развития. Все это тем более актуально для предприятий, использующих для целей налогообложения метод учета выручки по отгрузке, так как им приходится платить налоги с выручки и прибыли в независимости от того, поступили средства за реализованные товары, работы, услуги и прочие активы предприятию или нет. Однако именно таким предприятиям налоговое законодательство дает возможность использования просроченной дебиторской задолженности себе во благо путем создания резервов по сомнительным долгам.

Перспектива экономии для предприятий открывается в возможностях беспрепятственного использования зарезервированных средств. Дело в том, что формирование резервов сомнительных долгов никоим образом не связано для предприятия с извлечением денежных средств из оборота и их замораживанием на каких-либо счетах. Таким образом, создавая резерв в текущем году и выводя при этом из-под налогообложения определенные суммы, предприятие имеет

возможность «бесплатно» пользоваться этими ресурсами в течение одного – двух лет, фактически получая при этом беспроцентный кредит от государства на указанный срок. Кроме того, за год инфляция значительно «уменьшит» подлежащую уплате сумму налога на прибыль. Таким образом, выгоды от формирования резервов сомнительных долгов становятся очевидны.

В компании дебиторская задолженность для целей создания резерва подразделяется на нормальную и сомнительную задолженность.

Нормальной задолженностью является задолженность, срок оплаты которой еще не наступил. Срок оплаты определяется договором или другим документом, регулирующим порядок расчетов. В том случае, если невозможно определить дату погашения задолженности на основании договора, финансовый директор компании устанавливает дату, начиная с которой задолженность считается просроченной.

Сомнительной к получению задолженностью признается задолженность, не погашенная покупателем в срок, определенный договором или другим документом, регулирующим порядок расчетов.

Для целей создания резерва сомнительная к получению дебиторская задолженность разбивается на группы в зависимости от числа дней, прошедших со дня наступления срока оплаты.

Для каждой группы сомнительной к получению дебиторской задолженности руководством компании определяется вероятность невыполнения дебиторами своих обязательств по погашению задолженности. Вероятность невыполнения дебиторами своих обязательств по погашению задолженности определяется как процент резервирования.

Расчет резерва производится умножением дебиторской задолженности определенной группы на установленный процент резервирования. Ставки процента резервирования устанавливаются руководством компании и пересматриваются ежегодно, в зависимости от результатов и анализа «собираемости» задолженности.

В основе управления оборотным капиталом лежит определение оптимального объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними, обеспечивающих стабильную и эффективную деятельность предприятия. Это требует поддержания величины оборотных средств в размерах, оптимизирующих производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Данная задача может быть решена путем проведения регулярного анализа структуры текущих активов. Исходными данными является форма №1 бухгалтерской отчетности. Состав, структура и динамика оборотных активов представлена в таблице 4.

Таблица 4 - Анализ структуры и динамики изменения текущих активов

Вид средств	За 2013г.	За 2014г.	Изме-нение (-+)	Структура средств 2013 г.	Структура средств 2014 г.	Изменение,	Темп прироста, %
Запасы	574986	801234	+226248	5,6	9,6	+4	+39,3
Расходы будущих периодов	-	-	-	-	-	-	-
Налоги по приобретенным ценностям	433118	362069	-71049	4,2	4,3	+0,1	-16,4
В том числе: Покупатели и заказчики	289154	324910	+35756	2,8	3,9	+1,1	+12,4
Авансы выданные	905546	4798100	+3892554	8,8	57,6	+48,8	+429,8
Прочие дебиторы	-	-	-	-	-	-	-
Денежные средства	8059185	2047009	-6012176	78,6	24,7	-53,9	-74,6
Итого	10261989	8333322	-1928667	100	100	-	-

Из таблицы 4 видим, что величина оборотных средств за 2013г. составляли 10261989 руб., за 2014г. 8333322 руб. уменьшились на 1928667 руб. Дебиторская задолженность в 2013 г. составляла 1194700 руб., а в 2014г. составила 5123010 руб., увеличилась на 3928310 руб. объемы дебиторской задолженности выросли, что является негативными изменениями, т.е. происходит отвлечение части текущих активов и иммобилизации части текущих средств из операционного процесса.

Задолженность покупателей и заказчиков за 2013г. составляла 289154 руб. за 2014 г. 324910 руб. увеличение составило 35756 руб., снизилась способность покупателей оплачивать счета за оказанные услуги, которые оказаны, работы выполнены, но неоплаченные. Бухгалтерия ведет работу по снижению остатков дебиторской задолженности.

Авансы выданные за 2013г. составили 905546 руб. за 2014г. 4798100 руб. увеличение на 3892554 руб. Увеличение показывает, что предприятие перечисляет денежные средства в счет будущих поставок материалов, сырья, инструментов или оборудования от поставщиков.

Запасы за 2013 г. составляли 574986 руб., за 2014г. 801234 руб. увеличение на 226248 руб. При замедлении оборачиваемости материалов это является негативным фактором, приводит к замедлению оборачиваемости оборотного капитала.

Из структуры оборотных средств видим, что наибольшее увеличение имеет в 2014 г. дебиторская задолженность, которая увеличилась на 4146416 руб., или на 49,6 %. Так же большое увеличение получилось по авансам выданным на 3892554 руб., или 46 %. Значительное сокращение денежных средств в 2014г., которые составили 54,5 %, что обусловлено высокой дебиторской задолженностью.

Наибольшая доля дебиторской задолженности в общей сумме задолженности приходится на поставщиков. Организация на протяжении анализируемого периода имело активное сальдо задолженности, что означает, предоставление бесплатного коммерческого кредита свои поставщикам и заказчикам. снижение доли денежных средств в структуре оборотных активов способствует задержка денег в дебиторской задолженности.

Структура с высокой долей дебиторской задолженности и низким уровнем денежных средств, свидетельствует об очевидных проблемах, связанных с оплатой услуг организации, оплатами счетов поставщиков без

получения материальных ценностей[31]. В процессе анализа изучим динамику остатков денежной наличности на счетах в банке и период прохождения капитала в данном виде активов.

Таблица 5 - Анализ денежных средств

Показатели	За 2013 г.	За 2014 г.	Отклонение +,-
Средние остатки денежной наличности, руб.	8059185	2047009	-6012176
Дни периода, дни	360	360	-
Сумма кредитовых оборотов по счетам денежных средств, тыс. руб.	95650510	87660711	+2013201
Продолжительность нахождения капитала в свободной денежной наличности на счетах в банке, дни	30	8	-22

Данные свидетельствуют о том, что за отчетный период, период нахождения капитала в денежной наличности уменьшается, что следует оценить положительно. Чем выше оборачиваемость в днях, тем меньше денежных средств необходимо предприятию, тем экономнее используются финансовые ресурсы. Замедление оборачиваемости говорит, о накоплении излишних запасов на складах, неходовых, залежалых, а также за счет приобретения дополнительных запасов в связи с ожидаемым ростом инфляции и дефицитом.

Таблица 6 - Анализ производственных запасов

Показатели	За 2013 г.	За 2014 г.	Отклонение +, -
Средние остатки производственных запасов, тыс. руб.	574986	801234	+226248
Дни периода, дни	360	360	-
Сумма израсходованных запасов, тыс. руб.	3614659	2891728	+722931
Продолжительность оборота запасов, дни	57	66	+9

Из таблицы 6 видно, что продолжительность одного оборота запасов за 2013 год составляет 57 дней, за 2014 год 66 дней. Происходит замедление оборачиваемости капитала в производственных запасах. Увеличение на 9 дней

[31] Лехтянская Л.В., Воливок О.А. Модернизация как часть инвестиционной политики предприятия // Российское предпринимательство. — 2014. — № 10 (256). — с. 58-62.

говорит об увеличении времени нахождения материалов и сырья на складе от момента поступления до передачи в производство. Необходимо работать по сокращению запасов, вести контроль, за планами, чтобы преобретались запасы, которые необходимы для изготовления продукции (работ, услуг).

В процессе анализа необходимо определить продолжительность операционного и финансового циклов и оценить интенсивность денежного потока. Операционный цикл включает в себя период от момента поступления на склад предприятия приобретенных товарно-материальных ценностей до поступления денег от покупателей за реализованную им продукцию. Производственный процесс представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов труда и естественных процессов, в результате которых исходные материалы превращаются в готовые изделия.

Таблица 7 - Анализ кредиторской задолженности, тыс. руб.

Показатели	За 2013 г.	За 2014 г.	Отклонение +,-
Средние остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.	34917	163083	128166
Дни периода, дни	360	360	-
Сумма погашенной кредиторской задолженности, тыс. руб.	62798743	61988360	-810383
Продолжительность использования кредиторской задолженности, дни	0,2	0,9	0,7

По данным таблицы 7 видно, что продолжительность использования кредиторской задолженности в 2013 г. составляет 0,2 дня, в 2014 г. составляет 0,9 дня, изменение не значительное +0,7 дня. Предприятие не использует кредиторскую задолженность, оплата обязательств происходит практически сразу. Рассмотрим соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, представленной в таблице 8.

Таблица 8 - Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	За 2013 г.	За 2014 г.	Отклонение +, -
Дебиторская задолженность, руб.	1194700	5123010	+3928310
Кредиторская задолженность, руб.	34917	163083	+128166
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, руб.	34,2	31,4	-2,8

Из таблицы 8 видно, что дебиторская задолженность значительно превышает кредиторскую задолженность.

Кредиторская задолженность является источником покрытия дебиторской задолженности, если дебиторская задолженность превышает кредиторскую, то это свидетельствует об иммобилизации средств в дебиторскую задолженность.

Большое влияние на состояние оборотных активов оказывает их оборачиваемость. Рассмотрим продолжительность операционного и финансового цикла, представленного в таблице 8.

Таблица 9 - Продолжительность операционного и финансового цикла

Продолжительность периода	За 2013 г.	За 2014 г.	Отклонение +,-
Продолжительность оборота запасов, дни (ПОЗ), тыс. руб.	57	66	9
Период инкассации дебиторской задолженности, дни (ПОДЗ) , тыс. руб.	6,4	27	20,6
Продолжительность операционного цикла, дни (ОЦ) , тыс. руб.	63,4	93	29,6
Продолжительность использования кредиторской задолженности, дни (ПОКЗ) , тыс. руб.	0,2	0,9	0,7
Продолжительность финансового цикла (ФЦ) , тыс. руб.	63,2	92,1	29

За 2013г. продолжительность операционного цикла составила 63 дня, за 2014 г.продолжительность операционного цикла составила 93 дня, увеличение на 29 дней. Происходит увеличение продолжительности операционного цикла на стадии дебиторской задолженности. Поскольку предприятие оплачивает счета поставщиков, то продолжительность финансового цикла, то есть цикла обращения денежной наличности, меньше операционного цикла на период обращения кредиторской задолженности.

Из данных таблицы 9 видно, что продолжительность финансового цикла составила 63 дня, за 2014г. 92 дня, увеличение составило 29 дней. На увеличение продолжительности финансового цикла повлияло замедление

оборачиваемости денежных средств, сокращение интенсивности использования денежных средств.

Изучим изменение оборачиваемости оборотного капитала на всех стадиях его кругооборота, что позволит проследить, на каких стадиях произошло ускорение или замедление оборачиваемости капитала. Для этого средние остатки отдельных видов оборотных активов нужно разделить на сумму однодневного оборота по реализации. Данные представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Анализ продолжительности оборота оборотного капитала.

Показатель	За 2013 г.	За 2014 г.	Отклонение +,-
Выручка от реализации, тыс. руб.	44664580	44082671	581909
Общая сумма оборотного капитала, тыс. руб.	8333322	10261989	1928667
В том числе в: запасах	801234	574986	-226248
дебиторской задолженности	1194700	5123010	3928310
денежной наличности и краткосрочных финансовых вложениях	8059185	2047009	-6012176
Общая продолжительность оборота оборотного капитала, дни	80	68	12
В том числе в: Запасах	5	7	-2
Дебиторской задолженности	10	42	-32
Денежной наличности и краткосрочных финансовых вложениях	65	17	48
Коэффициент загрузки оборотных средств	0,2	0,2	0
Коэффициент оборачиваемости запасов	77,6	55	22,6
Коэффициент оборачиваемости денежной наличности и краткосрочных финансовых вложений	5,5	21,5	-16

Данные таблицы 10 показывают, что продолжительность оборота оборотного капитала, вложенного в оборотные активы, за 2013 г. составила 80 дней, за 2014 г. 68 дней. Продолжительность оборота денежных средств в обороте капитала значительно снизилась, уменьшение составило 48 дней. Продолжительность оборота сократилась на 12 дней.

Рассчитаем экономический эффект от ускорения оборачиваемости капитала по формуле (12): Экономический эффект за 2014 год: Э = (68 – 80) х 122452 = 1469424 руб.

За 2014 г. в связи с ускорением оборачиваемости оборотного капитала на 12 дней сумма высвобожденных средств из оборота составила 146424 руб.

Рассчитаем увеличение суммы прибыли за счет ускорения оборачиваемости капитала следующим образом (13):

$\Delta П = (0{,}85) \times 0{,}119 \times 8\,333\,322 = +\,842916$ руб.

На конец 2014 года за счет ускорения оборачиваемости капитала прирост прибыли составил 842916 руб.

Выводы: Из структуры оборотных средств видим, что наибольшее увеличение имеет в 2014 г. дебиторская задолженность. Значительное сокращение денежных средств, что обусловлено высокой дебиторской задолженностью. Наибольшая доля дебиторской задолженности в общей сумме задолженности приходится на поставщиков. Структура с высокой долей дебиторской задолженности и низким уровнем денежных средств, свидетельствует об очевидных проблемах. Запасы увеличились, при замедлении оборачиваемости материалов это является негативным фактором. Продолжительность операционного и финансового циклов на 29 дней. Происходит увеличение продолжительности операционного цикла на стадии дебиторской задолженности. Продолжительность оборота оборотного капитала сократилась на 12 дней. Ускорение оборачиваемости оборотных средств означает экономию общественно необходимого времени и высвобождение средств из оборота. Это позволяет предприятию обходиться меньшей суммой оборотных средств для обеспечения выпуска и реализации продукции или при том же объеме оборотных средств. Коэффициенты ликвидности снизились, как так значительно снизились денежные средства. Коэффициенты рентабельности значительно повысились, так как значительно увеличилась чистая прибыль в отчетном периоде. Прибыль увеличилась посредствам увеличения тарифов на платные услуги и снижением затрат.

Необходим поиск оптимальных вариантов для отсрочки оплаты по счетам. В действительности, этого трудно добиться, а иногда просто невозможно. Поэтому, цель состоит в том, чтобы продлить договорные условия платежей поставщикам и продавцам и уменьшить по возможности, сроки платежей для клиентов, что позволит свести к минимуму дефицит финансирования компании в финансовом цикле.

На основании этого можно сделать вывод, что самой проблемной статьей в структуре оборотных средств организации является дебиторская задолженность, так как она имеет значительный удельный вес по сравнению с другими оборотными средствами.

2.4 Проблемы эффективного управления оборотным капиталом

В ходе анализа было установлено, что организация имеет высокую долю дебиторской задолженности, и низкий уровень денежных средств. На основании сложившейся ситуации даны следующие рекомендации:

1) снизить дебиторскую задолженность, увеличив тем самым приток денежных средств и повысив ликвидность оборотного капитала.

2) увеличить кредиторскую задолженность, удлиняя сроки расчета с поставщиками крупных партий сырья, материалов, товаров.

Для достижения поставленных целей необходимо провести ряд мероприятий, направленных на оптимизацию дебиторской задолженности:

- создание целевой группы по работе с дебиторской задолженностью;
- составление и анализ реестра старения дебиторской задолженности;
- установить регламент управления задолженностью;
- разработка плана мероприятий по работе с контрагентами с указанием сроков, ответственных, и оценкой экономического эффекта;
- ежедневные телефонные переговоры с контрагентами;

- выезды к контрагентам;
- разработка схем погашения задолженности;
- проработка возможностей обращения в суд;
- уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- определение оптимальных сроков сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности;
- оценка экономического эффекта от проведенных мероприятий.

После проведения мероприятий получены следующее:

Общая сумма дебиторской задолженности в организации за 2014 г. составила 5123010 руб.

В том числе:

- расчеты с заказчиками – 324 910 руб.
- расчеты с поставщиками – 4 798 100 руб.

1) дебиторская задолженность по расчетам с поставщиками отработана, основная сумма задолженности будет погашена поставками материальных ценностей, выполнения работ, услуг, либо возвратом денежных средств.

2) дебиторская задолженность по расчетам с заказчиками должна быть комплексно анализирована. Реальная сумма, на которую может уменьшиться дебиторская задолженность заказчиков, составила 235 460 руб., это составляет 72 % от общей задолженности заказчиков.

3) определим оптимальный срок сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности в целях реализации поставленных задач по минимизации задолженности.

Определение оптимального срока по минимизации дебиторской задолженности осуществляется по следующему алгоритму отдельно для каждой статьи дебиторской задолженности организации:

1. рассчитаем реальную оборачиваемость статей дебиторской задолженности организации по заказчикам 136 дней, по поставщикам 9 дней.

2. рассчитаем период погашения статей дебиторской задолженности организации п о заказчикам 3 дня, по поставщикам 39 дней.

3. рассчитаем оборачиваемость для требуемого прироста оплаченной валовой выручки организации за счет уменьшения суммы дебиторской задолженности по заказчикам 187 дней, по поставщикам 23 дня.

4. рассчитаем срок оборота для прироста оплаченной валовой выручки предприятия по заказчикам 2 дня, по поставщикам 16 дней.

5. рассчитаем оптимальный срок сокращения оборачиваемости статьи дебиторской задолженности в целях реализации поставленных перед организацией задач по заказчикам 1 день, по поставщикам 23 дня.

Таблица 11 – Определение оптимального срока по минимизации дебиторской задолженности, тыс. руб.

Показатель	Оптимальный срок минимизации ДЗ заказчиков, дни	Оптимальный срок минимизации ДЗ поставщиков, дни
Реальный срок оборота задолженности (Одз)	136	9
Период погашения задолженности (Оп)	3	39
Оборот для требуемого прироста выручки (Опоб)	187	23
Срок оборота для требуемого прироста выручки	2	16
Оптимальный срок сокращения оборачиваемости задолженности	1	23

Из полученных данных очевидно, что у организации есть возможность сократит дебиторскую задолженности по заказчикам за 1 день, задолженность поставщиков за 23 дня.

1) мероприятия по инкассации задолженности:

- Составление регламента управления задолженностью. Регламент представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Регламент управления дебиторской задолженностью ООО «Бир Пекс»

Этапы управления дебиторской задолженностью	Процедуры	Ответственной лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора; Контроль отгрузки; Выставление счета; Уведомление об отгрузке; Уведомление о суммах и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности; За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты – звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости сверка сумм	Бухгалтерия
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок – звонок с выяснением причин, формирование графика платежей; Прекращение поставок (до оплаты); Направление предупредительного письма и акта сверки задолженности;	Бухгалтерия
Просрочка от 7 до 30 дней	Предарбитражное предупреждение; Ежедневные звонки с напоминанием; Переговоры с ответственными лицами	Юридический отдел Бухгалтерия
Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка ответственного лица, принятие всех мер по досудебному урегулированию; Официальная претензия (заказным письмос)	Бухгалтерия Юридический отдел
Более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

- составление реестра «старения» дебиторской задолженности, в котором указываются наименования заказчиков, имеющих наиболее крупные суммы задолженности.

В дальнейшем активная работа по возврату задолженности будет проводиться именно с этой группой дебиторов. Реестр «старения» дебиторской задолженности представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Реестр «старения» дебиторской задолженности ООО «Бир Пекс», тыс. руб.

Наименование дебиторов	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля, %
ООО «Золотое Яблоко»	-	-	-	32	71213,00	24,9
ООО «Мегамарт»	-	-	-	51	50608,76	17,7
ООО «Пикник»	-	-	-	28	43127,72	15,1
Наименование дебиторов	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля, %
ООО «Мир детства»	-	-	44	-	41200,08	14,4
ООО «Сапфир»	-		38	-	34018,28	11,9
ИП Колясников Е.С.	-	-	-	23	32557,52	11,4
ИП Заводников Н.В.	-	-	-	28	13276,18	4,6

Итого:	-	-	-	-	286001,54	100

Работа, которая будет проведена с данными дебиторами, включила такие мероприятия как телефонные переговоры, выезд к контрагентам, составление актов-сверок задолженности, направлены претензии.

– составление реестра инкассации дебиторской задолженности представлено в таблице 14.

Таблица – 14 Реестр инкассации дебиторской задолженности, тыс. руб.

Номер счета	Сумма счета	Дата Поступления платежа	Сумма оплаты, поступившая в период, руб.				
			0 дней	До 7 дней	До 30 дней	До 60 дней	Свыше 60
ООО «Золотое Яблоко»	71213,00	6.03.12	-	-	-	-	60000
ООО«Мегамар»	50608,76	14.03.12	-	-	-	-	50608,76
ООО «Пикник»	43127,72	11.03.12	-	-	-	-	43127,72
ООО«Мир детства»	41200,08	17.03.12	-	-	-	-	31200,08
ООО «Сапфир»	34018,28	10.03.12	-	-	-	-	34018,28
ИП Колясников Е.С.	32557,52	10.03.12	-	-	-	-	16278,76
ИП Заводников Н.В.	13276,18	12.03.12	-	-	-	-	13276,18
Итого:	286001,54	-	-	-	-	-	248509,7

По данным реестра заказчики оплачивают 248 509 руб., остаток дебиторской задолженности составляет 76 401 руб. Проанализируем состояния дебиторской задолженности после проведения мероприятия по инкассации. Показатели представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Определение оборачиваемости статьей дебиторской задолженности после проведения мероприятий

Показатели	За 2014 г.	За 2015 г.	Отклонение +, -
Средние остатки по счетам дебиторов, руб.	5123010	2968521	-2154489
Дни периода, дни	360	360	-
Сумма погашенной дебиторской задолженности, руб.	72427479	74581968	-
Период инкассации, дни	25	14	-11
в т.ч: - дебиторская задолженность заказчиков, руб.	324910	76401	-248509
Показатели	За 2014 г.	За 2015 г.	Отклонение +, -
Дни периода, дни	360	360	-
Сумма погашенной дебиторской задолженности, руб.	62740369	62988878	-
Период инкассации, дни	2	0,4	-1,6
- дебиторская задолженность поставщиков, руб.	4798100	2892120	-1905980
Дни периода, дни	360	360	-

Сумма погашенной дебиторской задолженности, руб.	9687110	11593090	-
Период инкассации, дни	178	90	-88

Период инкассации дебиторской задолженности заказчиков в 1 квартале 2015 г. составит 14 дней, уменьшение составит 11 дней. Период инкассации дебиторской задолженности заказчиков составит 0,4 дня, уменьшение составит 1,6 дня, период инкассации задолженности поставщиков 90 дня, уменьшение составит 88 дней. Посредством мероприятий будет достигнуто снижение периода инкассации дебиторской задолженности по всем ее статьям. Анализ структуры и динамики изменения оборотных активов после проведения мероприятий по инкассации дебиторской задолженности представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Структура и динамика изменения оборотных активов после проведения мероприятий.

Вид расходов	За 2014	За 2015г.	Изменение, (-+)	Структура средств 2013 г	Структура средств 2014г.	Изменение, (-+)	Темп прироста, %
Запасы	801234	801234	-	9,6	12,5	+2,9	-
Расходы будущих периодов	-	-	-	-	-	-	-
Налоги по приобретенным ценностям	362069	362069	-	4,3	5,6	+1,3	-
Дебиторская задолженность	5123010	2968521	-2154489	61,5	46,2	-15,3	-42,1
В том числе: Покупатели и заказчики	324910	76401	-248509	3,9	1,2	-2,7	-76,5
Авансы выданные	4798100	2892120	-1905980	57,8	45,0	-12,8	-39,7
Прочие дебиторы	-	-	-	-	-	-	-
Денежные средства	2047009	2295518	+248509	24,6	35,7	+11,1	+12,1
Итого	8333322	6427342	-1905980	100	100	-	-

В структуре оборотных средств будут следующие изменения: удельные вес дебиторской задолженности в структуре оборотных средств снизится на 15,3%, снизятся удельные веса статей дебиторской задолженности. Так, задолженность заказчиков снизится на 2,7%, задолженность поставщиков на

12,8%. Денежные средства увеличатся на 11,1%. Такое изменение произойдет от высвобождения денежных средств из дебиторской задолженности.

Произведем расчет текущей финансовой потребности организации в оборотных средствах, а так же обеспеченность организации оборотными средствами.

Рассчитаем текущие финансовые потребности для операционного цикла по формуле (14):

ТФП опер. = 801234 + 2968521 – 163083 = 3606672 руб.

Рассчитаем финансовые потребности предприятия по формуле (15):

ТФП = 6427342 – 2295518 = 4131824 руб.

Величина собственных оборотных средств составляет 6427342 руб., что является нормальным показателем при финансовых потребностях оперативного характера 3606672 руб. и при финансовых потребностях в оборотных средствах в 4131824 руб. У организации имеются свободные денежные средства. Анализ продолжительности операционного и финансового цикла после проведения мероприятий по инкассации дебиторской задолженности. Данные представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Продолжительность операционного и финансового цикла после проведения мероприятий.

Продолжительность периода	За 2014 г.	За 2015 г.	Отклонение +,-
Продолжительность оборота запасов, дни (ПОЗ)	66	66	-
Период инкассации дебиторской задолженности, дни (ПОДЗ)	27	14	-13
Продолжительность операционного цикла, дни (ОЦ) (стр.1+стр.2)	93	80	-13
Продолжительность использования кредиторской задолженности, дни (ПОКЗ)	0,2	0,9	0,7
Продолжительность финансового цикла (ФЦ) (стр.3-стр.4)	92,8	79,1	-13,7

Продолжительность операционного и финансового циклов после проведения мероприятий, уменьшится. Продолжительность операционного цикла уменьшится 13 дней, что связано с сокращением периода инкассации дебиторской задолженности. Чем меньше финансовый цикл, тем меньше нужно

привлекать собственных источников финансирования. Продолжительность финансового цикла сократится на 14 дней.

Анализ продолжительности оборота оборотного капитала после проведения мероприятий по инкассации дебиторской задолженности. Изучим изменение оборачиваемости оборотного капитала на всех стадиях его кругооборота, что позволит проследить, на каких стадиях произошло ускорение или замедление оборачиваемости капитала. Для этого средние остатки отдельных видов оборотных активов нужно разделить на сумму однодневного оборота по реализации.

Данные таблицы 18 показывают, что продолжительность оборота оборотного капитала, вложенного в оборотные активы, после проведения мероприятий составит 50 дней, снижение составит 18 дней. Продолжительность оборота денежных средств в обороте капитала увеличится на 1 день.

Таблица 18 – Анализ продолжительности оборота оборотного капитала после проведения мероприятий, тыс. руб.

Показатель	За 2014 г.	За 2015 г.	Отклонение +,-
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	44082671	46237160	+2154489
Общая сумма оборотного капитала, тыс. руб.	8333322	6427342	-1905980
В том числе в: запасах	801234	801234	-
дебиторской задолженности	5123010	2968521	-2154489
денежной наличности и краткосрочных финансовых вложениях	2047009	2295518	+248509
Однодневная выручка от реализации продукции, тыс. руб.	122452	128437	+5985
Общая продолжительность оборота оборотного капитала, дни	68	50	-18
В том числе в: Запасах	7	7	-
Показатель	За 2014 г.	За 2015 г.	Отклонение +,-
Дебиторской задолженности	42	23	-19
Денежной наличности и краткосрочных финансовых вложениях	17	18	+1

Коэффициент загрузки оборотных средств	0,2	0,1	-0,1
Коэффициент оборачиваемости запасов	55	55	-
Коэффициент оборачиваемости денежной наличности и краткосрочных финансовых вложений	21,5	20,1	-1,4

Продолжительность оборота дебиторской задолженности уменьшилась на 19 дней. Ускорение оборачиваемости оборотных средств означает экономию общественно необходимого времени и высвобождение средств из оборота. Это позволит предприятию обходиться меньшей суммой оборотных средств. Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости капитала выражается также в увеличении суммы выручки и суммы прибыли, который рассчитывается по формуле 12:

$$\pm Э = (50 - 68) \times 128437 = 2311866 \text{ руб.}$$

В результате ускорения оборачиваемости оборотного капитала на 18 дней сумма высвобожденных средств из оборота составит 2311866 руб.

Достигнутый в результате ускорения оборачиваемости эффект выражается в первую очередь в увеличении выпуска продукции без дополнительного привлечения финансовых ресурсов рассчитывается по формуле 13:

$$\Delta П = \Delta Коб \times Rоб_0 \times KL_1 = (2,0) \times 0,119 \times 6\,427\,342 = +\,1\,529\,707 \text{ руб.}$$

В 2015 г. в результате ускорения оборачиваемости капитала прирост прибыли составит 1 529 707 руб.

За счет ускорения оборачиваемости капитала увеличится сумма прибыли, так как обычно к исходной денежной форме капитал возвращается с приращением.

2.5 Формирование учетной управленческой информации в системе рационального и эффективного управления оборотным капиталом

После обследования финансового управления выбранной компании с учетом разработанных требований к системе автоматизации, необходимо выбрать такое решение Business Intelligence, которое максимально удовлетворит все требования компании, поможет решить трудности финансового планирования, оправдает все ожидания от использования систем класса бизнес-аналитики.

Выбор наиболее подходящей системы производился из следующих:

- Галактика Business Intelligence;
- Oracle Hyperion Planning;
- IBM Cognos Business Intelligence.

Ниже представлены критерии, по которым производилось сравнение систем. Данные критерии были выделены командой консультантов, проводивших детальное обследование компании «БИР ПЕКС»:

1. Описание продукта;
2. Аппаратная платформа;
3. Программная платформа;
4. Масштабируемость;
5. Функциональность;
6. Гибкость настроек;
7. Стоимость владения;
8. Преимущества использования.

Сравнение решений business intelligence по данным характеристикам позволило наиболее точно определить одно, отвечающее всем требованиям компании «БИР ПЕКС».

Сформированные требования к информационной системе согласно методологии FURPS+ и сводная таблица исполнения каждой бизнес функции позволяют провести анализ, сравнение выбранных ранее систем класса Business Intelligence. Полные версии таблиц представлены в Приложении «Сравнение возможностей решений Business Intelligence с учетом исполнения бизнес функций компании» и «Сравнение возможностей решений Business Intelligence

с учетом состава требований согласно методологии FURPS+» соответственно. Данные таблицы позволяют произвести окончательное сравнение двух ранее выбранных систем.

Таблица 19 - Сравнение возможностей решений BI с учетом исполнения бизнес функций (фрагмент)

Управление договорами с заказчиком			
Операция	Исполнитель	IBM Cognos BI	Oracle HP
1. Заявка на проведение работ	Заказчик и их исполнители	стандартная	стандартная
2. Передача заявки в профильное НПК	ППО	стандартная	стандартная
3. Расчет объемов по заявке	НПК: Ответственный исполнитель	стандартная	стандартная
4. Согласование распределения объемов работ соисполнителей	НПК, Внутренние исполнители	вручную	вручную
5. Подготовка и согласование договорных документов	Заказчик и их представители	стандартная	стандартная
6. Подготовка и согласование договорных документов	ППО, Юридический отдел	стандартная	стандартная

Таблица 20 - Сравнение возможностей решений BI с учетом состава требований согласно методологии FURPS+ (фрагмент)

Функциональные требования	IBM Cognos BI	ORACLE HP
1) Журналирование.		
· поддержка журнала регистрации входящей, исходящей документации, официальной переписки	стандартная	стандартная
2) Локализация.		
· поддержка русского и английского языков;	стандартная	стандартная
· поддержка простого переключения между языками.	стандартная	стандартная
3) Online-сервисы.		
· организация переписки посредством почты;	стандартная	стандартная
· онлайн-поддержка пользователей, онлайн справочники;	стандартная	стандартная
· пересылка/отправка отчетов и другой документации в системе;	стандартная	стандартная
· обмен данными внутри системы;	стандартная	стандартная
Функциональные требования	IBM Cognos BI	ORACLE HP
4) Отчетность		
· инструменты распознавания отчетности из другой системы;	стандартная	стандартная
· конвертация отчетов из другой системы в используемую;	стандартная	стандартная

· инструментарий создания отчетов;	стандартная	стандартная
· сохранение, удаление, восстановление отчета;	стандартная	стандартная
· поддержка области хранения отчетности (иерархия);	стандартная	стандартная
· разработка отчетов в соответствии с Российскими и Международными стандартами;	стандартная	стандартная
· обеспечение своевременности и актуальности отчетных данных;	стандартная	стандартная

В таблицах описаны функции, операции и требования, необходимые для исполнения, и указаны возможности системы:

- стандартная (операция, функция или требование реализуется с помощью функциональных возможностей системы);
- дополнительные настройки (операция, функция или требование реализуется надстраиванием дополнительных модулей или решений);
- вручную (операция или функция не требует привлечения решения к выполнению данного действия);
- стандартная, вручную (операция или функция может быть выполнена и с привлечением системы, и без ее участия).

Серым цветом выделены области, указывающие на различие между системами, именно они позволят сделать окончательный вывод по обоснованию выбора решения.

Различия, выделенные в требованиях, приведены в таблице 21.

Таблица 21 - Различия, выделенные в ходе сравнения возможностей систем BI

Удаленное хранение и доступ к информации, данным.	Дополнительные настройки	Стандартная
Невысокая стоимость владения (покупки, внедрения, сопровождения).	Невысокая стоимость	Высокая стоимость

Исходя из выше представленных данных по сравнению и выделенных различий, можно сделать обоснованный и окончательный вывод по выбору оптимального решения класса Business Intelligence. Так как важным определяющим критерием выбора у заказчика изначально была невысокая стоимость системы, преимущества оказываются у решения IBM Cognos Business Intelligence. Посмотрим еще на одно различие – удаленное хранение и

доступ к данным. В системе Cognos оно не поддерживается по умолчанию, для организации удаленного доступа или хранения потребуется дополнительная настройка и доработка. Нужно отметить, что затраты на доработку или настройку окажутся намного меньше, чем покупка системы Oracle HP, минимальная стоимость которой в три раза превышает стоимость IBM продукта. Также необходимо отметить, что IBM Cognos более «легкая» система для внедрения и использования, то есть она затрачивает меньше ресурсов рабочих станций по сравнению с решением компании Oracle. Этот фактор является важным с точки зрения приобретения дополнительного оборудования (серверов и т.п.), сокращающим затраты Института. Вывод – наиболее оптимальным выбором, отвечающим всем требованиям компании «БИР ПЕКС», является решение IBM Cognos Business Intelligece. Так же предложено внедрение нового регламента закупочной/ договорной деятельности.

Заключение

Определение экономической сущности оборотных активов с современных позиций теории управления финансами предприятий и теории бухгалтерского учета показало, что им присущи особенности, которые отличают их от других видов экономических ресурсов субъектов хозяйствования. С учетом этих характерных особенностей уточнено и расширено понятие этого вида активов, которое предлагается определять следующим образом: «Оборотные активы представляют собой группу контролируемых предприятием высоколиквидных имущественных ценностей, сформированных за счет инвестированного в них капитала, обеспечивают непрерывность его операционного процесса или платежеспособность и должны быть потребленные или реализованы в течение операционного цикла или в срок до одного года, использование которых направлено на получение соответствующего экономического эффекта».

Как объект, оборотные активы торгового предприятия нуждаются в определенной классификации. Такую классификацию предлагается осуществлять в разрезе основных и вспомогательных классификационных-признаков. К основным признакам классификации оборотных активов нами отнесены: характер формирования этих активов по составу инвестированного в них капитала; функции, которые они обеспечивают в хозяйственном процессе; виды активов по действующим стандартам их бухгалтерского учета; характер экономического регулирования размера этих активов на предприятии

Величина собственных оборотных средств СОС (собственного оборотного капитала) показывает, в каком размере текущие активы сформированы за счет собственного капитала.

Величина чистого оборотного капитала (ЧОК) показывает, в каком объеме оборотные активы сформированы за счет собственного и долгосрочного заемного капитала.

Увеличение собственных оборотных активов предприятия улучшает показатели его ликвидности и финансовой устойчивости. Однако данную тенденцию нельзя считать безусловно положительной. Увеличение показателя чистого оборотного капитала может свидетельствовать о том, что предприятие направляет на финансирование оборотных активов средства из своих инвестиционных ресурсов (долгосрочного собственного и заемного капитала). Отказ от реализации некоторых инвестиционных проектов, на которые не хватит финансирования, лишит предприятие части будущего дохода и ограничит перспективы его развития. Таким образом, увеличение СОС может означать замедление их оборачиваемости, снижение эффективности использования долгосрочного капитала предприятия.

Идеальная модель – текущие активы равны текущим обязательствам. Данная модель идеальна с точки зрения соответствия одному из принципов финансового менеджмента (финансирование долгосрочных программ за счет долгосрочных источников средств, текущей деятельности) за счет краткосрочных источников. Но она не может быть рекомендована на практике, поскольку не дает предприятию запаса финансовой устойчивости и ликвидности.

Агрессивная модель – долгосрочные пассивы являются источником финансирования внеоборотных активов и постоянной части оборотных активов. Переменная часть оборотных активов должна финансироваться за счет кредиторской задолженности, а в случае ее недостаточности – краткосрочных заемных средств.

Консервативная модель предполагает полное отсутствие кредиторской задолженности и краткосрочных заемных средств. Все потребности предприятия полностью покрываются долгосрочными источниками. В этом случае риск потери ликвидности отсутствует полностью. Тем не менее с позиции рентабельности данная модель означает сокращение инвестиционных возможностей предприятия. В реальной практике не встречается.

Умеренная модель устанавливает равновесие между приемлемым-уровнем ликвидности и рентабельности. В этом случае долгосрочными пассивами покрывается постоянная часть текущих активов и около половины переменной части.

В данной дипломной работе проведен анализ управления дебиторской задолженности ООО «Бир Пекс». Предложены мероприятия по оптимизации дебиторской задолженности.

Цель данного анализа заключалась в проведении всестороннего анализа дебиторской задолженности предприятия, выявлении основных факторов, влияющих на изменение дебиторской задолженности предприятия и разработке рекомендаций по совершенствованию и оптимизации управления дебиторской задолженностью предприятия.

Проведено исследование экономической сущности и видов дебиторской задолженности.

Период нахождения капитала в дебиторской задолженности значительно увеличился. Дебиторская задолженность увеличилась в 2014 г. и составила 5123010 руб.

В процессе анализа проанализирована оборачиваемость оборотного капитала, которая характеризуется скоростью оборачиваемости. Общая продолжительность оборотного капитала за 2014 г. сократилось на 12 дней. Число кругооборотов, на всех стадиях увеличивается, большее число оборотов свидетельствует об эффективном использовании оборотных средств.

Оборотные активы обеспечивают достаточный уровень ликвидности, то есть обеспечивают платежеспособность предприятия и его финансовую независимость.

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, решения проблем социальных и материальных потребностей. За счет прибыли выполняются также часть обязательств организации перед бюджетом, другими предприятиями, обеспечивается пополнение оборотного капитала и финансирование других статей. Чем больше величина прибыли и выше уровень

рентабельности, тем эффективнее функционирует организация, тем устойчивее финансовое состояние.

Коэффициенты ликвидности снизились, как так значительно снизились денежные средства. Коэффициенты рентабельности значительно повысились, так как значительно увеличилась чистая прибыль в отчетном периоде. Прибыль увеличилась посредствам увеличения тарифов на платные услуги и снижением затрат.

Необходим поиск оптимальных вариантов для отсрочки оплаты по счетам. В действительности, этого трудно добиться, а иногда просто невозможно. Поэтому, цель состоит в том, чтобы продлить договорные условия платежей поставщикам и продавцам и уменьшить по возможности, сроки платежей для клиентов, что позволит свести к минимуму дефицит финансирования компании в финансовом цикле.

На основании этого можно сделать вывод, что самой проблемной статьей в структуре оборотных средств организации является дебиторская задолженность, так как она имеет значительный удельный вес по сравнению с другими оборотными средствами.

Далее в работе на основании анализа разработаны и проведены мероприятия:

- снизить уровень дебиторской задолженности, ускорить ее оборачиваемость;
- увеличить приток денежных средств за счет высвобождения из дебиторской задолженности;
- по возможности увеличить срок оплаты счетов поставщиков.

Мероприятие по снижению уровня дебиторской задолженности заключаются в извлечении денежных средств из данной статьи и оптимизации структуры оборотного капитала. В ходе работы был составлен и анализирован реестр «старения» дебиторской задолженности, установлен регламент управления задолженностью, определены оптимальные сроки сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности, определена оборачиваемости

статьей дебиторской задолженности, определена структура и динамика изменения оборотных активов, продолжительность операционного и финансового цикла, продолжительности оборота оборотного капитала, произведена оценка экономического эффекта от проведенных мероприятий.

Результаты проведения мероприятий следующие:

- период инкассации дебиторской задолженности сократится до 11 дней;
- период инкассации дебиторской задолженности заказчиков составит 0,4 дня; период инкассации задолженности поставщиков составит 90 дней;
- высвобождение денежных средств составит 248 509 руб.;
- уровень дебиторской задолженности в структуре оборотного капитала составит 46%;
- уровень денежных средств в структуре оборотного капитала составит 36 %;
- продолжительность операционного цикла снизится на 13 дней, продолжительность финансового цикла снизится на 14 дней.
- продолжительность оборота оборотного капитала уменьшится на 18 дней;
- эффект в результате ускорения оборачиваемости оборотного капитала составит 2 311 866 руб.
- прирост прибыли в результате ускорения оборачиваемости капитала составит 1 529 707 руб.

Организация оборотных средств является основополагающей в общем комплексе проблем повышения их эффективности. Эффективное управление оборотными активами имеет для организации важное значение. Оптимальное управление оборотными средствами ведет к увеличению доходов и снижает риск дефицита денежных средств организации. Решение вопросов, связанных с оборотными средствами, является непрерывным процессом и требует большего количества времени, постоянного управления и контроля.

Сумма, инвестируемая в каждую из позиций оборотных активов, может ежедневно изменяться и должна тщательно контролироваться для обеспечения наиболее эффективного использования денежных средств. Оптимальное управление оборотными активами позволит максимизировать прибыль. Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и политикой предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности, обеспечении своевременной ее инкассации.

Список использованной литературы

I. Законодательные и нормативные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. // СПС «КонсультантПлюс»
2. Конституция Российской Федерации. - М., 2015.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. // СПС «КонсультантПлюс»

II. Монографии, учебники, учебные пособия

4. Абалакина Т.В., Механизм обоснования стратегии развития регионального агропромышленного комплекса [Электронный ресурс]: монография / Т. В. Абалакина, А. А. Абалакин. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 117 с.
5. Балдин К.В. Инвестиции. Системный анализ и управление. Издательство Дашков и Ко, 2010. – 212 с.
6. Безруких П. С., Комиссарова И. П. Бухгалтерское дело. – М.: Бухгалтерский учет, 2010. – 180 с.
7. Брусов, П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование : учеб. пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. – М. : КНОРУС, 2012. – 226 с.
8. Бурмистрова Л. М. Финансы организаций (предприятий). — М.: ИНФРА-М, 2009. — 240 с.
9. Бусов, В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учеб. для бакалавров / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков ; под ред. В. И. Бусова. – М. : Юрайт, 2013. – 430 с.
10. Володин А.А., Управление финансами. Финансы предприятий : учебник. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 509 с.
11. Врублевская О.В. - Отв. ред., Романовский М.В. - Отв. ред. Финансы 3-е изд. Учебник для вузов. — М.: Издательство Юрайт, 2011. — 590 с.

12. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учеб. для магистров / Т. И. Григорьева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 462 с.
13. Гусева Т.М., Шеина Т.Н., Нурмухамедова Х.Ш., Бухгалтерский учет: учебн.-практич. пособие. – 5 изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. – 576 с.
14. Дианов Д.В., Радугина Е.А., Степанян Е.Н. Статистика финансов и кредита: учебник / Д.В. Дианов, Е.А. Радугина, Е.Н. Степанян; под ред. Д. В. Дианова. – М.: КНОРУС, 2011. – 328 с.
15. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджент. Учебное пособие для вузов. — М.:Издательство Юрайт, 2010. — 621 с.
16. Ефимова О.В., Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / Под ред. М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2011. – 408 с.
17. Жиляков, Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) : учеб. пособие / Д. И. Жиляков, В. Г. Зарецкая. – М.: КНОРУС, 2012. – 368 с.
18. Когденко, В. Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика : учеб. пособие для вузов / В. Г. Когденко, М. В. Мельник, И. Л. Быковников. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 471 с.
19. Колпакова, Г. М. Финансы, денежное обращение и кредит : учеб. пособие для бакалавров / Г. М. Колпакова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 538 с.
20. Кричевский, М. Л. Финансовые риски : учеб. пособие / М. Л. Кричевский. – М. : КНОРУС, 2012. – 244 с.
21. Лаврушин О. И., Финансы и кредит : учеб. Пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2012. – 315 с.
22. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010. – 150 с.
23. Лимитовский М. А., Лобанова Е. Н., Минасян В. Б., Паламарчук В. П., Корпоративный финансовый менеджмент. Финансовый менеджмент как

сфера прикладного использования корпоративных финансов : учеб.-практ. пособие – М. : райт, 2012. – 990 с.

24. Лукасевич И.Я.: Финансовый менеджмент: учебник – 2 ое издание, перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2011. – 340 с.
25. Незамайкин В.Н., Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова; Финуниверситет - М.: Юрайт, 2010. - 467 с.
26. Нешитой А.С., Воскобойников Я.М. Финансы: Учебник, 10-е изд. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2012. — 528 с.
27. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов. — М.:Издательство Юрайт, 2011. — 540 с.
28. Савицкая Г. В., Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: Методологические аспекты. Монография - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с.
29. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций: Учебник / Е.Б. Тютюкина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 581 с.
30. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент. – М.: Дело. – Учебник – 2010. – 448 с.
31. Финансы : учеб. для бакалавров / под общ. ред. Н. И. Берзона ; Нац. исслед. ун-т «Высш. шк. Экономики». – М. : Юрайт, 2013. – 450 с.
32. Финансы организаций (предприятий) : учеб. для вузов / под ред. Н. В. Колчиной. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 407 с.
33. Цамутали С.А. Современные методы финансирования. Финансовый Университет, 2011. – 15 с.
34. Чалдаева Л. А.,Финансы, денежное обращение и кредит : учеб. для бакалавров.– М. : Юрайт, 2012. – 540 с.
35. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, П.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА–М, 2010. – 208 с.
36. Шохин Е. И., Финансовый менеджмент : учебник. – 4-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012. – 475 с.

III. Статьи из периодической печати

37. Брюханов М.Ю., Концепция поддержания капитала как способ влияния на стоимость элементов отчетности // Финансовый менеджмент. – 2013.- № 2. – С. 95-104.
38. Егоров Н., Коваленко О.В. Механизмы взаимовлияния сегментов российского финансогово рынка //Деньги и кредит . – 2010. – № 2.- С. 19-21
39. Липчиу Н.В., Юрченко А.А. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях//Научный журнал КубГАУ. - 2013. - №76. - С. 45-56
40. Синельщикова Н.В., Современные финансовые инструменты: цели и проблемы их использования российскими компаниями // Финансовый менеджмент. – 2012. - №4. - 119 с.
41. Тесля А.А. Совершенствование механизма управления оборотными активами организации//KANT. - 2013. - №1. - С. 18-22

IV. Интернет-ресурсы

42. Издательский дом Коммерсант - http://kommersant.ru
43. Компьютерная справочно-правовая система Консультант плюс - http://consultant.ru
44. Научная электронная библиотека - http://elibrary
45. Новости экономики и финансового рынка - http://finmarket.ru
46. Прогнозы в сфере экономики и бизнеса - http://expert.ru
47. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» - http://raexpert.ru
48. РосБизнесКонсалтинг - http://rbc.ru

Приложения

Приложение 1

Бухгалтерский баланс за 2014 г.

АКТИВ	2014	2013	2012
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	2 611 991	374 903	374 903
Основные средства	5 245 132	5 245 132	5235 132
Незавершенное строительство	1 345 635	1 645 234	1635 234
ИТОГО по разделу I	9 102 758	7 265 269	7245 269
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	801 234	574 986	574 986
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	362 069	433 118	433 118
Дебиторская задолженность	5 123 010	1 194 700	1164 700
Денежные средства	2 047 009	8 059 185	7059 185
ИТОГО по разделу II	8333 322	10261 989	9241 989
БАЛАНС	17 436 080	17 527 258	16 487 258
ПАССИВ	2014	2013	2012
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	7 657 164	7 657 164	7 657 164
Собственные акции, выкупленные у акционеров			
Добавочный капитал	1 764 356	1 278 345	1 578 345
Резервный капитал	1 127 388	1 410 256	2 080 257
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(1 000 000)		
ИТОГО по разделу III	9 548 908	10 345 765	11 315 766
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	7 724 089	7 146 576	5 146 575
Прочие долгосрочные обязательства			
ИТОГО по разделу IV	7 724 089	7 146 576	5 146 575
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты			
Кредиторская задолженность	163 083	34 917	24 917
ИТОГО по разделу V	163 083	34 917	24 917
БАЛАНС	17 436 080	17 527 258	16 487 258

Приложение 2

Отчет о прибылях и убытках на 31 марта 2014 года, тыс. руб.

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	44 082 671	44 664 580
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(21 453 134)	(22 657 345)
Валовая прибыль	029		20 007 235
Коммерческие расходы	030	(12 089 234)	(12 549 128)
Управленческие расходы	040	(3 314 389)	(6 446 601)
Прибыль (убыток) от продаж	050	7 225 914	3 011 506
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090		
Прочие расходы	100	(2 914 389)	(1 489 202)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	4 311 525	1 522 304
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	(964 432)	(232 216)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	3 347 093	1 290 088

Приложение 3

Оценка эффективности факторинга

При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита.

Получившиеся суммы общей (суммарной на дату) задолженности по составным частям документа на оплату следует сгруппировать по периодам старения задолженности.

Коэффициент просроченной задолженности показывает долю просроченной задолженности в общей сумме.

$$K_ЗД(проср.) = \frac{ЗД_просроченная}{\sum\sum ЗД} \quad (1)$$

По результатам проведенного анализа может быть принято решение по формированию резерва по сомнительным и безнадежным долгам.

Таблица 1 - Реестр старения задолженности

Критерий группировки [32]	Задолженность, руб.	Период просрочки, дн.	Меньше 0 дн., руб.	0 дн., руб.	1 – 15 дн., руб.	16 – 30 дн., руб.	31 – 45 дн., руб.	46 – 90 дн., руб.	91 – 180 дн., руб.	181 – 365 дн., руб.	1 – 2 г., руб.	2 – 3 г., руб.	Более 3 лет, руб.
Крите-рий$_1$	ЗД$_1$	ПП$_1$											
…	…	…											
Крите-рий$_n$	ЗД$_n$	ППn											
Итого:	$=\sum\sum_{n=1}^{n} ЗД$	$\overline{ПП}$	$=\sum_{n=1}^{n} ÇÄ$	$=\sum_{n=1}^{n} ЗД$	$=\sum_{n=1}^{n} ЗД$	$=\sum_{n=1}^{n} ЗД$	$=\sum_{n=1}^{n} ЗД$	$=\sum_{n=1}^{n} ЗД$	$=\sum_{n=1}^{n} ЗД$	$=\sum_{n=1}^{n} ЗД$	$=\sum_{n=1}^{n} ЗД$	$=\sum_{n=1}^{n} ЗД$	$=\sum_{n=1}^{n} ЗД$
	100%		%	%	%	%		%	%	%	%	%	%
			ЗД текущая (нормальная)		ЗД просроченная								

[32] При проведении анализа задолженности целесообразно производить группировку в соответствии с принятыми классификациями и аналитиками. Особенно показательными при составлении реестра старения представляются следующие:
- вид продукции (в соответствии с Бюджетным классификатором) – с целью выявления товаров, невыгодных с точки зрения инкассации;
- бюджетодержатель;
- контрагент;
- тип договора.

[33] Период_просрочки по совокупной задолженности рассчитывается методом средневзвешенной:

$$\overline{Период_Просрочки} = \frac{\sum(ЗД(по_составной_части_счета) * Период_Просрочки)}{\sum\sum ЗД}$$

Показатели таблицы рассчитываются следующим образом.

Коэффициент сомнительной и безнадежной задолженности:

- показывает долю безнадежной задолженности в сумме общей (суммарной на дату) задолженности.

$$К_ЗД(сом_и_безнад.) = \frac{ЗД_сомнительная_и_безнадежная}{\sum\sum ЗД_общая(суммарная_на_дату)} \quad (2)$$

- показывает долю безнадежной задолженности в сумме совокупной задолженности.

$$К_ЗД(сом_и_безнад.) = \frac{ЗД_сомнительная_и_безнадежная}{\sum\sum ЗД_совокупная}, \quad (3)$$

Поскольку задолженность неоднородна, целесообразно ввести ее дробление по нескольким группам риска (используя данные реестра старения задолженности).

Зарезервированная для покрытия кредитных рисков сумма должна храниться в высоколиквидных активах.

Таблица 2 - Расчет резервов по сомнительной и безнадежной задолженности

Период старения	**ЗД, руб.**	**Расчетный процент неуплат, %**
1	2	3
Период просрочки:		
меньше 0		
равен 0	$ЗД_1$	R_1
от 1 до 15 дней	…	…
от 16 до 30 дней	…	…
от 31 до 45 дней	…	…
от 46 до 90 дней	…	…
от 91 до 180 дней	…	…
от 181 до 365 дней	…	…
от 1 до 2 лет	…	…
от 2 до 3 лет	…	…
более 3 лет	$ЗД_n$	R_n
Итого сумма резерва по сомнительной и безнадежной задолженности:	$\sum_{n=1}^{n}(ЗД * R)$	

В целях быстрого и удобного сопоставления информации по дисциплине

оплаты по общей (суммарной на дату) и исторической задолженностям, следует рассчитывать средневзвешенные периоды предоставления кредита, просрочки и отвлечения средств из оборота раздельно по каждому типу задолженности.

Таблица 3 - Расчет средневзвешенных периодов предоставления кредита, просрочки и отвлечения средств из оборота

Критерий группировки	**Раздельно по каждому типу задолженности**			
	ЗД, руб.	**ПК, дни**	**ПП, дни**	**ПО, дни**
1	2	3	4	5
Критерий$_1$	$ЗД_1$	$ПК_1$	$ПП_1$	$= (ПК_1 + ПП_1)$
…	…			
Критерий$_n$	$ЗД_n$	$ПК_n$	$ПП_n$	$= (ПК_n + ПП_n)$
Итого:	$\sum\sum ЗД$	$\overline{ПК}$ [34]	$\overline{ПП}$ [35]	$=(\overline{ПК} + \overline{ПП})$

Сопоставляя полученные результаты по текущей ситуации и ситуации в прошлом, можно довольно точно спрогнозировать динамику (особенно по оплате задолженности дебиторами), экстраполируя прошлое на будущее.

Разность итоговых показателей ПК, ПП и ПО показывает какую, положительную или отрицательную, динамику имеет структура задолженности. При этом для точности сопоставления, общую (суммарную на дату) задолженность следует скорректировать (уменьшить) на сомнительную и безнадежную. Это объясняется тем что сомнительная и безнадежная задолженность формировалась в течение как текущего периода, так и в прошлом.

Зная периоды отвлечения средств из оборота, можно вычислить коэффициенты инкассации, которые показывают, какая процентная часть оборотных средств (анализируемого предприятия или его поставщика, в зависимости от типа задолженности), инвестированных в дебиторскую задолженность, поступит в определенный период времени.

Таблица 4 - Расчет коэффициентов инкассации

---

[34] $\overline{ПК} = \frac{\sum_{n=1}^{n}(ЗД * ПК)}{\sum\sum ЗД}$

[35] $\overline{ПП} = \frac{\sum_{n=1}^{n}(ЗД * ПП)}{\sum\sum ЗД}$

Периоды отвлечения, сгруппированные по месяцам		**1 мес.**		**2 мес.**		**…мес.**	
Критерий группировки	Задолженность историческая, руб.	ЗД, руб.	КИ, %	ЗД, руб.	КИ, %	ЗД, руб.	КИ, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Критерий$_1$	ЗД_истор$_1$ = $\sum$ ЗД$_1$	ЗД$_1$	%$_1$[36]	ЗД$_1$	%$_1$	ЗД$_1$	%$_1$
…	…	…	…	…	…	…	…
Критерий$_n$	ЗД_истор$_n$ = $\sum$ ЗДn	ЗД$_n$	%$_n$	ЗД$_n$	%$_n$	ЗД$_n$	%$_n$
Итого:	$\sum_{n=1}^{n} ЗД_истор = \sum_{n=1}^{n}\sum ЗД$	$\sum_{n=1}^{n} ЗД$	%	$\sum_{n=1}^{n} ЗД$	%	$\sum_{n=1}^{n} ЗД$	%

Информация по коэффициентам инкассации необходима для планирования поступлений и выплат.

[36] $\%_1 = \frac{ЗД_1}{\sum ЗД_1} * 100\%$