

ВВЕДЕНИЕ

Управление оборотным капиталом организации является важным фактором, который обеспечивает организации достаточные ресурсы для осуществления его деятельности. Все элементы оборотного капитала в той или иной степени подвержены риску потерь. Денежные активы подвержены риску инфляционных потерь, краткосрочные финансовые вложения – риску потери части дохода в связи с неблагоприятной конъюнктурой финансового рынка, а также риску потерь от инфляции. Дебиторская задолженность подвержена риску невозврата или несвоевременного возврата, что снижает финансовую устойчивость организации. А запасы товаров и других материальных ценностей – потерями от естественной убыли и вопрос об организации эффективного управления оборотным капиталом с целью минимизации риска потерь, особенно в условиях действия инфляционных факторов и снижения конъюнктуры рынка.

Оборотные средства занимают весомый удельный вес в структуре имущества предприятия, а также имеют большое значение для осуществления его хозяйственной деятельности. Прежде всего, они обеспечивают непрерывность и эффективность текущей деятельности предприятия, что предполагает необходимость инвестиций в оборотные средства для получения прибыли. Оборотные средства постоянно участвуют в обеспечении процесса производства и реализации продукции; одновременно находясь на всех стадиях кругооборота и изменяя натурально-вещественную форму, они обеспечивают непрерывную работу субъекта хозяйствования.

В современных условиях развития национальной экономики на процессы движения оборотных средств в значительной степени влияют такие факторы, как инфляция, неплатежи, высокие процентные ставки за кредиты, снижение объемов производства и потребительского спроса. Использование оборотных средств, как фактора увеличения эффективной деятельности

предприятия, приобретает все большее значение и обуславливает актуальность исследования как на микро-, так и макроуровнях экономики. Цель выпускной квалификационной работы – анализ состояния управления оборотным капиталом на примере организации и выработка рекомендаций по совершенствованию управления им.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Определить понятие и сущность оборотного капитала организации.
2. Рассмотреть вопросы управления оборотным капиталом в организации.
3. Определить основные типы политики управления оборотными средствами.
4. Провести анализ использования оборотного капитала на примере предприятия.
5. Разработать рекомендации по совершенствованию управления оборотным капиталом.

Объектом исследования работы является ООО «Лебедянский».

Предметом исследования данной работы является анализ эффективности использования оборотных активов коммерческой организации.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников.

В первой главе рассматривается экономическая сущность оборотного капитала, приводится их классификация, определяется методика проведения анализа эффективности использования оборотных средств.

Во второй главе проводится анализ оборотного капитала на примере ООО «Лебедянский», исследуются основные финансовые показатели, характеризующие эффективность деятельности организации, в том числе анализ ликвидности и платежеспособности, рентабельности. Особое

внимание уделяется анализу эффективности использования оборотных активов в ООО «Лебедянский».

В третьей главе разрабатываются направления совершенствования политики в области управления оборотным капиталом ООО «Лебедянский», в том числе в области совершенствования управления дебиторской задолженностью.

В заключении приводятся основные выводы по теме исследования.

Информационной базой исследования послужили данные учебной и периодической литературы, статистические издания, годовая отчетность предприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическое содержание оборотного капитала организации

Оборотный капитал — это капитал, инвестируемый организацией в текущую деятельность на период каждого операционного цикла. Иными словами, это средства организации, вложенные в текущие активы (оборотные средства). Оборотный капитал функционирует только в одном производственном цикле и полностью переносит свою стоимость на весь изготовленный продукт. Оборотные средства — это денежные средства, авансируемые для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Оборотные средства (оборотные активы, оборотный капитал) — это активы организации, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла. Оборотные активы представлены во втором разделе бухгалтерского баланса [4, с. 87]

Политика управления оборотным капиталом важна, прежде всего, для обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности организации, предполагающей необходимость инвестиций в оборотные средства. В отличие от основных средств, которые неоднократно участвуют в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на вновь изготовленный продукт. Оборотные средства организации, участвуя в кругообороте средств рыночной экономики, представляют собой единый комплекс. Сущность оборотных средств определяется их экономической

ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения.

Кругооборот оборотных средств, обеспечивающий непрерывность процесса производства и обращения, представляет собой органическое единство трех его фаз. Проходя их, оборотные средства меняют свою натурально-вещественную форму. При этом они переходят из сферы обращения в сферу производства и обратно, принимая последовательно форму оборотных производственных фондов (в виде производственных запасов, незавершенного производства и расходов будущих периодов) и фондов обращения (в виде готовой продукции на складе и в пути, денежных средств в расчетах, в кассе, на расчетных счетах в банках, а также средств, вложенных в финансовые активы) [25, с. 60]. Формула движения оборотных средств:

$$ДС \longrightarrow МПЗ \longrightarrow НЗП \longrightarrow ГП \longrightarrow ДС^1, \quad (1)$$

где ДС – денежные средства, авансированные в оборотные активы;

МПЗ – материально-производственные запасы;

НЗП – незавершенное производство;

ГП – готовая продукция;

ДС¹ – денежные средства в форме выручки от продажи товаров:

$$ДС^1 = ДС + \Delta ДС, \quad (2)$$

где $\Delta ДС$ – изменение величины оборотных средств;

при $\Delta ДС < 0$ – организация убыточна;

при $\Delta ДС > 0$ – оборотные средства увеличиваются на сумму прибыли.

Для нормальной деятельности организации оборотные средства должны находиться на всех стадиях производственного цикла (время хранения материальных запасов, длительность процесса производства, период хранения готовой продукции на складе) и во всех формах (денежной,

производительной и товарной). Отсутствие любого элемента оборотных активов на одной из стадий приводит к остановке производства [19, с. 98].

В практике финансового менеджмента применяют различные классификации оборотных средств (рис. 1).



Рисунок 1 - Классификация оборотных средств

Чистые оборотные активы (чистый рабочий капитал) представляют собой разность между текущими активами (оборотные средства) и текущими обязательствами (кредиторская задолженность) и показывают, в каком размере текущие активы покрываются долгосрочными источниками. Они формируются за счет собственного и долгосрочного заемного капиталов [6, с. 81].

Деление оборотных средств на собственные и заемные характеризует источники происхождения и формы предоставления организации оборотных средств во временное пользование.

Валовые оборотные активы характеризуют их общий объем. Следовательно, они могут быть сформированы за счет как собственного, так и заемного капитала.

В условиях рыночной экономики и, в частности, в связи с изменением принципов финансового планирования, целевого кредитования производственной деятельности и с развитием банковского кредитования ограничения на использование как собственных, так и заемных средств, имевшие место в условиях централизованной экономики и носившие директивный характер, устранены. Куда и в какой пропорции направлять имеющиеся финансовые ресурсы, решает руководство организации. Эти изменения оказали серьезное влияние на трактовку понятий ликвидности и платежеспособности организаций. В этой связи величина СОС стала рассчитываться по формуле (3):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВА}, \quad (3)$$

где СОС – величина собственных оборотных средств;

СК – собственный капитал;

ВА – внеоборотные активы.

Наличие собственных оборотных средств — необходимое условие обеспечения финансовой устойчивости организации. Минимальное значение данного показателя рекомендуется устанавливать в размере 10% от общего объема оборотных активов. Чем выше данный показатель, тем устойчивее финансовое состояние организации, тем больше у нее возможностей, к проведению независимой финансовой политики.

Наличие и динамика собственных оборотных средств зависят от ряда факторов: отраслевой принадлежности коммерческой организации, условий банковского кредитования, существующей системы расчетов с контрагентами, рентабельности коммерческой организации, уровня

организации коммерческой работы, неформальных аспектов во взаимоотношениях с контрагентами и др.

Собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала организации: уставного и резервного капиталов, прибыли и др. Собственные средства находятся в режиме постоянного пользования. Потребность организации в собственном оборотном капитале является объектом планирования и отражается в финансовом плане.

Заемные оборотные средства формируются за счет долгосрочных и краткосрочных банковских кредитов, коммерческих кредитов, кредиторской задолженности.

Классификация оборотных средств на нормируемые и ненормируемые необходима для определения минимальной постоянной потребности организации в оборотных средствах.

К нормируемым оборотным средствам относят все оборотные производственные фонды и часть фондов обращения в виде готовой продукции на складе.

К ненормируемым относят оборотные средства, которые вложены в продукцию, отгруженную покупателям, средства в расчетах и денежные средства. Последний элемент фондов обращения не подлежит нормированию, так как представляет собой временные остатки средств, подлежащих использованию по целевому назначению: не внесенные в бюджет платежи, остатки фондов потребления и накопления, отчисления на социальные нужды.

По функциональному назначению оборотные фонды организации подразделяются на оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды обслуживают сферу производства и воплощены в производственные запасы (в основном в виде предметов труда — сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергия, незавершенное производство, полуфабрикаты, а также некоторые орудия труда — запасные части для текущего ремонта, инвентарь и др.).

Кроме указанных элементов в оборотные производственные фонды входят и такие невещественные элементы, как расходы будущих периодов, используемые для создания заделов производства, установки нового оборудования. Они в течение одного производственного цикла полностью переносят свою стоимость на вновь созданный продукт, при этом изменяя свою первоначальную форму [6, с. 85].

Другим элементом оборотных фондов организации являются фонды обращения. Они непосредственно не участвуют в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении ресурсами воспроизводственного процесса, обслуживании кругооборота средств и достижении единства процессов производства и обращения. Фонды обращения состоят из готовой продукции, предназначенной для реализации денежных средств, находящихся в кассе, на счетах в банке и в пути (денежные переводы), средств в расчетах.

Состав оборотных средств организации представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 – Состав оборотных средств организации

Деление оборотных средств по степени ликвидности не является абсолютным и зависит от конкретной реальной ситуации на каждый

определенный период деятельности. Ликвидность текущих активов - главный фактор, определяющий степень риска вложений в оборотные средства [18, с. 43].

Управление оборотным капиталом тесно связано с его составом и размещением. В различных хозяйствующих субъектах состав и структура оборотного капитала неодинаковы, так как зависят от формы собственности, специфики организации производственного процесса, взаимоотношений с поставщиками и покупателями, структуры затрат на производство, финансового состояния и других факторов.

1.2 Особенности управления оборотным капиталом организации

Эффективное управление оборотным капиталом наиболее важный аспект финансовой политики организации, так как именно оборотный капитал, в отличие от внеоборотного капитала, обеспечивает наибольшую норму рентабельности и практически полностью отвечает за платежеспособность организации в текущей деятельности.

Политика управления оборотным капиталом – совокупность мер, направленных на рационализацию и оптимизацию объема, состава и источников финансирования оборотных средств с целью повышения эффективности их использования [18, с. 43].

Главной целью управления оборотным капиталом организации является максимизация прибыли (рентабельности оборотных активов) при обеспечении устойчивой и достаточной платежеспособности организации. Эти две цели в определенной степени противостоят друг другу. Так, для повышения рентабельности необходимо, чтобы денежные средства были вложены в различные виды оборотных активов с заведомо более низкой, чем денежные средства, ликвидностью. А для обеспечения устойчивой платежеспособности у организации постоянно должна находиться на счете некоторая сумма денежных средств, фактически изъятая из оборота для

текущих платежей, или же часть средств должна быть размещена в виде высоколиквидных активов.

Политика управления оборотным капиталом, являясь частью общей финансовой стратегии организации, определяется ею самостоятельно и предполагает решение двух задач:

- расчет потребности в оборотном капитале в необходимой величине в целом и по отдельным элементам;
- формирование источников финансирования и их оптимальной структуры.

Эффективность управления оборотным капиталом во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах.

Рациональная обеспеченность оборотным капиталом ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, ритмичности и слаженности работы организации [4, с. 149].

Завышение потребности в оборотном капитале ведет к излишнему его отвлечению в запасы, замораживанию и омертвлению ресурсов, замедлению оборачиваемости. Кроме того, это дорого обходится хозяйствующему субъекту, поскольку возникают дополнительные затраты на хранение и складирование и растет величина налога на имущество.

Занижение может привести к перебоям в производстве и реализации продукции, несвоевременному выполнению организацией своих обязательств и в конечном счете к потере прибыли. И в том и в другом случаях следствием является нерациональное использование ресурсов, приводящее к потере финансовой устойчивости.

Конкретные размеры оборотного капитала определяются текущей потребностью и зависят от:

- характера и сложности производства;
- длительности производственного цикла;
- сезонности производства;

- темпов роста производства, изменения условий материально-технического снабжения и сбыта продукции;
- порядка расчетов и организации расчетно-кассового обслуживания;
- финансовых возможностей организации;
- периодичности и сроков поступления платежей и т.п.

Текущая потребность организации в оборотном капитале определяется с помощью их нормирования, которое представляет собой важнейший элемент управления формированием и использованием оборотных активов.

Нормирование представляет собой процесс установления оптимальной величины оборотных средств, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности организации. Нормирование оборотных средств является предметом внутреннего финансового планирования. Посредством нормирования финансовые службы определяют потребность в собственных оборотных средствах в минимальном, но достаточном объеме, при котором обеспечивается выполнение запланированных заданий и непрерывность воспроизводственного процесса. Нормирование осуществляется с помощью расчета норм и нормативов по каждому элементу оборотных средств [4, с. 142].

Норма — это относительный показатель, выражающий объем запасов материальных ценностей, необходимых для обеспечения нормальной работы, и исчисляемый в днях запаса, рублях и процентах.

Норматив оборотных средств — денежное выражение запаса материальных ценностей, минимально необходимых для ритмичной работы хозяйствующего субъекта.

Определение потребности в оборотном капитале тесно связано с производственным планом и плановой сметой затрат на производство продукции. В производственном плане прорабатываются вопросы, от которых зависит обеспечение производства всеми видами ресурсов. На базе производственного плана разрабатывается смета затрат на производство продукции, в которой планируется себестоимость производимой продукции.

Именно смета затрат закладывается в основу определения потребности в оборотных средствах.

Суть политики управления оборотным капиталом состоит в определении достаточного уровня и рациональной структуры текущих активов и в определении величины и структуры источников их финансирования.

Можно выделить три основных модели управления оборотным капиталом:

1. Агрессивная модель управления текущими активами и пассивами. Предприятие не ставит ограничений в наращивании текущих активов, имеет значительные денежные средства, запасы сырья и готовой продукции, существенную дебиторскую задолженность - в этом случае удельный вес текущих активов в составе всех активов высок, а период оборачиваемости длителен. Такая политика управления текущими активами не может обеспечить повышенную экономическую рентабельность активов, но практически исключает вопрос возрастания риска технической неплатежеспособности. Агрессивной модели управления текущими активами соответствует агрессивная модель управления текущими пассивами, при которой в общей сумме пассивов преобладают краткосрочные кредиты. При этом у организации повышается уровень эффекта финансового рычага. Затраты организации на выплату процентов по кредитам растут, что снижает рентабельность и создает риск потери ликвидности.

2. Консервативная модель управления текущими активами и пассивами. Организация сдерживает рост текущих активов - и тогда удельный вес текущих активов в общей сумме активов низок, а период оборачиваемости оборотных средств краток. Такую политику ведут организации либо в условиях достаточной определенности ситуации, когда объем продаж, сроки поступлений и платежей, необходимый объем запасов и точное время их потребления и т.д. известны заранее, либо при необходимости строгой экономии. Такая политика управления текущими

активами обеспечивает высокую экономическую рентабельность активов, но несет в себе повышенный риск возникновения технической неплатежеспособности в случае непредвиденных ситуаций при реализации продукции или при ошибке в расчетах. Признаком консервативной политики управления текущими пассивами служит отсутствие или очень низкий удельный вес краткосрочного кредита в общей сумме всех пассивов предприятия. Все активы при этом финансируются за счет постоянных пассивов (собственных средств и долгосрочных кредитов и займов).

3. Умеренная модель управления текущими активами и пассивами.

Организация занимает промежуточную позицию - при этом текущие активы составляют примерно половину всех активов организации, период оборачиваемости оборотных средств имеет усредненную длительность. В этом случае и экономическая рентабельность активов, и риск технической неплатежеспособности находятся на среднем уровне [6, с. 124]. Для умеренной политики управления текущими пассивами характерен средний уровень краткосрочного кредита в общей сумме пассивов. Умеренная политика управления оборотным капиталом представляет собой компромисс между агрессивной и консервативной моделью.

Выбор политики финансирования оборотных активов заключается в обосновании того, какой из ее типов наиболее приемлем: консервативный, агрессивный или умеренный (таблица 1). При консервативной финансовой политике долгосрочные долговые обязательства покрывают не только часть постоянного оборотного капитала, но и часть переменного.

Таблица 1 - Соотношение видов политики управления оборотным капиталом

Политика управления краткосрочными обязательствами	Политика управления оборотным капиталом		
	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Агрессивная	Не сочетается	Умеренная	Агрессивная
Умеренная	Умеренная	Умеренная	Умеренная
Консервативная	Консервативная	Умеренная	Не сочетается

В конечном счете, выбор эффективной модели управления оборотным капиталом организации заключается в выработке политики привлечения заемных средств (банковского кредита, товарного или коммерческого кредита) и использования кредиторской задолженности.

Используя ту или иную политику финансирования оборотных средств, менеджеры влияют на размер собственных оборотных средств. Политика финансирования оборотного капитала может быть более или менее рискованной с точки зрения ее влияния на ликвидность организации.

Основной целью анализа оборотного капитала организации является определение уровня обеспеченности организации оборотными активами и выявление резервов повышения эффективности их функционирования.

На первой стадии анализа рассматривается динамика общего объема оборотного капитала, используемого организацией, - темпы изменения средней его суммы в сопоставлении с темпами изменения объема реализации продукции и средней суммы всех активов; динамика удельного веса оборотных активов в общей сумме активов предприятия [7, с. 85].

На второй стадии анализа рассматривается динамика состава оборотных средств организации в разрезе основных их видов - запасов сырья, материалов и полуфабрикатов; запасов готовой продукции; текущей дебиторской задолженности; остатков денежных активов и их эквивалентов. В процессе этой стадии анализа рассчитываются и изучаются темпы изменения суммы каждого из этих видов оборотных активов в сопоставлении с темпами изменения объема производства и реализации продукции; рассматривается динамика удельного веса основных видов оборотных активов в общей их сумме. Анализ состава оборотных средств организации по отдельным их видам позволяет оценить уровень их ликвидности.

На третьей стадии анализа изучается оборачиваемость отдельных видов оборотных активов и общей их суммы. Этот анализ проводится с использованием показателей - коэффициента оборачиваемости и периода оборота оборотных активов. В процессе анализа устанавливается общая

продолжительность и структура операционного, производственного и финансового циклов предприятия; исследуются основные факторы, определяющие продолжительность этих циклов [14, с. 101].

Эффективность использования оборотного капитала характеризуется системой экономических показателей.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется тремя взаимосвязанными показателями:

- длительностью одного оборота в днях;
- числом оборотов за определенный период — год, полугодие, квартал (коэффициент оборачиваемости);
- суммой занятых в организации оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки).

Отдельные виды активов предприятия имеют различную скорость оборота. Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных объективных (внешних) и субъективных (внутренних) факторов [14, с. 81].

К объективным факторам следует отнести:

- сферу деятельности предприятия (производственная, снабженческо-сбытовая, посредническая и др.);
- отраслевую принадлежность (оборачиваемость оборотных средств на станкостроительном предприятии и кондитерской фабрике будет объективно различной);
- масштабы предприятия (оборачиваемость средств на малых предприятиях значительно выше, чем на крупных, - в этом одно из основных преимуществ малого бизнеса) и ряд других.

К внутренним (субъективным) факторам относятся:

- эффективность политики управления дебиторской задолженностью;
- планирование и нормирование запасов;
- политика управления денежными средствами.

Значение анализа оборачиваемости состоит в том, что он позволяет увидеть картину финансового состояния предприятия в динамике.

Рассмотрим показатели эффективности использования оборотного капитала:

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$) показывает число оборотов, совершенных оборотными средствами за анализируемый период (квартал, полугодие, год). Он рассчитывается как отношение объема реализованной продукции к среднему остатку оборотных средств за отчетный период:

$$K_{об} = \frac{V_p}{O_{cp}}, \quad (4)$$

где V_p - объем реализованной продукции;

O_{cp} – оборотные средства за отчетный период.

Чем больше коэффициент оборачиваемости, тем более эффективно предприятие использует оборотные средства.

Из формулы видно, что увеличение количества оборотов свидетельствует либо о возрастании объема реализованной продукции при неизменном остатке оборотных средств, либо о высвобождении некоторой суммы оборотных средств при неизменном объеме реализации, либо характеризует ситуацию, когда темпы роста объема реализации превышают темпы роста оборотных средств. Ускорение или замедление оборачиваемости оборотных средств определяется сопоставлением фактического коэффициента оборачиваемости с его значением по плану или за предыдущий период.

Длительность одного оборота в днях показывает, за какой срок оборотные средства совершают полный оборот, т.е. возвращаются к предприятию в виде выручки от реализации продукции, вычисляется путем деления количества дней в отчетном периоде (год, полугодие, квартал) на коэффициент оборачиваемости:

$$D = \frac{T}{K_{об}}, \quad (5)$$

T – количество дней в отчетном периоде;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости.

Подставляя вместо коэффициента оборачиваемости его формулу, получаем:

$$D = \frac{T * O_{cp}}{V_{cp}}, \quad (6)$$

в практике финансовых расчетов для упрощения при вычислении длительности одного оборота количество дней в месяце принимается равным 30, в квартале – 90, в году – 365.

Коэффициент загрузки средств в обороте характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на один рубль выручки от реализации продукции. По аналогии с фондоемкостью основных средств этот показатель представляет собой оборотную фондоемкость, т. е. затраты оборотных средств (в копейках) на один рубль реализованной продукции:

$$K_з = \frac{O_{cp}}{V_p}, \quad (7)$$

где $K_з$ - коэффициент загрузки.

Коэффициент загрузки является величиной, обратной коэффициенту оборачиваемости, значит, чем меньше коэффициент загрузки средств в обороте, тем эффективнее используются оборотные средства на предприятии.

Кроме рассмотренных общих показателей оборачиваемости оборотных средств, для выявления конкретных причин изменения общей оборачиваемости определяются показатели частной оборачиваемости, которые отражают степень использования оборотных средств в каждой

стадии кругооборота и по отдельным элементам оборотных средств (рассчитываются аналогично приведенным выше формулам) [4, с. 90].

Немаловажным показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель рентабельности оборотных активов.

$$Роб.а. = \frac{ЧП}{Оср} * 100\% \quad (8)$$

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия умноженная на 100% и деленная на среднюю величину оборотных активов.

Общая оборачиваемость характеризует интенсивность использования оборотных средств по всем фазам кругооборота, не отражая особенностей кругооборота отдельных элементов или групп оборотных средств [4, с. 105].

Частная оборачиваемость отражает степень использования оборотных средств в каждой отдельной фазе кругооборота, в каждой группе, а также по отдельным элементам оборотных средств (оборотная запасов, оборачиваемость дебиторской задолженности и т.п.).

Политика управления оборотным капиталом заключается в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их формирования. Основная цель политики управления оборотным капиталом заключается в определении объема и структуры текущих активов, источников их покрытия, а также в соотношении между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия. Сущность политики управления оборотным капиталом состоит в определении достаточного уровня и рациональной структуры текущих активов и в определении величины и структуры источников их финансирования.

По результатам данной главы можно сделать заключение, что для формирования результативного, грамотного, эффективного управления оборотным капиталом, необходимо создать объем, оптимизировать состав и

обеспечить его эффективное применение. Далее провести анализ оборотных средств предприятия, оптимизировать их объём, подобрать подходящую политику при формировании оборотных активов. Обеспечить нужную рентабельность и ликвидность оборотных средств в организации.

2 АНАЛИЗ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ООО «ЛЕБЕДЯНСКИЙ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика

ООО «Лебедянский»

В качестве объекта исследования в выпускной квалификационной работе выбрано предприятие ООО «Лебедянский», специализирующееся на производстве соковой продукции.

Сведения о регистрации предприятия ООО «Лебедянский» и его реквизиты приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1– Краткая информация о предприятии ООО «Лебедянский»

Полное наименование предприятия:	Общество с ограниченной ответственностью «Лебедянский»
Сокращенное наименование предприятия:	ООО «Лебедянский»
Юридический адрес:	399610, Липецкая область, г. Лебедянь, ул. Матросова, д.7
Сведения о государственной регистрации:	Свидетельство о государственной регистрации серия 48 № 11000093 юридического лица ООО «Лебедянский» зарегистрировано 01 февраля 2012 года Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 4 по Липецкой области и внесено в единый государственный реестр юридических лиц за основным государственным номером № 1124811000093
Размер уставного капитала:	201250 рублей
Основной вид деятельности:	Производство детского питания и диетических пищевых продуктов Производство соковой продукции из фруктов и овощей
ИНН	4811023542
КПП	481101001
Официальный сайт	https://www.pepsico.ru/
Руководство	Генеральный директор Михайлов Максим Викторович

Цель создания предприятия ООО «Лебедянский» – обеспечение экономически эффективного производства пищевой продукции.

Компания ООО «Лебедянский» имеет богатую историю, – она берет начало в 1967 году, когда в г. Лебедяни был построен консервный завод Министерства плодоовощного хозяйства СССР.

Завод развивался и постепенно превратился в крупное предприятие с широким ассортиментом выпускаемой продукции. Если на начальном этапе своего существования предприятие ориентировало свою деятельность в основном на выпуск разнообразных плодоовощных консервов, то после акционирования компании в 1992 году основными видами производимой продукции стали соки в асептической упаковке и детское питание.

С 1996 года компания начала производство соков марки «Тонус», которые быстро завоевали популярность у широкого круга потребителей.

В 1998 году команда управленцев компании была усилена группой топ-менеджеров, имеющих опыт работы в крупнейших российских и зарубежных корпорациях. Это позволило компании взять курс на увеличение своей доли на российском рынке соков.

В 2001 году с целью увеличения объема производства за счет дифференциации соковой продукции на заводе была разработана продуктовая линейка соков и нектаров, ориентированных на различные ценовые сегменты рынка:

- соки и нектары «Я», «Тонус», «Фруктовый сад», «Привет»;
- сокосодержащие напитки «Фрустайл»;
- холодный чай «ЭДО»;
- обогащённые витаминами и минералами соки «Тонус Актив Плюс»;
- освежающие сокосодержащие напитки «Frustyle»;
- морсы и компоты «Северная ягода»;
- соки и нектары «ФрутоНяня».

В 2001 году в рамках развития и увеличения масштабов производства предприятие ОАО «Лебедянский» приобрело долю ОАО «Прогресс» –

липецкого завода, производящего соки и детское питание под марками «Малышам» и «Привет».

В 2004 году в ОАО «Лебедянский» был введен в эксплуатацию новый цех по розливу соков и сокосодержащих напитков в ПЭТ упаковке. В цехе была установлена асептическая линия розлива французской фирмы Sidel производительностью 20 000 бутылок в час (в мае 2005 линия была модернизирована, куплена новая выдувная машина, производительность возросла до 27 000 бут. в час). Одновременно с данной линией была смонтирована и введена в эксплуатацию линия (итальянской фирмы «Symrak») по производству сока в стеклянной таре производительностью 6000 бут. в час.

ОАО «Лебедянский» первым среди крупных российских игроков рынка безалкогольных напитков приступил к розливу сока в стеклянные бутылки.

ОАО «Лебедянский» первым среди производителей в июле 2006 года выпустил на рынок соки обогащенные витаминами и минералами под торговой маркой «Тонус Актив Плюс», что явилось на тот момент самым перспективным направлением в развитии соковой индустрии.

В 2005 году в ОАО «Прогресс», совладельцем которого было ОАО «Лебедянский», началось производство минеральной воды «Липецкий бювет». В 2007 году ОАО «Лебедянский» стал владельцем 100% акций ОАО «Прогресс».

В результате реализации стратегии дифференциации продукции ОАО «Лебедянский» в течение нескольких лет превратился из регионального производителя в лидера российского рынка соков.

К 2007 году рыночная доля ОАО «Лебедянский» увеличилась до 33% российского рынка соков, и компания была признана одной из наиболее динамично растущих компаний в России. Ее оборот к этому времени превысил 800 млн. долларов США.

В 2007 году интерес к покупке сокового бизнеса ОАО «Лебедянский» проявила компания «ПепсиКо Холдингс», которая приобрела более 75% акций ОАО «Лебедянский» в 2008 году.

В 2008 году в ОАО «Лебедянский» был произведен раздел совокупного бизнеса на два новых:

- 1) бизнес по производству соков;
- 2) бизнес по производству детского питания и минеральной воды.

Бизнес по производству соков остался в ОАО «Лебедянский», а бизнес по производству детского питания и минеральной воды был полностью переведен в ОАО «Прогресс».

С 2011 года ОАО «Лебедянский» полностью принадлежит ООО «Лебедянский Холдингс», и в феврале 2012 года компания была преобразована из ОАО «Лебедянский» в ООО «Лебедянский».

На всех этапах своего развития компания «Лебедянский» делает ставку на повышение качества выпускаемой продукции, и в 2008 году она была сертифицирована по системе менеджмента качества ISO 9001:2000.

Использование современного оборудования и передовых технологий производства в ООО «Лебедянский» позволяет предприятию минимизировать продолжительность операционного цикла и обеспечивать превосходное качество продукции. Этому так же способствует наличие высококвалифицированного персонала, имеющего значительный опыт работы в отрасли.

Миссией ООО «Лебедянский» является обеспечение потребности населения в высококачественной пищевой продукции с учетом изменяющихся требований рынка.

К перспективным целям развития ООО «Лебедянский» можно отнести:

- увеличение рыночной доли и лидерство в сегменте соковой продукции на региональном рынке.
- постоянную модернизацию и автоматизацию производства, обеспечивающую повышение рентабельности деятельности предприятия,

также повышение качества производимой продукции и процесса ее изготовления.

Общая численность трудового персонала предприятия – более 450 человек. Укрупненная организационная структура ООО «Лебедянский» представлена на рисунке 2.1.

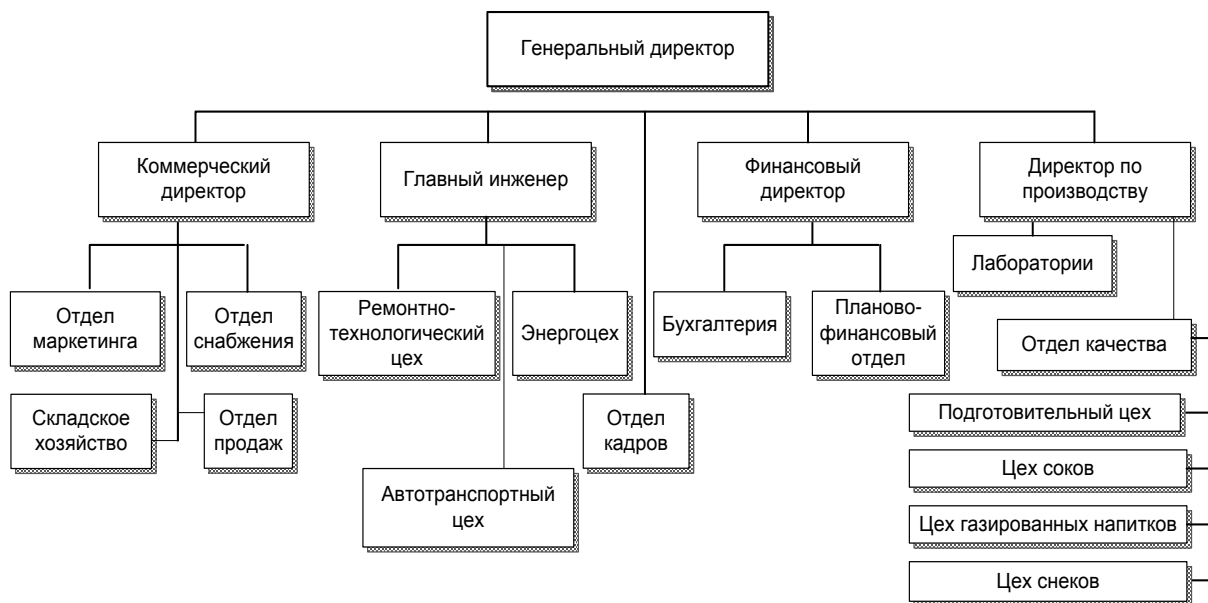


Рисунок 2.1 – Укрупненная организационная структура ООО «Лебедянский»

ООО «Лебедянский» отличает стремление к постоянному совершенствованию ассортиментной политики, повышению качества продукции, к модернизации технологий и оборудования, которые направлены на удовлетворение запросов рынка и увеличение объемов продаж продукции.

Расчеты с покупателями и поставщиками в организации производятся безналично через банковский счет и Отношения с поставщиками ООО «Лебедянский» регламентируются на основе договоров.

Для нормального функционирования, обеспечения своевременности расчетов с поставщиками и покупателями, другими хозяйственными органами ООО «Лебедянский» располагает определенными финансовыми ресурсами. Финансовый потенциал предприятия формируется таким

образом, чтобы обеспечить неуклонный рост реализации продукции, доходов, прибыли.

Основными источниками информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность. Общество ведёт бухгалтерский учёт, а также предоставляет финансовую отчётность в порядке, установленном законодательством РФ. Основные финансовые результаты ООО «Лебедянский» представлены в таблице 2, на рисунке 4.

Таблица 2 - Основные показатели деятельности ООО «Лебедянский», тыс. руб.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абс. откл. (+,-)	
				2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.
Выручка	1675523	1762653	1859867	87130	97214
Себестоимость продаж	1325456	1442441	1555154	116985	112713
Валовая прибыль (убыток)	350067	320212	304713	-29855	-15499
Коммерческие расходы	-	-	-		
Управленческие расходы	198952	189597	167962	-9355	-21635
Прибыль (убыток) от продаж	151115	130615	136751	-20500	6136
Доходы от участия в других организациях	294753	493733	1359459	198980	865726
Проценты к получению	124897	255225	430484	130328	175259
Проценты к уплате	2041	2210	2371	169	161
Прочие доходы	155889	276628	341234	120739	64606
Прочие расходы	128452	179818	251761	51366	71943
Прибыль (убыток) до налогообложения	596161	974173	2013796	378012	1039623
Текущий налог на прибыль	65578	109746	153521	44168	43775
Отложенный налог на прибыль	9087	1245	8125	-7842	6880
Чистая прибыль	539670	865672	1868400	326002	1002728

Из таблицы 2 видно, что выручка в 2020 г. возросла на 87130 тыс. руб., а в 2021 г. на 97214 тыс. руб. и достигла 1859867 тыс. руб., что свидетельствует о росте спроса на продукцию предприятия.

Себестоимость продаж в 2020 г. выросла на 116985 тыс. руб., а в 2021 г. на 112713 тыс. руб., следовательно, темпы роста себестоимости превышают

темпы роста выручки, что свидетельствует о нерациональной ценовой политике ООО «Лебедянский».

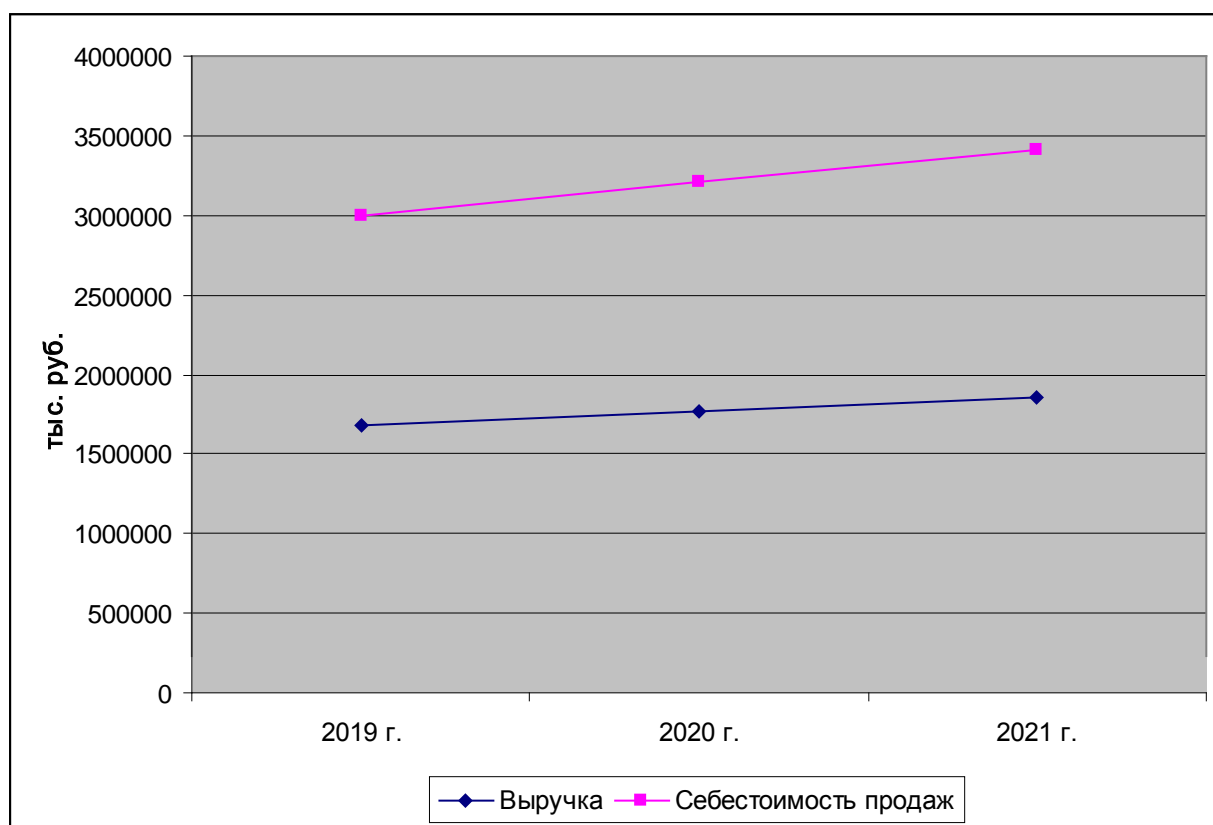


Рисунок 4 – Динамика выручки и себестоимости продаж ООО «Лебедянский» за 2019-2021 гг.

В течение 2019 -2021 гг. прибыль до налогообложения и чистая прибыль возрастают, что свидетельствует о благоприятных тенденциях в развитии предприятия.

Подводя итоги, следует отметить следующие положительные изменения за последние годы:

- увеличение объемов продаж,
- рост чистой прибыли.

Перейдем к анализу динамики состава и структуры бухгалтерского баланса ООО «Лебедянский».

Таблица 3 – Анализ динамики состава и структуры бухгалтерского баланса ООО «Лебедянский»

Актив	Годы			Измен (+,-)		Пассив	Годы			Измен (+,-)	
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020		2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020
Раздел I Внеоборотные активы	3855285	9247035	11291817	5391750	2044782	Раздел III Капитал и резервы	8777846	9607518	12931252	829672	3323734
То же, % к итогу	40,95	90,24	83,95	49,29	-6,29	То же, % к итогу	93,25	93,76	96,14	0,51	2,38
Раздел II Оборотные активы	5558190	999995	2158234	-4558195	1158239	Раздел IV Долгосрочные обязательства	106456	112936	116384	6480	3448
То же, % к итогу	59,05	9,76	16,05	-49,29	6,29	То же, % к итогу	1,13	1,10	0,87	-0,03	-0,24
						Раздел V Краткосрочные обязательства	529173	526576	402415	-2597	-124161
						То же, % к итогу	5,62	5,14	2,99	-0,48	-2,15
Валюта баланса- всего	9413475	10247030	13450051	833555	3203021	Валюта баланса- всего	9413475	10247030	13450051	833555	3203021
То же, % к итогу	100,0	100,0	100,0	-	-	То же, % к итогу	100,0	100,0	100,0	-	-

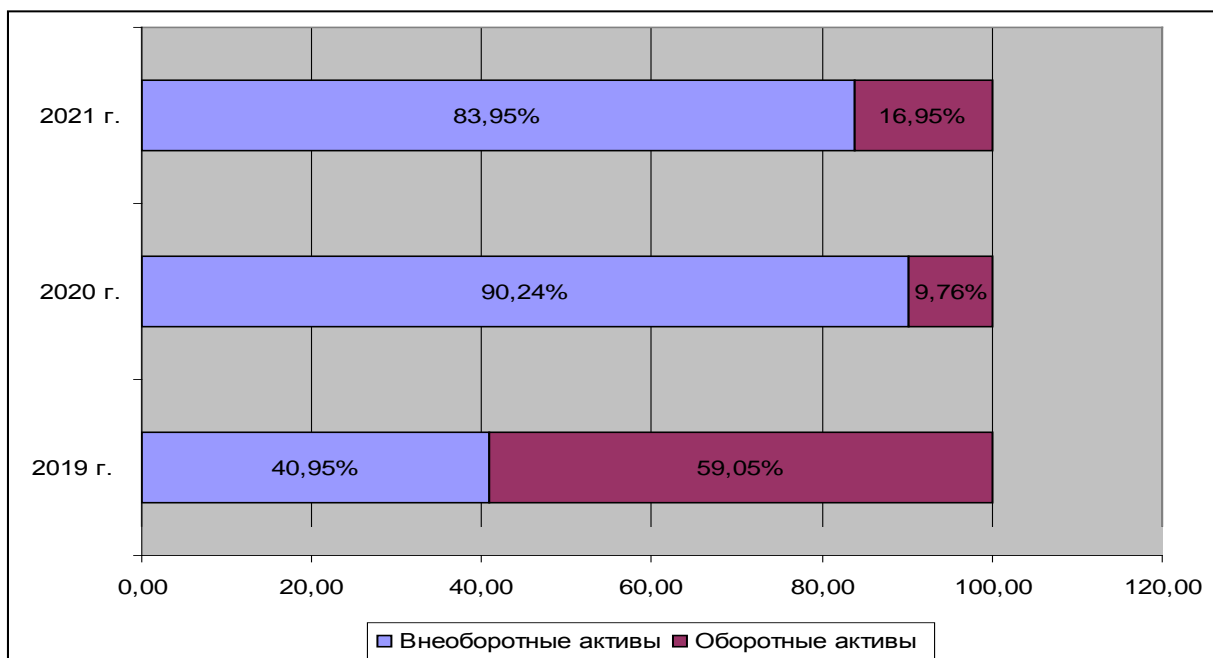


Рисунок 5 - Структура актива бухгалтерского баланса ООО «Лебедянский», 2019-2021 гг.

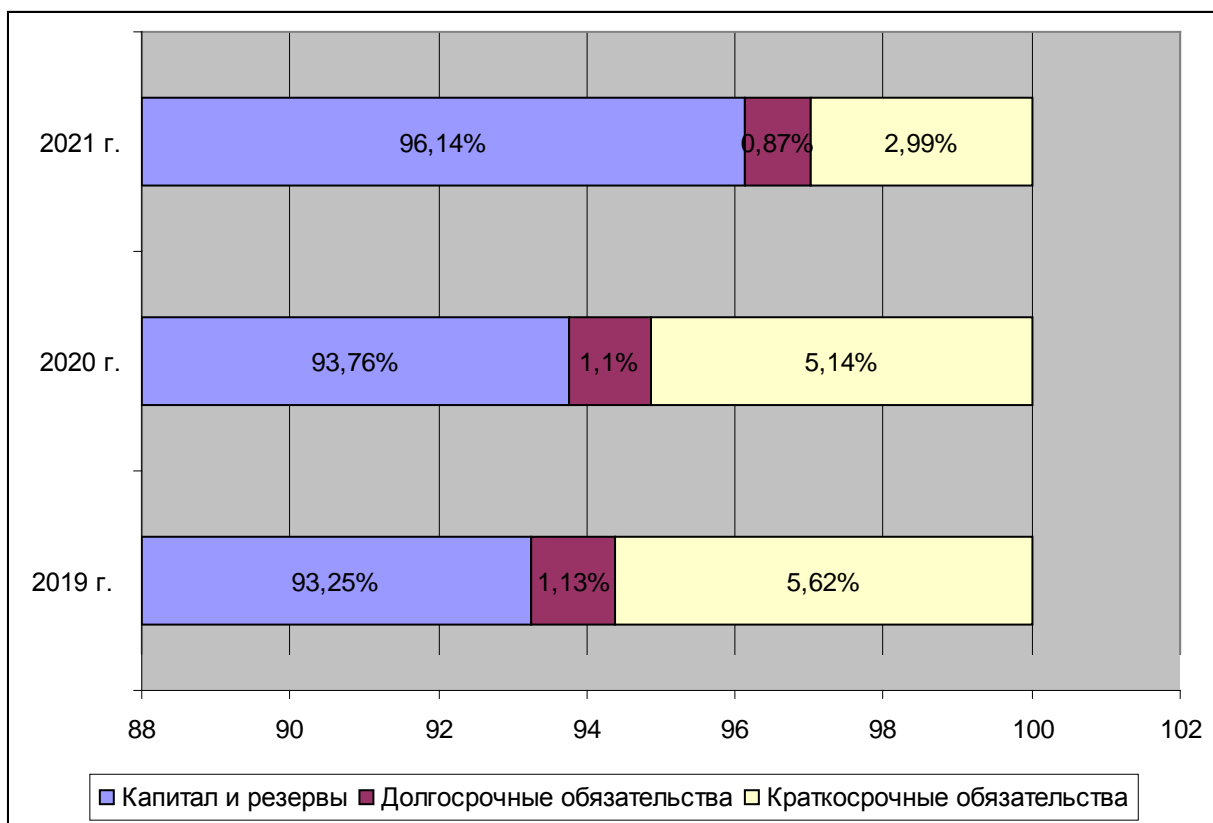


Рисунок 6 - Структура пассива бухгалтерского баланса ООО «Лебедянский», 2019-2021 гг.

Анализ состава и структуры бухгалтерского баланса ООО «Лебедянский» показал рост валюты баланса в 2020 г. на 833555 тыс. руб., а в 2021 г. на 3203021 тыс. руб. и достигла 13450051 тыс. руб.

Величина внеоборотных активов в 2020 г. возрастает по сравнению с 2019 г. на 5391750 тыс. руб., а в 2021 г. на 2044782 тыс. руб. Удельный вес внеоборотных активов в общей структуре имущества на протяжении 2019-2021 гг. составляет 40,95 - 83,95% соответственно.

Величина оборотных активов в 2020 г. уменьшилась на -4558195 тыс. руб., а в 2021 г. возросла на 1158239 тыс. руб. Оборотные активы в 2019-2021 гг. составляли 59,04-16,05% в структуре актива баланса, что отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия.

Источники имущества предприятия увеличились в 2020 г. как за счет собственного капитала, так и заемного. Собственный капитал увеличился в 2020 г. на 829672 тыс. руб., а в 2021 г. на 3323734 тыс. руб. Долгосрочные обязательства на протяжении рассматриваемого периода возрастают в 2020 г. на 6480 тыс. руб., а в 2021 г. на 3448 тыс. руб. Краткосрочные обязательства – уменьшились в 2020 г. на 2597 тыс. руб., а в 2021 г. на 124161 тыс. руб.

Удельный вес собственного капитала в 2021 г. составлял 96,14%, то есть финансирование деятельности предприятия осуществляется в основном за счет собственных источников.

2.2 Анализ политики управления оборотным капиталом организации

Проведем анализ состава оборотных активов бухгалтерского баланса.

Для выявления динамики оборотных активов используем финансовую отчетность ООО «Лебедянский». В разделе II бухгалтерского баланса содержится информация о наличии величины оборотных активов.

Динамика изменения основных составляющих оборотных активов представлена в таблице 4, на рисунке 7.

Таблица 4 – Состав оборотных активов ООО «Лебедянский»

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение	
				2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.
Оборотные активы - всего	5558190	999995	2158234	-4558195	1158239
В том числе:					
Запасы	150810	184605	1571693	33795	1387088
НДС	14925	13533	12184	-1392	-1349
Дебиторская задолженность	2377161	594377	542295	-1782784	-52082
Финансовые вложения	2890000	-	-	-2890000	
Денежные средства	90263	162834	10831	72571	-152003
Прочие оборотные активы	35031	44646	21231	9615	-23415

Проанализировав состав оборотных активов ООО «Лебедянский», можно сделать вывод, что общая сумма оборотных активов в 2020 г. уменьшилась по сравнению с 2019 г. на 4558195 тыс. руб., а в 2021 г. наоборот увеличилась на 1158239 тыс. руб. Это связано со значительным ростом запасов в 2020 г. на 33795 тыс. руб., а в 2021 г. на 1387088 тыс. руб.

Цель структурного анализа – изучение структуры и динамики средств предприятия и источников их формирования для ознакомления с общей картиной финансового состояния. Структурный анализ носит предварительный характер, поскольку в результате его проведения еще нельзя дать окончательной оценки качества финансового состояния, для получения которой необходим расчет специальных показателей.

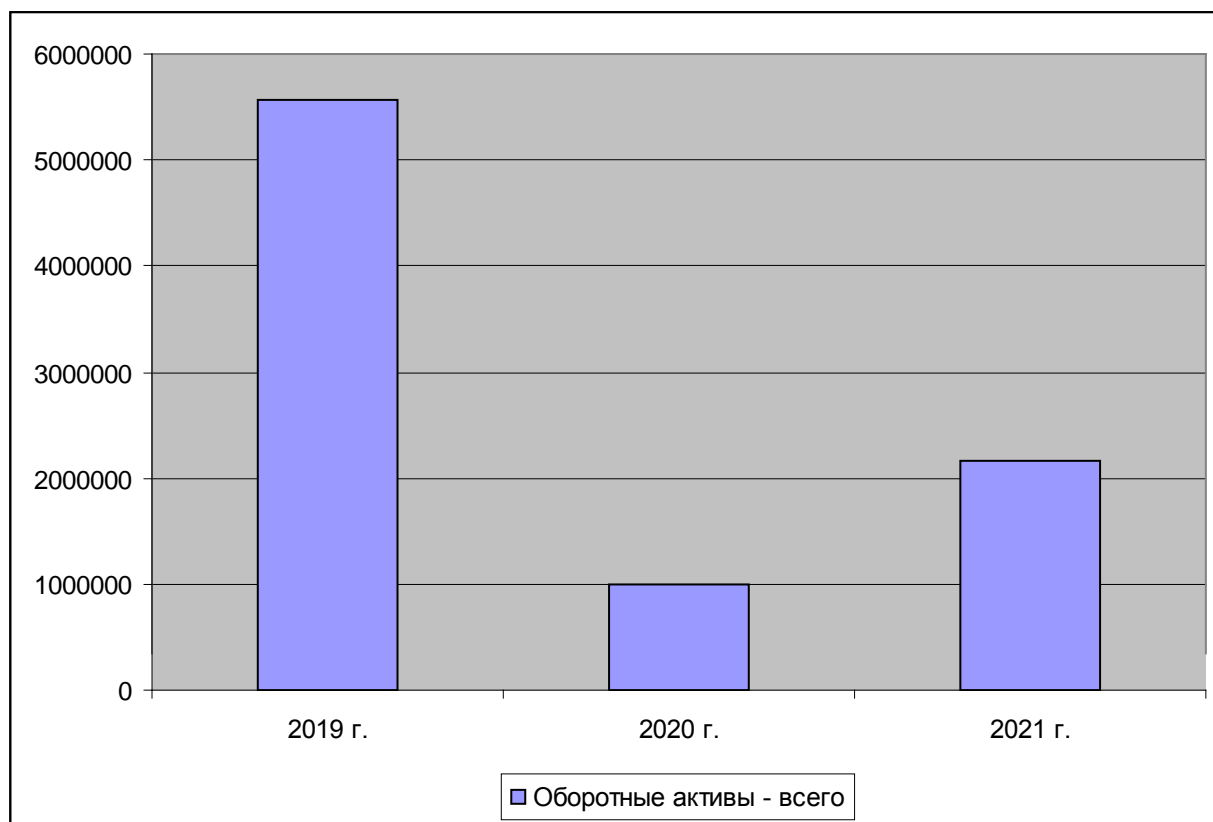


Рисунок 7 – Динамика оборотных активов ООО «Лебедянский», 2019-2021 гг.

Таблица 5 – Структура оборотных активов ООО «Лебедянский»

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение	
				2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.
Оборотные активы - всего	100	100	100	-	-
В том числе:					
Запасы	2,71	18,46	72,82	15,75	54,36
НДС	0,27	1,35	0,56	1,08	-0,79
Дебиторская задолженность	42,77	59,44	25,13	16,67	-34,31
Финансовые вложения	52,00	0,00	0,00	-52,00	0,00
Денежные средства	1,62	16,28	0,50	14,66	-15,78
Прочие оборотные активы	0,63	4,46	0,98	3,83	-3,48

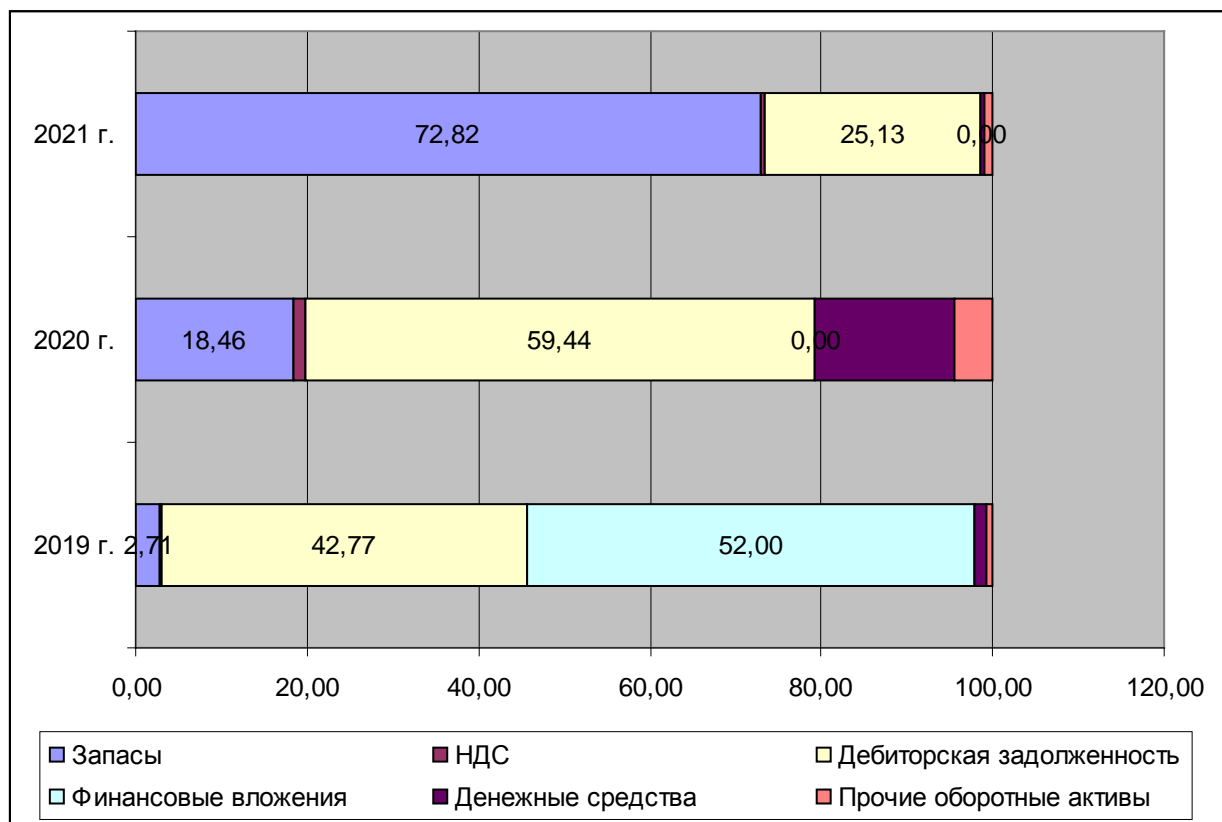


Рисунок 8 - Структура оборотных активов ООО «Лебедянский»

Структура оборотных активов свидетельствует о том, что в 2019-2021 гг. наибольшую долю в 2019 г. в общей сумме оборотных активов занимали финансовые вложения – 52,00%, а в 2021 г. – запасы 72,82%. В 2019 г. дебиторская задолженность занимает свыше 42% в структуре оборотных активов. Однако за три исследуемых года она имеет тенденцию к уменьшению и в 2021 г. она составляла всего лишь 25,13%, что положительно сказывается на структуре баланса. Необходимо выяснить о причинах роста запасов и определить является ли эта тенденция краткосрочной или же долгосрочной. Рассмотрим состав оборотных активов по степени ликвидности (табл. 6).

Таблица 6 - Состав оборотных активов по степени ликвидности

Группа оборотных активов	Методика определения	2019 г, тыс. руб.	2020 г, тыс. руб.	2021 г, тыс. руб.
1. Наиболее ликвидные активы	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения	90263	162834	10831
2. Быстрореализуемые активы	Дебиторская задолженность + Прочие активы	2412192	639023	563526
3. Медленно реализуемые активы	Запасы + НДС	165735	198138	1583877
Общая сумма оборотных активов	Раздел II актива баланса	5558190	999995	2158234

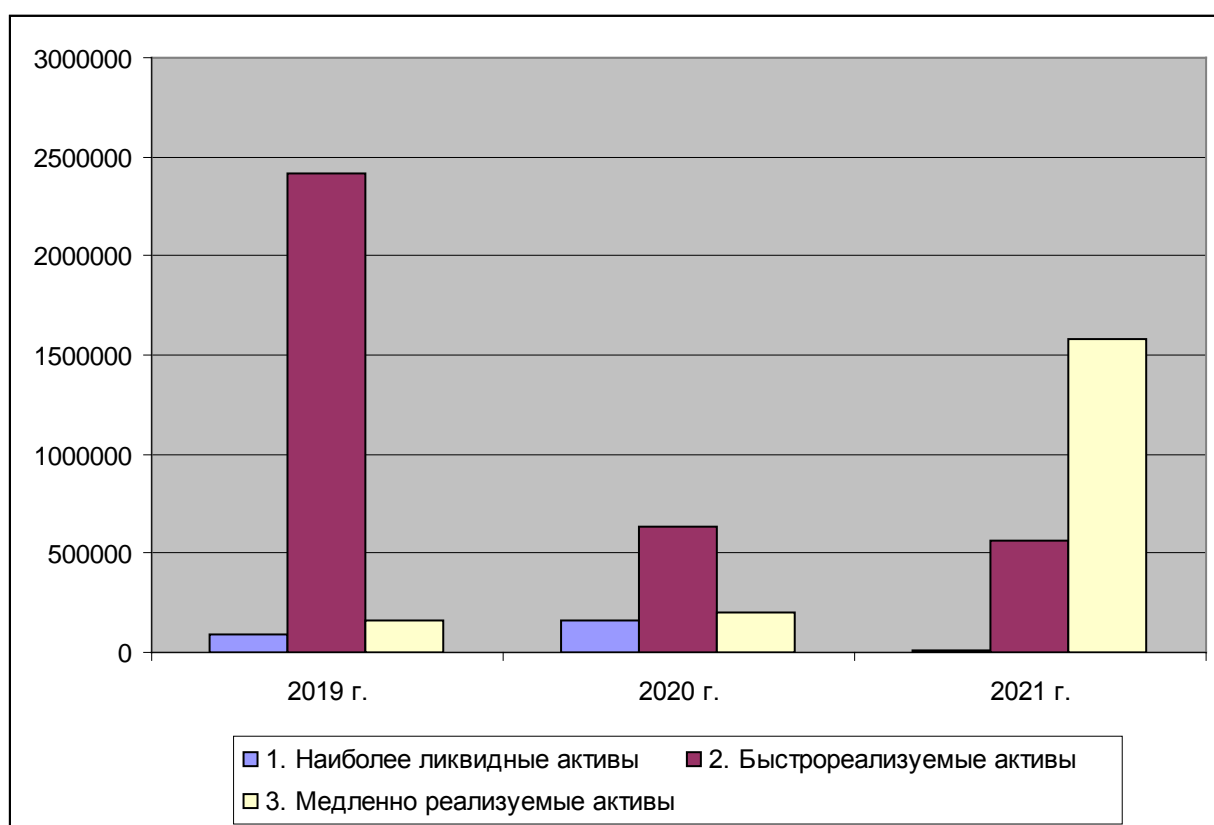


Рисунок 9 - Состав оборотных активов по степени ликвидности

Из таблицы 6 видно, что за исследуемый период наблюдаются две тенденции:

- с одной стороны снижение быстрореализуемых активов с 2412192 тыс. руб. в 2019 г. до 563526 тыс. руб. в 2021 г., т.е. почти в 5 раз;

- с другой стороны наблюдается неуклонный рост медленно реализуемых активов с 165735 тыс. руб. в 2019 г. до 1583877 тыс. руб. в 2021 г. в основном за счет резкого увеличения запасов с 150810 тыс. руб. в 2019 г. до 1571693 тыс. руб. в 2021 г. или с 2,71% до 72,82%, или более чем в 10 раз.

Расчет и анализ коэффициентов ликвидности позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами. Главная цель анализа - оценить способность предприятия генерировать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов и платежей.

В процессе анализа показателей платежеспособности и ликвидности организации рассчитывается уровень показателей, определяется степень их соответствия нормативным (допустимым) значениям, выявляется динамика за анализируемый период. Рассчитаем коэффициенты ликвидности для ООО «Лебедянский», таблица 7.

Таблица 7 – Анализ коэффициентов ликвидности за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Оптимальное значение	Способ расчета	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение	
						2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	$\frac{ДС + КФВ}{КО}$	5,63	0,31	0,03	-5,32	-0,28
Коэффициент «критической оценки»	0,7-0,8	$\frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО}$	10,12	1,44	1,37	-8,69	-0,06
Коэффициент текущей ликвидности	1,0-2,0	$\frac{ОА}{КО}$	10,50	1,90	5,36	-8,60	3,46

где ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения,

ДЗ – дебиторская задолженность,
ОА – оборотные активы,
КО – краткосрочные обязательства.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности сильно отличается от оптимального значения (5,63-0,03 при нормативе 0,2-0,5). Это связано в первую очередь с тем, что у предприятия в 2019 г. присутствовали краткосрочные финансовые вложения на сумму 2890000 тыс. руб. или 52% в структуре оборотных активов, а сумма денежных средств очень мала (в 2021 г. она составляла 10831 тыс. руб. или 0,5%) для того, чтобы покрыть краткосрочные обязательства. Коэффициент «критической оценки» значительно выше рекомендуемого (10,12 - 1,37 в 2019-2021 гг. при нормативе 0,7-0,8). Данная динамика связана с тем, что величины денежных средств и краткосрочных финансовых вложений преобладают в структуре оборотных активов. Так в 2019 г. их доля в структуре оборотных активов составляла: по дебиторской задолженности - 42,77%, а по финансовым вложениям - 52,00%. В 2021 г. ситуация несколько меняется: дебиторская задолженность составляет - 25,13%, а на смену финансовым вложениям (которые в 2021 г. отсутствуют у предприятия) приходят запасы – 72,82%. Это свидетельствует с одной стороны о том, что предприятие в условиях санкционного режима попыталось обеспечить ритмичную и бесперебойную работу предприятия, а с другой о «замораживании» финансовых ресурсов на предприятии.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Он характеризует платежные возможности предприятия. В ООО «Лебедянский» на каждый рубль краткосрочных обязательств в 2021 г. приходится 5,36 оборотных активов. Высокое значение данного показателя создает большой запас финансовой стабильности.

Следовательно, анализ коэффициентов подтверждает, что ООО «Лебедянский» находится в устойчивом финансовом положении.

Коэффициенты отражают ограниченную ликвидность и платежеспособность, которая существенно выше рекомендуемых значений показателей.

Источниками формирования оборотного капитала являются собственные средства, средства, приравненные к собственным, заемные и привлеченные средства.

Рассмотрим состав источников формирования оборотных активов ООО «Лебедянский», рассчитаем в таблице 8 их долю в источниках формирования имущества предприятия, основываясь на данных финансовой отчетности.

Таблица 8 - Структура источников финансирования оборотного капитала ООО «Лебедянский»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственный капитал	8777846	93,25	9607518	93,76	12931252	96,14
Долгосрочные обязательства	106456	1,13	112936	1,10	116384	0,87
Краткосрочные обязательства, в том числе	529173	5,62	526576	5,14	402415	2,99
- кредиторская задолженность;	484981	5,15	461435	4,50	371279	2,76
- займы и кредиты	18450	0,20	55621	0,54	21038	0,16
Прочие обязательства	15814	0,17	9520	0,09	10098	0,08
Валюта баланса	9413475	100,00	10247030	100,00	13450051	100,00

Данные таблицы 8 показывают, что наибольший удельный вес в структуре пассивов занимает собственный капитал, причем его доля за рассматриваемый период колеблется от 93,25% до 96,14%.

Для любой организации наиболее выгодным считается использование заемных средств в случае, что плата за пользование такими средствами не превышает дохода получаемого от деятельности. Однако, ООО «Лебедянский» практически не использует их в своей деятельности. В 2019 г. доля кредиторской задолженности составляла по долгосрочным обязательствам 1,13%, а по краткосрочным обязательствам – 5,62%. В 2021 г. ситуация в структуре капитала не изменилась: 1,10% и 5,14% соответственно.

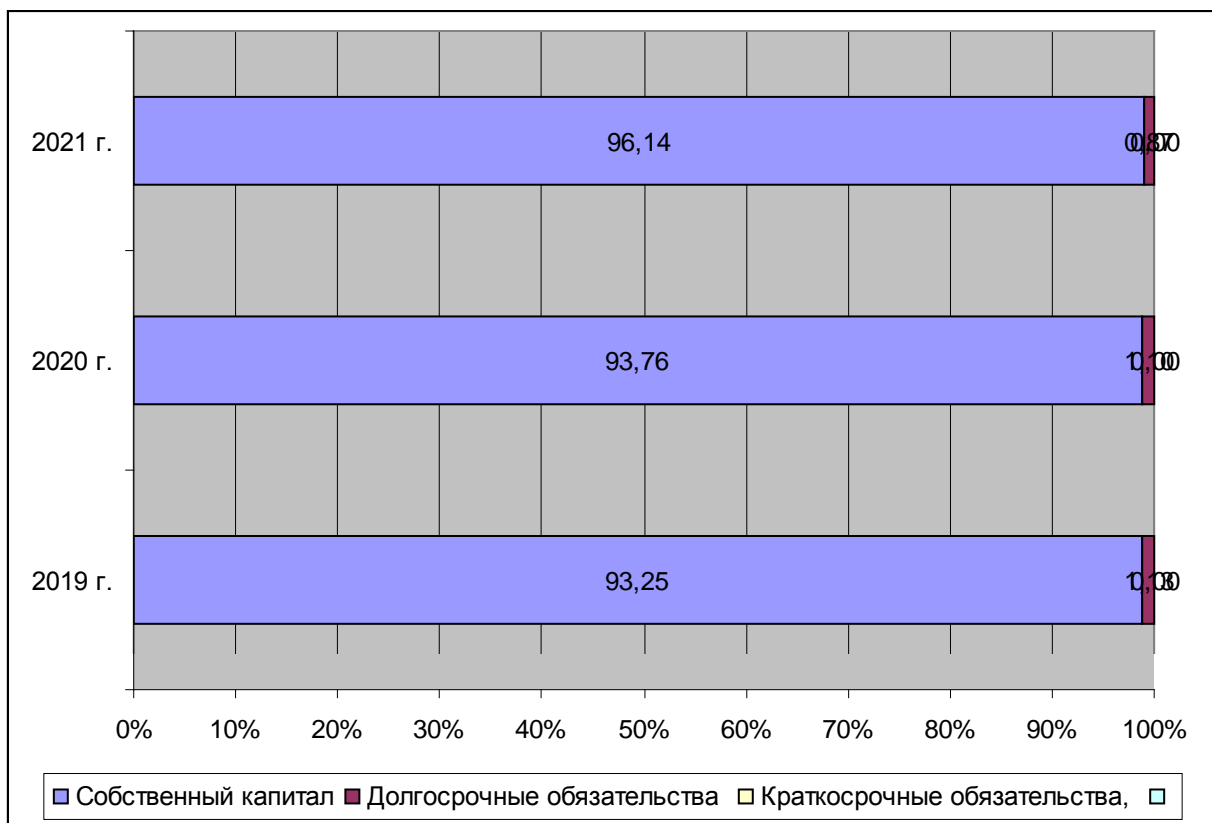


Рисунок 10 - Структура источников финансирования оборотного капитала ООО «Лебедянский», %

Проанализируем обеспеченность запасов источниками их формирования. Соотношение стоимости запасов и величин собственных и заемных источников их формирования – один из важнейших факторов устойчивости финансового состояния предприятия. Коэффициенты финансовой устойчивости сведены в таблицу 12.

Таблица 12 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Лебедянский»

Показатель	Оптим. значение	Формула расчета	2019 год	2020 год	2021 год	Изменение	
						2020 от 2019 гг.	2021 от 2020 гг.
Финансовый рычаг	Не выше 1,5	ЗК / СК	0,072	0,067	0,040	-0,006	-0,026
Коэффициент финансовой независимости	> 0,5	СК / ВБ	0,932	0,938	0,961	0,005	0,024
Коэффициент финансирования	> 0,7	СК / ЗК	13,810	15,023	24,925	1,214	9,902
Коэффициент финансовой устойчивости	> 0,6	(СК+ДО) / ВБ	0,944	0,949	0,970	0,005	0,021

где СК – величина собственного капитала;

ЗК – величина заемного капитала;

ВБ – валюта баланса;

ДО – долгосрочные обязательства.

Данные таблицы показывают, что все показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормативным значениям. Данные свидетельствуют о том, что в ООО «Лебедянский» преобладают собственные средства, доля заемных незначительна (в 2019 г. она составляла 6,75%, а в 2021 г. – 3,86%), следовательно, предприятие можно признать финансово устойчивым.

Для оценки эффективности использования оборотных активов в производственной деятельности используются показатели оборачиваемости. Оборачиваемость оборотных активов характеризует периодичность, с какой средства, вложенные в оперативную деятельность, возвращаются вновь на организацию (табл. 9). Анализ показателей эффективности использования оборотных активов показал, что продолжительность оборота оборотных активов имеют тенденцию роста в 2021 г по сравнению с данными 2019 г.

Таблица 9 – Показатели эффективности использования оборотных активов

Наименование показателя	Что показывает	Как рассчитывается	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение	
						2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	Показывает, сколько раз в рассматриваемом периоде оборотные активы трансформируются в денежные средства и обратно	$Коб = В / ССОА$, где: Коб — коэффициент оборачиваемости оборотных активов; В — выручка за год либо другой анализируемый период; ССОА — средняя стоимость оборотных активов за период анализа.	0,30	0,54	1,18	0,24	0,64
Продолжительность одного оборота оборотных активов	Период оборота оборотных активов — показатель, который отражает срок, в течение которого вложения фирмы в ОА вернутся к ней обратно.	$ПО = ПЕРИОД / (В / ОА)$, где: ПО — период оборота ОА; ПЕРИОД — длительность анализируемого периода в днях; В — выручка за анализируемый период; ОА — средний остаток по ОА за анализируемый период.	1210,81	207,07	423,55	-1003,74	216,48
Коэффициент оборачиваемости запасов	Коэффициент отражает величину оборачиваемости запасов в оборотах. Чем выше значение коэффициента, тем выше оборачиваемость запасов, а значит, высока результативность их использования.	Коэффициент оборачиваемости производственных запасов — формула через выручку выглядит так: $КОЗ = В / СВЗ$, где: КОЗ — коэффициент оборачиваемости запасов; В — выручка; СВЗ — средняя величина запасов.	11,11	10,51	2,12	-0,60	-8,39
Продолжительность оборота запасов	Положительный тренд показателя в динамике, т.е. рост количества дней в периоде, говорит об увеличении запасов на складах. Сокращение показателя отражает уменьшение складских запасов.	$ПОЗ = Т / КОЗ$, где: ПОЗ — период оборота запасов; Т — количество дней в анализируемом периоде (как правило, 365 дней); КОЗ — коэффициент оборачиваемости запасов.	32,85	34,73	172,34	1,88	137,61

Продолжение табл.

1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Показывает насколько эффективно компания собирает долги за поставленные товары.	$\text{Коб} = \text{Оп} / \text{ДЗсг},$ где: Коб — коэффициент оборачиваемости задолженности дебиторов; Оп — объем продаж по итогам года (выручка от реализации); ДЗсг — среднегодовая задолженность дебиторов. Для определения среднегодовой ДЗ используется следующая формула: $\text{ДЗсг} = (\text{ДЗнг} + \text{ДЗкг}) / 2,$ где: ДЗнг — задолженность по состоянию на начало года; ДЗкг — задолженность по состоянию на конец года.	0,70	1,19	3,27	0,48	2,09
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	Рассчитав как быстро произойдет погашение дебиторской задолженности в днях, можно определить усредненный период, необходимый компании для истребования у покупателей долгов.	$\text{Псб} = \text{ДЗсг} / \text{Оп} \times \text{Дн},$ где: Псб — период сбора долгов; Дн — количество дней в расчетном периоде. Если расчет производится за год, то Дн будет равен 365.	517,85	307,66	111,54	-210,18	-196,13
Коэффициент загрузки	Показывает эффективность использования оборотных активов.	Коэффициент загрузки средств в обороте: $\text{КЗ} = \text{ООАср} / \text{В},$ где: КЗ — коэффициент загрузки оборотных средств, ООАср — средний остаток оборотных активов В — выручка от реализации.	3,32	1,86	0,85	-1,46	-1,01

Снижается коэффициент оборачиваемости производственных запасов в 2019-2021 гг. почти на 9 пунктов, а также коэффициент загрузки почти на 2,5 пункта. Продолжительность оборота дебиторской задолженности сократилась на 406 дней, что положительно сказывается на деятельности предприятия и свидетельствует об эффективной работе с должниками.

Таблица 10 – Динамика операционного и финансового циклов ООО «Лебедянский»

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение	
				2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.
Продолжительность оборота запасов	32,85	34,73	172,34	1,88	137,61
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	517,85	307,66	111,54	-210,19	-196,13
Операционный цикл	550,70	342,39	283,87	-208,31	-58,52
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	136,57	130,61	100,42	-5,96	-30,19
Финансовый цикл	414,13	211,78	183,45	-202,35	-28,33

$$ОЦ = Д_з + Д_{дз}, \quad (6)$$

где ОЦ – продолжительность операционного цикла;

$Д_з$ – продолжительность оборота запасов;

$Д_{дз}$ – продолжительность оборота дебиторской задолженности.

$$ФЦ = ОЦ - Д_{кз} \quad (7)$$

где ФЦ – продолжительность финансового цикла;

$Д_{кз}$ – период оборачиваемости кредиторской задолженности.

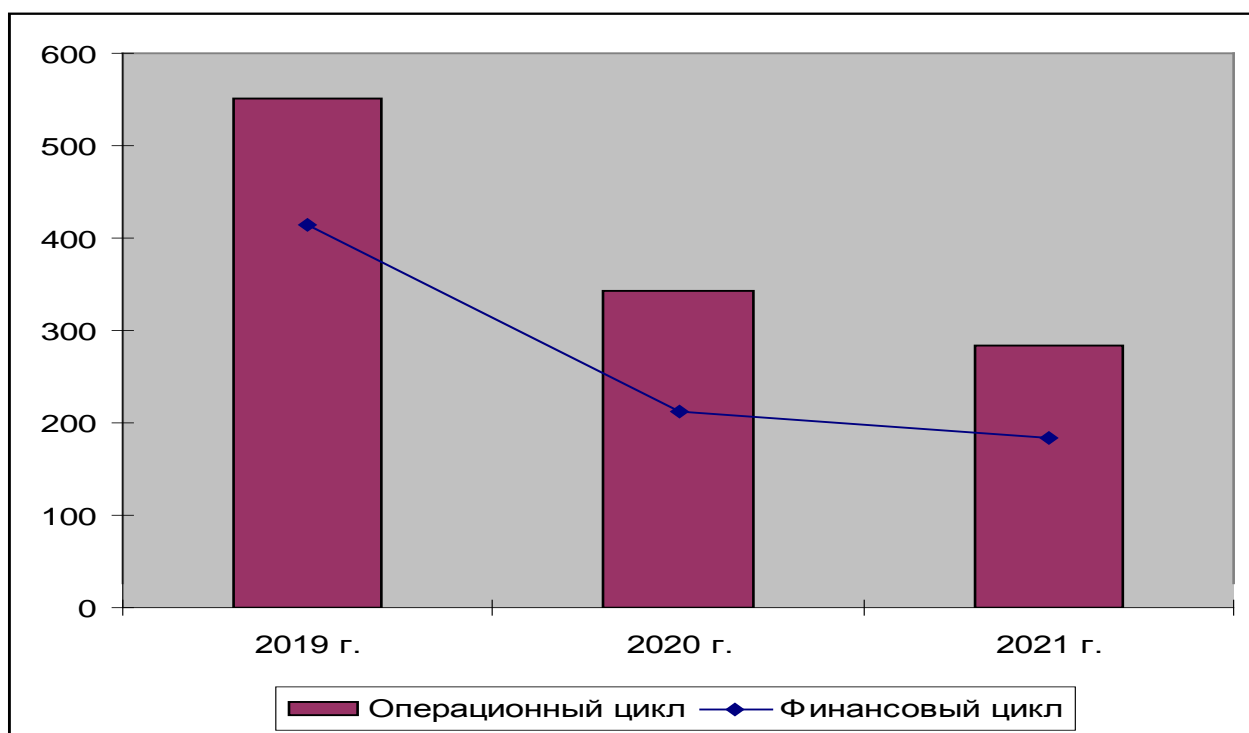


Рисунок 11 – Продолжительность операционного и финансового циклов, дней

По данным расчетов видно, что продолжительность операционного цикла в 2021 г. существенно снизилась относительно данных 2019 г. почти на 267 дней. Продолжительность финансового цикла также снизилась в 2021 г. относительно данных 2019 г. почти на 231 день, что связано со снижением продолжительности оборота дебиторской задолженности.

Поскольку немаловажным показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель рентабельности оборотных активов, рассчитаем его значение за 2019-2021 гг.

Таблица 11 – Рентабельность оборотных активов ООО «Лебедянский»

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение	
				2020 к 2019 гг.	2021 к 2020 гг.
Чистая прибыль	539670	865672	1868400	326002	1002728
Оборотные активы	5558190	999995	2158234	-4558195	1158239
Рентабельность оборотных активов, %	9,71	86,57	86,57	76,86	0,00

Анализ показателей рентабельности оборотных активов показал, что в 2019 г. рентабельность оборотных активов составляла 9,71%, а в 2021 г. 76,86%, на что оказал опережающий рост суммы оборотных активов относительно чистой прибыли (рис. 12).



Рисунок 12 – Динамика рентабельности оборотных активов, %

Рассмотрим признаки и результаты политики финансирования оборотных активов ООО «Лебедянский» в течение 2019-2021 гг.

В 2019 г. ООО «Лебедянский» придерживалось «умеренной политики управления текущими активами», т.к. удельный вес текущих активов в общей сумме всех активов составлял 59,05%, при этом экономическая рентабельность активов находилась на уровне 9,71% (Чистая прибыль (539670 тыс. руб.) / Оборотные активы (5558190 тыс. руб.) *100%).

В течение всего 2020 г. ООО «Лебедянский» придерживалась «агрессивной политики управления текущими активами», т.к. удельный вес текущих активов в общей сумме всех активов составлял 9,76%, при этом

экономическая рентабельность активов находилась на уровне 86,57% ($865672 / 999995 * 100\%$).

2021 год. ООО «Лебедянский» не ставило никаких ограничений в наращивании текущих активов и, стимулируя собственное производство, наращивало запасы.

При этом удельный вес текущих активов в общей сумме всех активов невысок (16,05%) — это признаки агрессивной политики управления текущими активами, рентабельность активов составила 86,57% ($1868400 / 2158234 * 100\%$). Агрессивная политика управления оборотными активами предприятия имеет право на существование в ООО «Лебедянский», т.к. организация ведет маркетинговую войну на рынке: создает запасы сегодня позволяя тем самым иметь низкую себестоимость продукции завтра. Однако на этом фоне происходит снижение дебиторской задолженности, что позволяет снять с повестки дня вопрос возрастания риска технической неплатежеспособности.

Каждому типу политики управления формирования оборотных активов должна соответствовать политика финансирования, т. е. управления текущими пассивами.

2019 год. применялась агрессивная политика управления текущими пассивами, так как присутствовал низкий уровень краткосрочного кредита в общей сумме всех пассивов ООО «Лебедянский» (529173 тыс. руб. или 5,62% валюты баланса).

В 2020 г. применялась также агрессивная политика управления текущими пассивами: присутствовал низкий уровень краткосрочного кредита в общей сумме всех пассивов ООО «Лебедянский» (526576 тыс. руб. или 5,14% валюты баланса).

В 2021 г. ООО «Лебедянский» вновь придерживается агрессивной политики управления текущими пассивами, признаками которой служит очень низкое значение краткосрочного кредита в общей сумме всех пассивов (402415 тыс. руб. или 2,99% валюты баланса).

Таким образом, выбор соответствующих источников финансирования оборотных активов в конечном итоге определяет соотношение между уровнем эффективности использования капитала и уровнем риска. С учетом этих факторов и строится политика управления финансированием оборотных активов.

Таким образом, проведенный анализ оборотного капитала показывал, что за период 2019-2021 гг. произошли значительные изменения в структуре оборотных активов. В структуре оборотных активов наблюдается рост запасов, сокращение дебиторской задолженности и полный уход от финансовых вложений.

Показатели эффективности использования оборотных активов свидетельствует об ускорении оборачиваемости оборотных активов и дебиторской задолженности и рассматривается как положительная тенденция. Снижается продолжительность оборота запасов.

Организация придерживается агрессивной политики управления текущими активами и пассивами.

3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ООО «ЛЕБЕДЯНСКИЙ»

3.1 Мероприятия, направленные на совершенствование управления оборотным капиталом

По своей природе процесс управления оборотным капиталом имеет высокую значимость при формировании результатов деятельности организации в рыночных отношениях. В процессе использования методов оптимизации оборотного капитала уровень прибыли организации должен увеличиваться, это говорит о том, что, помимо самого оборотного капитала, увеличение качества его управления может существовать как отдельный объект для вложения средств.

Зависимость между ликвидностью и объемом оборотных активов прямо пропорциональная: чем выше уровень активов при наличии кредиторской задолженности, тем ниже показатель ликвидности. Совершенно иной вид имеет зависимость между прибылью и уровнем оборотного капитала. При низком его значении производственная деятельность не поддерживается должным образом, отсюда — возможная потеря ликвидности, периодические сбои в работе и низкая прибыль. При некотором оптимальном уровне чистого оборотного капитала и его компонентов прибыль становится максимальной, а любое отклонение от него в принципе нежелательно. В частности, неоправданное повышение величины оборотных средств приведет к тому, что предприятие будет иметь в своем распоряжении временно свободные, бездействующие оборотные активы, а также излишние издержки их финансирования, что повлечет снижение прибыли.

При управлении оборотным капиталом главной целью является определение его оптимального объема и структуры, а также формирование источников финансирования.

Для достижения данной цели специалисту необходимо найти компромисс между объемом оборотного капитала и риском потери ликвидности. Чтобы поддержать ликвидность, в организации должен быть высокий уровень оборотного капитала, но для повышения рентабельности необходимо снижать объемы оборотных активов [18, с. 52].

На основе проведенного во второй главе анализа эффективности использования оборотного капитала намечаются пути ускорения его оборачиваемости. Ускорение оборачиваемости достигается различными мероприятиями (рисунок 13).

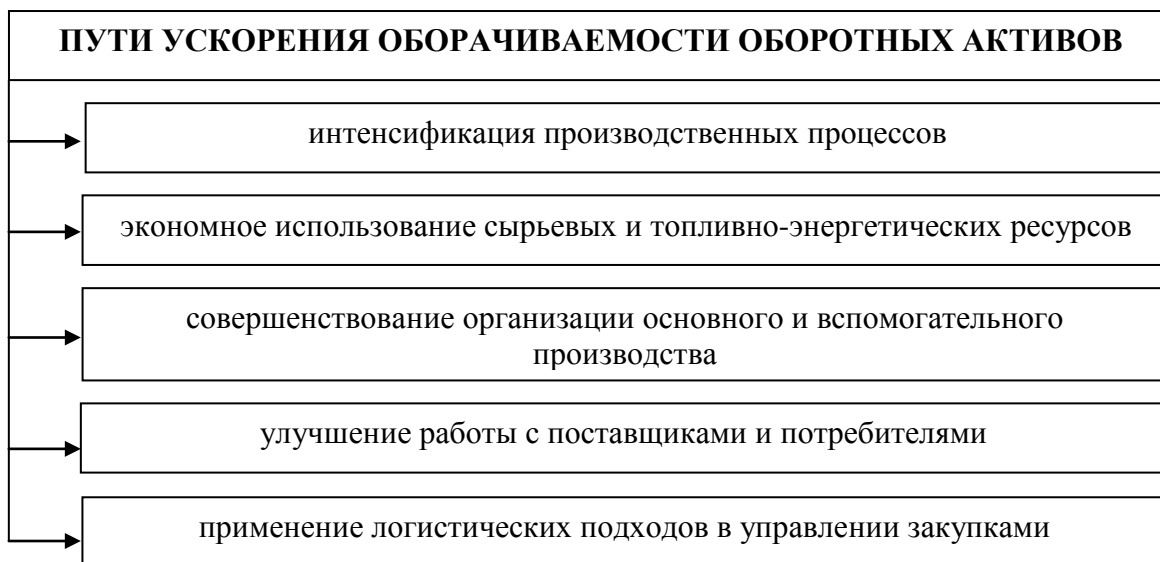


Рисунок 13 – Пути ускорения оборачиваемости оборотных активов

Управление использованием оборотного капитала предполагает реализацию следующих направлений ускорения оборачиваемости:

- интенсификация производственных процессов, сокращение длительности производственного цикла, устранение разного рода простоев и перерывов в работе, сокращение времени естественных процессов. Как показал анализ ООО «Лебедянский» продолжительность финансового и

операционного циклов имеют тенденцию к снижению, что с положительной стороны характеризует деятельность объекта исследования;

- экономное использование сырьевых и топливно-энергетических ресурсов: применение рациональных норм расхода сырья и материалов, поиск более дешевого сырья, совершенствование системы материального стимулирования экономии ресурсов;

- совершенствование организации основного производства: ускорение НТП, внедрение прогрессивной техники и технологии, улучшение качества инструмента, оснастки и приспособлений, развитие стандартизации, унификации, типизации, оптимизация форм организации производства;

- совершенствование организации вспомогательного и обслуживающего производства: комплексная механизация и автоматизация вспомогательных и обслуживающих операций (транспортных, складских, погрузочно-разгрузочных), расширение складской системы, применение автоматизированных систем складского учета;

- улучшение работы с поставщиками: приближение поставщиков сырья, материалов и полуфабрикатов к потребителям, уменьшение интервала между поставками, ускорение документооборота, использование прямых длительных связей с поставщиками;

- улучшение работы с потребителями продукции: приближение потребителей продукции к изготовителям, совершенствование системы расчетов (отпуск продукции на условиях предоплаты, что сократит дебиторскую задолженность), увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, тщательная и своевременная подборка и отгрузка продукции, уменьшение запасов готовой продукции вследствие совершенствования планирования отгрузки готовой продукции;

- применение логистических подходов в управлении закупками, организации производства, в сфере сбыта готовой продукции, что позволит

сократить длительность кругооборота оборотных средств и уменьшить издержки производства и реализации.

При управлении оборотным капиталом решаются следующие задачи:

1) расчет минимального количества средств, расходуемых на первичное формирование оборотного капитала, авансирование для бесперебойного и ритмичного процесса работы предприятия;

2) установление учетной политики в целях оптимизации налогообложения с помощью методов определения выручки от реализации, методов списания товарно-материальных ценностей и т.д.;

3) ускорение оборачиваемости капитала на каждой стадии его оборота.

Чтобы решить эти задачи, в организации необходимо разрабатывать технико-экономические и организационные мероприятия по ускорению движения производственных фондов и фондов обращения, начиная от выплаты средств поставщикам и до получения денежных средств от потребителей. Эффективность выражается в том, что потребность в оборотных средствах уменьшается.

Величина оборотного капитала, планируемая организацией, должна обеспечивать компромисс между максимальной и минимальной потребностью в оборотных средствах. Максимальная величина оборотных активов обусловлена принципом целесообразности, и ее размер может быть ограничен только масштабами деятельности компании. Однако, по мнению В.В. Ковалева, максимум может быть и меньше, около 60-80% запасов, если есть возможность получения краткосрочного кредита или займа. Величина гарантированного доступа к кредитным ресурсам должна покрывать не менее 50% от стоимости затрат и материальных запасов. Минимальную потребность нам задает закон о несостоятельности (банкротстве предприятия) [13, с. 127].

При уравнивании плановой необходимости в средствах и привлеченных источников финансирования возникает потребность во взаимном компенсировании положительных и отрицательных результатов по

взаиморасчетам. При этом длительность предоставления кредита и авансов покупателям и их суммы следует устанавливать меньше продолжительности и суммы кредита и авансов, которые получены от поставщиков.

На формирование оборотного капитала ООО «Лебедянский» влияют как «притоки», так и «оттоки» капитала (рисунок 14):

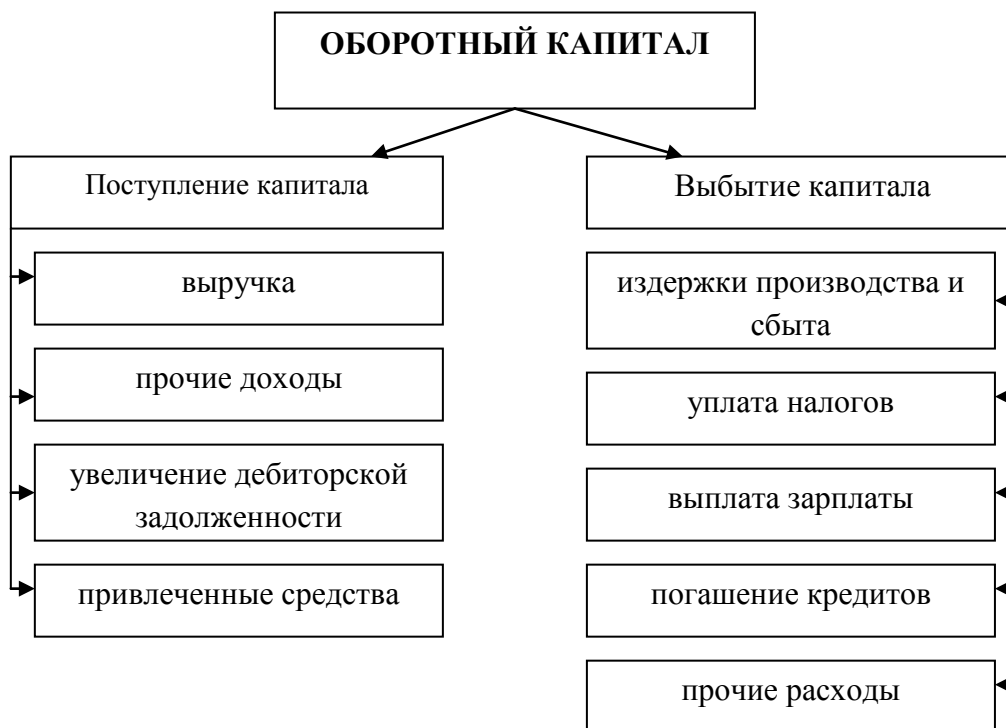


Рисунок 14 – Источники поступления и направления выбытия капитала

Своевременное погашение обязательств клиентами свидетельствует о привлечении средств в расчеты и сокращению дебиторской задолженности, наличие которой оправдывается действующими формами безналичных расчетов. Задолженность, которая своевременно погашается вследствие правильного применения финансовой и платежной дисциплины говорит об эффективной работе организации во взаимодействии с покупателями и о ненарушении условий договоров.

Анализируя показатели структуры имущества ООО «Лебедянский», можно говорить о положительных тенденциях в ее изменении. Так, растет доля оборотных активов вместе с объемом выручки, что свидетельствует о наращивании объема производства и реализации.

Рассматривая структуру оборотных активов, следует обратить внимание на значительность темпов роста суммы запасов, в результате их увеличения происходит «замораживание» средств, отвлечение их из производственного процесса, а в результате, потери выручки и прибыли. Однако вместе с тем, увеличение запасов

Совершенствование механизма управления оборотными средствами ООО «Лебедянский» является важнейшим фактором повышения экономической эффективности производства на современном этапе развития российской экономики.

В условиях социально-экономической нестабильности и изменчивости рыночной инфраструктуры важное место в текущей повседневной работе финансового менеджера должно занять управление оборотным капиталом, так как именно здесь кроются основные причины успехов и неудач всех производственно-коммерческих операций фирмы. В конечном итоге, рациональное использование оборотных активов в условиях их хронического дефицита является одним из приоритетных направлений деятельности фирмы в настоящее время.

Необходимой предпосылкой для нормального функционирования организации в условиях рыночной экономики, на наш взгляд, должна стать достаточность оборотного капитала.

Успешность и эффективность финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования порой зависит от умения финансового менеджера определить адекватные современному контексту стратегические установки, которые позволят оптимально использовать оборотные активы. С выбором той или иной политики управления оборотным капиталом неразрывно связаны и определенные риски предпринимательской деятельности. Можно выделить две противоположных стратегии управления оборотным капиталом:

- стратегия минимизации периода обращения. Эта стратегия хороша для рынка с низкой неопределенностью. Она подразумевает

минимизацию объема оборотных средств за счет сведения до минимума объема запасов и денежных средств на счетах. Чем меньше объем оборотных средств (при неизменном объеме выручки), тем меньше приходится привлекать источников для их финансирования, и тем меньше издержки на обслуживание этих источников (проценты по кредитам и т. п.). Кроме того, применяя эту стратегию, организация стремится получать от покупателей оплату как можно быстрее, минимизируя тем самым объем дебиторской задолженности. При четко налаженной системе поставок и отгрузок, бесперебойно работающем производстве, дисциплинированных покупателей, оплачивающих продукцию вовремя, и прочих идеальных условиях эта стратегия ведет к максимизации прибыли компании. Однако, как только на рынке возникает ситуация неопределенности, эффективность данной стратегии резко снижается, и ее применение может привести к серьезным проблемам;

- стратегия минимизации риска. Эта стратегия противоположна по своей сути стратегии минимизации периода обращения. В чистом виде она может быть оправданной только в условиях сильнейшей неопределенности на рынке. Стратегия минимизации риска подразумевает наличие у компании значительного объема запасов, денежных средств на счетах и ликвидных ценных бумаг. Применяя эту стратегию, компания стимулирует покупателей предоставлением значительных отсрочек платежей при покупке товаров и услуг компании. Это ведет к росту дебиторской задолженности. Естественно, что поддержание высокого объема оборотных средств требует соответствующих источников их формирования, которые необходимо обслуживать. В качестве компенсации дополнительных издержек компания, придерживающаяся данной стратегии, получает минимизацию риска, связанного с колебаниями рынка, проблемами поставщиков и т. п.

Практически никогда описанные стратегии не применяются в чистом виде. В конкретных условиях финансовый менеджер может лишь склоняться

к одной из этих моделей, осуществляя свою деятельность исходя из правила «золотой середины».

Организация должна уделить внимание выбору эффективных форм регулирования среднего остатка денежных активов. Такое регулирование проводится с целью обеспечения постоянной платежеспособности, а также с целью уменьшения расчетной максимальной и средней потребности в остатках денежных активов [14, с. 387].

Основным методом регулирования среднего остатка денежных активов является корректировка потока предстоящих платежей (перенос срока отдельных платежей по заблаговременному согласованию с контрагентами).

С целью обеспечения рентабельного использования временно свободного остатка денежных активов необходима разработка системы мероприятий по минимизации уровня потерь альтернативного дохода в процессе их хранения и противоинфляционной защиты.

Важным направлением совершенствования политики управления денежными запасами выступает построение эффективных систем контроля за денежными активами предприятия. Объектом такого контроля являются совокупный уровень остатка денежных активов, обеспечивающих текущую платежеспособность предприятия, а также уровень эффективности сформированного портфеля краткосрочных финансовых инвестиций - эквивалентов денежных средств предприятия.

Выработка совершенного механизма управления оборотным капиталом организаций и действенное применение его на практике является актуальной проблемой, так как эффективное формирование и регулирование объема оборотных активов способствует поддержанию оптимального уровня ликвидности, обеспечивает оперативность производственного и финансового циклов деятельности, достаточно высокую платежеспособность и финансовую устойчивость предприятий.

Руководители организации с целью повышения эффективности ее деятельности должны организовать постоянный мониторинг соблюдения

нормативов и динамики во времени фактических удельных расходов и оборачиваемости оборотных средств. Дело в том, что материальные затраты во многих случаях имеют значительный удельный вес в общих производственных затратах, которые, в свою очередь, существенно влияют на объем получаемой прибыли.

Таким образом, для рассмотренных проблем в области финансирования оборотных активов можно предложить следующие пути их решения, которые представлены в таблице 12.

Таблица 12 - Пути решения проблем в области финансирования оборотных активов

Проблема	Цель	Пути решения
Низкий уровень денежных средств	Формирование небольших запасов.	Совершенствование управлением денежными средствами.
Увеличение кредиторской задолженности.	Оптимальное соотношение	Совершенствование управлением кредиторской задолженностью.
Увеличение дебиторской задолженности.		Совершенствование управлением дебиторской задолженностью.
Недостаточная величина собственных средств	Эффективное использование	Совершенствование управлением собственными средствами.
Увеличение периода оборота дебиторской задолженности	Уменьшение периода оборота	Совершенствование управлением дебиторской задолженностью.
Увеличение периода оборота кредиторской задолженности		Совершенствование управлением кредиторской задолженностью.
Увеличение заемных средств	Оптимальный объем заемных средств	Контроль за кредиторской задолженностью

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что финансовая политика исследуемого предприятия по формированию оборотных активов и их финансированию определяет состав и структуру денежных потоков предприятия, объемы привлеченных денежных средств из различных источников, а также и их оттока: объемы резервов отдельных видов активов,

степень доходности финансовых вложений, а соответственно и объем денежного потока.

Оборотный капитал организации и политика его финансирования в отношении управления этой частью производственных фондов важны, прежде всего, с позиции обеспечения бесперебойности и эффективности текущей деятельности организации.

Обобщив все стадии совершенствования финансирования оборотных средств, можно выделить четыре основных этапа формирования политики финансирования оборотных средств, представленные на рисунке 15.

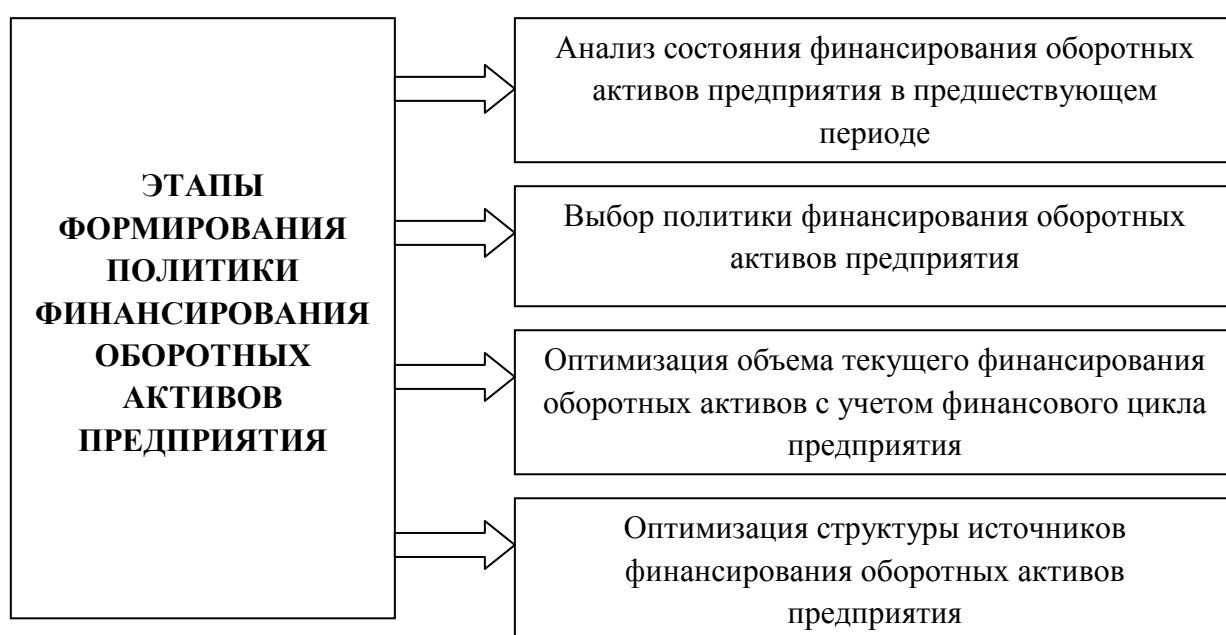


Рисунок 15 – Этапы формирования политики финансирования оборотных активов предприятия

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что политика финансирования оборотных активов представляет собой часть общей политики управления оборотными активами, которая заключается в оптимизации объема и состава финансовых источников, их формировании с точки зрения обеспечения эффективного использования собственного капитала и достаточной финансовой устойчивости предприятия. Главной

целью управления финансированием оборотных активов предприятия является обеспечение необходимой потребности в них соответствующими финансовыми ресурсами и рационализация структуры источников формирования этих ресурсов.

Стоит отметить, что рекомендации по повышению эффективности деятельности организации за счет совершенствования системы управления оборотными активами, прибылью и рентабельностью, платежеспособностью и финансовой устойчивостью позволят сохранить кадровый и производственный потенциал, увеличить показатель выручки от реализации продукции, стабилизировать количественные и качественные показатели управления - прибыль, рентабельность, себестоимость, объем реализации, экономический рост, качество продукции и услуг, расходы на содержание аппарата управления, экономичность, гибкость, конкурентоспособность.

3.2 Совершенствование методики управления дебиторской задолженностью в ООО «Лебедянский»

В ходе анализа оборотного капитала ООО «Лебедянский» было отмечено ускорение оборачиваемости по некоторым видам оборотных активов (продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности возрастает). Следовательно, необходимо разработать рекомендации по эффективному управлению дебиторской задолженностью.

Особое значение имеет управление дебиторской задолженностью, поскольку она ведет к прямому отвлечению денежных и других платежных средств из оборота.

Высокая дебиторская задолженность оказывает отрицательное влияние на финансовые результаты фирмы и ее финансовое состояние, поскольку она создает угрозу финансовой устойчивости и делает необходимым

привлечение дополнительных источников финансирования. В таблице 13 рассмотрим темпы роста дебиторской задолженности.

Таблица 13 – Темп роста дебиторской задолженности

Год	Дебиторская задолженность в % к предыдущему году	Изменение дебиторской задолженности в абсолютных величинах к предыдущему году, тыс. руб.
2020 г.	25,00	-1782784
2021 г.	91,24	-52082

Таким образом, мы видим в 2020 г. величина дебиторской задолженности возросла на 25%, а в 2021 г. на 91,24%.

В связи с этим руководством ООО ООО «Лебедянский» особое внимание должно быть уделено управлению дебиторской задолженностью.

Под управлением дебиторской задолженностью понимается система принятия и реализации решений относительно величины дебиторской задолженности, приводящая к оптимизации денежных потоков организации при минимизации совокупных затрат по управлению дебиторской задолженностью за определенный период. Элементами этой системы являются факторы, определяющие величину дебиторской задолженности, цели, задачи и принципы, алгоритм, методы и инструменты управления дебиторской задолженностью [2, с. 54].

Основные этапы управления дебиторской задолженностью в ООО «Лебедянский» должны предусматривать:

- формирование целей и задач управления дебиторской задолженностью, соответствующих финансовой и маркетинговой политике предприятия;
- проведение анализа дебиторской задолженности в текущем и предшествующем периоде;
- выявление доступных предприятию ресурсов;

- выбор методов и инструментов управления дебиторской задолженностью, позволяющих реализовать поставленные цели и задачи;
- регламентация использования выбранных методов и инструментов, определение параметров кредитной политики;
- контроль над точностью исполнения утвержденных регламентов.

Далее рассмотрим ситуацию с кредиторской задолженностью. Наличие кредиторской задолженности является нормальным состоянием для большинства предприятий различных видов деятельности, при этом грамотное управление ею является залогом благополучия предприятия.

Рассмотрим темп роста кредиторской задолженности ООО «Лебединский» (табл. 14).

Таблица 14 - Темп роста кредиторской задолженности

Год	Кредиторская задолженность в % к предыдущему году	Изменение кредиторской задолженности в абсолютных величинах к предыдущему году, тыс. руб.
2020 г.	100,61	3883
2021 г.	81,12	-120713

В 2020 г. наблюдается рост кредиторской задолженности на 100,61% или на 3883 тыс. руб., а в 2021 г. уменьшение на 81,12% или на 120713 тыс.руб.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что кредиторская задолженность, также как и дебиторская, в период с 2019 по 2021 гг. сокращаются в динамике, что свидетельствует о эффективном управлении дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии.

Главная задача при управлении организацией - недопущение увеличения кредиторской задолженности более некой конкретной для каждой организации величины, соответствующей ее финансовому положению.

Управление кредиторской задолженностью означает применение организацией наиболее приемлемых для него форм, сроков, а также объемов расчетов с контрагентами, предполагает избирательный подход к контрагентам предприятия, дающий возможность:

- оценивать эффективность кредитной политики контрагентов, определять стоимость кредиторской задолженности с учетом скидок, бонусов, отсрочек, кредитных лимитов и обязательств;
- принимать решения о целесообразности работы с контрагентами как на оперативном, так и на стратегическом уровнях;
- повышать рентабельность кредиторской задолженности и предприятия в целом;
- согласовывать управление кредиторской и дебиторской задолженностью, что позволит повысить финансовую устойчивость предприятия;
- оперативно выявлять зоны и устранять причины неэффективного управления кредиторской задолженностью;
- мотивировать сотрудников на решение задач управления кредиторской задолженностью.

Комплексная политика управления кредиторской задолженностью заключается в обеспечении своевременного начисления и выплаты средств, входящих в ее состав. Выделим следующие этапы анализа кредиторской задолженности:

- определение структуры общей кредиторской задолженности предприятия на конец каждого отчетного периода, анализ динамики рассчитанных показателей за ряд лет;
- определение величины просроченной кредиторской задолженности в общей ее структуре;
- обеспечение контроля за своевременностью начисления и выплаты средств в разрезе отдельных видов кредиторской задолженности;

- сравнение величин дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, а также анализ динамики их изменений за ряд отчетных периодов.

Проведем сопоставление объемов дебиторской и кредиторской задолженностей предприятий в динамике, за период с 2019 г. до 2021 г. (рис. 16).

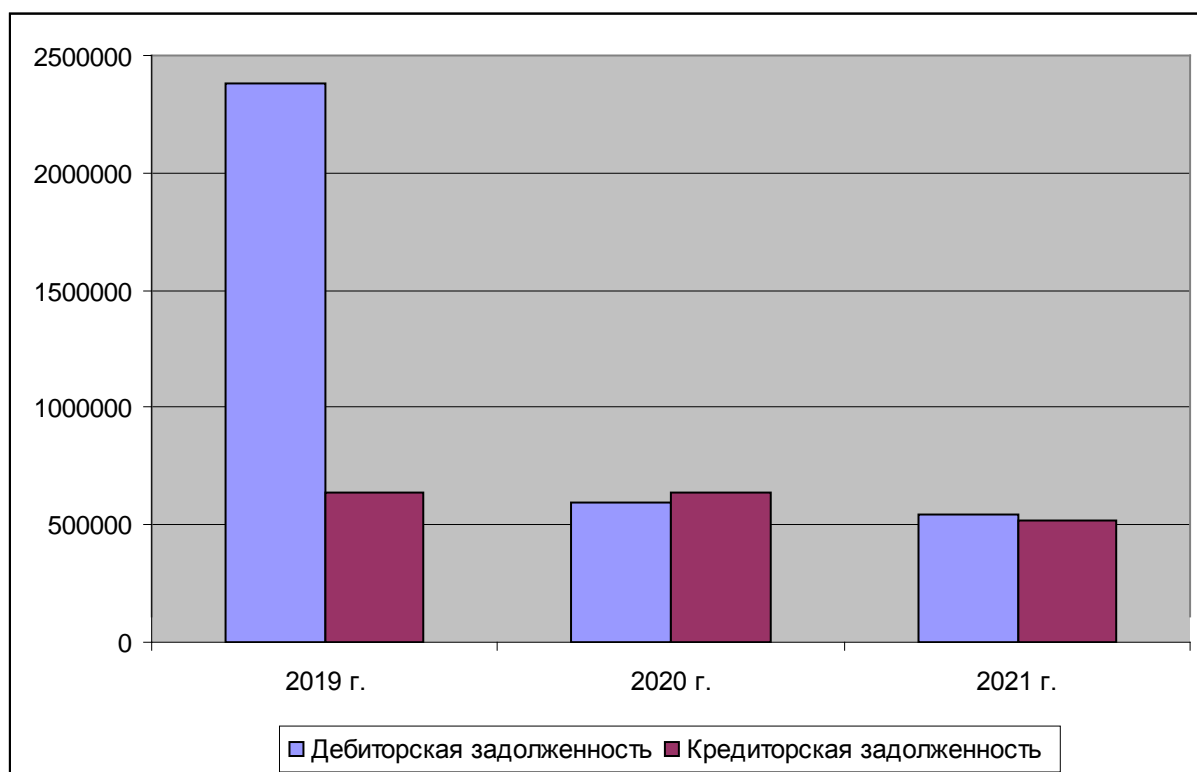


Рисунок 16 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности, тыс. руб.

На основании рисунка 16 можно сделать вывод, что объем дебиторской задолженности в период с 2019 по 2021 гг. превышает объем кредиторской задолженности.

Проведенный анализ показывает аналогичную тенденцию размеров дебиторской и кредиторской задолженностей на протяжении исследуемого периода, можно предположить, что снижение дебиторской задолженности

побуждает ООО «Лебедянский» снижать объемы кредиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью - специфическая функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли организации за счет эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента. Дебиторская задолженность представляет собой весьма переменный и динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в организации политики в отношении покупателей продукции. Поскольку дебиторская задолженность представляет собой обездвижение собственных оборотных средств, то с очевидностью напрашивается вывод о ее максимально возможном сокращении.

В современных условиях многие предприятия и организации отечественной экономики в процессе управления дебиторской задолженностью сталкиваются с рядом проблем. Прежде всего, это отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами и данных о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости. Не существует регламентов взаимодействия, и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Основными направлениями совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью являются: организация грамотной работы по получению информации о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент, размере безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов и кредитной истории контрагента с целью контроля и планирования дебиторской задолженности на предприятии.

В ООО «Лебедянский» для снижения риска несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков возможно заключение договора страхования дебиторской задолженности. Страхование дебиторской

задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Безусловно, страхование дебиторской задолженности со временем станет нормой для многих российских компаний. Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию.

И, наконец, главным аспектом совершенствования политики управления дебиторской задолженностью является грамотная и последовательная организация ее основных этапов.

В процессе анализа дебиторской задолженности предприятия целесообразно рассчитать сумму эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. В этих целях сумму дополнительной прибыли, полученной за счет предоставления кредита, необходимо сопоставить с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга, а также прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями (безнадежная дебиторская задолженность, списанная в связи с неплатежеспособностью покупателей и истечением сроков исковой давности).

При формировании принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции решаются вопросы о форме осуществления реализации продукции в кредит и о типе кредитной политики предприятия (консервативном, умеренном или агрессивном).

При определении возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредиту, необходимо учитывать планируемые объемы реализации продукции в кредит; средний период предоставления отсрочки платежа по отдельным формам кредита; средний период просрочки.

При формировании системы кредитных условий, вырабатывая политику кредитования покупателей своей продукции, предприятия и организации должны определить следующее:

- срок предоставления кредита - определяя договором максимально допустимый срок оплаты поставленной продукции, следует принимать во внимание как правовые аспекты заключения договоров поставки, так и экономические последствия того или иного варианта (в частности, учет влияния инфляции);

- стандарты кредитоспособности - в зависимости от того, насколько кредитоспособен и надежен покупатель, условия договора, в том числе в отношении предоставляемой скидки, размера партии продукции, форм оплаты и другие, могут меняться;

- система создания резервов по сомнительным долгам - позволяет, 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 подвергаться тщательному регулярному анализу;

- система сбора платежей - этот раздел работы с дебиторами предполагает разработку: процедуры взаимодействия с ними в случае нарушения условий оплаты; критериальных значений показателей, свидетельствующих о существенности нарушений; системы наказания недобросовестных контрагентов;

- система предоставляемых скидок - методы поощрения, к которым относятся предоставление покупателям опциона на получение скидки с отпускной цены.

Предоставление скидок стимулирует не только увеличение продаж, но и сокращение сроков отвлечения денежных средств в расчетах с покупателями. Ценовая мотивация сейчас является общепринятой практикой.

Эффективная ее реализация поставщиком позволяет ему сократить товарные запасы на складе и существенно уменьшить дебиторскую задолженность.

Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей может осуществляться по таким параметрам, как срок предоставления кредита, необходимость страхования кредита за счет покупателей, формы штрафных санкций.

Основными формами, обеспечивающими использование на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности, используемыми в настоящее время, являются следующие:

- учет векселей, выданных покупателям продукции, - финансовая операция по их продаже банку или другому финансовому институту по определенной (дисконтной) цене, устанавливаемой в зависимости от их номинала, срока погашения и учетной вексельной ставки;

- факторинг - финансовая операция, заключающаяся в уступке предприятием-продавцом на возмездной основе права получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию в пользу банка или специализированной компании (фактор-фирма), которые принимают на себя все кредитные риски по инкассации долга. Воспользовавшись факторингом, поставщик получает большую часть суммы (60-90%) за поставленную продукцию от фактор-фирмы сразу же после отгрузки товара. Оставшаяся часть придерживается для покрытия риска неоплаты. После поступления платежа блокированная сумма за вычетом процентов и комиссионных фактор-фирмы, выплачивается поставщику в срок, определяемый фактор-соглашением, причем независимо от текущего финансового положения покупателя.

Факторинговая операция позволит ООО «Лебедянский» рефинансировать преимущественную часть дебиторской задолженности по предоставленному покупателю кредиту в короткие сроки, сократив тем самым период финансового и операционного цикла.

Определим эффективность факторинговой операции для ООО

«Лебедянский», учитывая, что предприятие планирует передать банку право на взыскание дебиторской задолженности на сумму 10000 тыс. руб. на следующих условиях:

- комиссия за осуществление факторинговой операции взимается банком в размере 2% от суммы долга;
- банк предоставляет предприятию кредит в форме предварительной оплаты его долговых требований в размере 75 % от суммы долга;
- процентная ставка за предоставляемый банком кредит составляет 20 % в год;
- средний уровень процентной ставки на рынке денег составляет 25 % в год.

Исходя из этих данных определяем дополнительные расходы предприятия по осуществлению факторинговой операции. Они составляют:

$$\text{Комиссионная плата} = \frac{10000 \times 2}{100} = 200 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Плата за пользование кредитом} = \frac{(10000 \times 0,75) \times 20}{100} = 1500 \text{ тыс. руб.}$$

С учетом рассчитанной суммы дополнительных расходов определим их уровень по отношению к дополнительно полученным денежным активам. Он составит:

$$\frac{1700 \times 100}{(10000 \times 0,75)} = 22,7$$

Сопоставляя полученный показатель со средним уровнем процентной ставки на рынке ценных бумаг мы видим, что осуществление факторинговой операции для ООО «Лебедянский» более выгодно, чем получение финансового кредита на период оплаты долга покупателем продукции.

Таким образом, рекомендуемые выше положения и грамотная организация политики управления дебиторской задолженностью позволят предприятию избежать убытков, связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности, и повысить эффективность расчетов с покупателями.

Следует отметить, что как резкое увеличение, так и значительное снижение величины дебиторской задолженности может оказать негативное воздействие на деятельность предприятия. Рост дебиторской задолженности свидетельствует об отвлечении средств из оборота. В результате увеличивается потребность предприятия в дополнительных источниках финансирования для погашения собственной кредиторской задолженности. С другой стороны, резкое сокращение дебиторской задолженности указывает на падение объемов реализации, ухудшение взаимоотношений с клиентами и потерю части покупателей, снижение спроса на продукцию, объемов продаж в кредит и в целом конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, состояние, динамика и структура дебиторской задолженности во многом формируют финансовую политику предприятия, в том числе ценовую, кредитную, резервную, договорную политику, определяя ликвидность, платежеспособность и в конечном итоге прибыльность деятельности предприятия.

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью - ее рефинансирование, т.е. ускоренный перевод в другие формы оборотных активов предприятия: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги. При формировании кредитной политики нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для фирмы, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, фирма в первую очередь ориентируется на свою стратегию (увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумуляция свободных денежных средств). При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность и учитывать кредитный риск (риск полной или частичной утраты выданных средств).

В целях минимизации риска возникновения просроченной дебиторской задолженности, которая может обернуться для фирмы убытками, при

формировании политики управления дебиторской задолженностью нужно руководствоваться следующими правилами:

- оценивать финансовое состояние контрагентов, которым предоставляется отсрочка платежа;
- предусматривать такие условия договора, чтобы они побуждали контрагентов избегать нарушения сроков оплаты;
- планировать объем дебиторской задолженности и мотивировать на его достижение сотрудников предприятия, вовлеченных в процесс управления дебиторской задолженностью;
- для реализации перечисленных правил на практике необходимо создание регламента, досконально описывающего весь процесс управления и содержащего информацию о правах и обязанностях сотрудников, вовлеченных в процесс управления.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты товара.

Для повышения эффективности системы мотивации, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности, каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности.

Для успешного управления просроченной дебиторской задолженностью необходимо регламентировать процесс внутренними документами и создать для персонала фирмы условия, позволяющие следовать данному регламенту. Должен быть формализован подход к работе с каждым клиентом, налажен документооборот, назначены ответственные и

утверждены их права и обязанности, а также полномочия для решения нетипичных проблем.

Разработанные мероприятия по более эффективному управлению оборотным капиталом должны привести к повышению прибыли и более эффективному и рациональному использованию оборотных активов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ управления оборотным капиталом необходим для определения уровня обеспеченности организации оборотными активами и выявления резервов повышения эффективности их функционирования. Как правило, данный анализ проводится на основе оценки отчетности предприятия, либо данных управленческого учета. Результаты данного анализа в первую очередь необходимы финансовому менеджеру и руководству самого предприятия для принятия управленческих решений, во-вторых, для сторонних пользователей, желающих оценить инвестиционную привлекательность и кредитоспособность предприятия.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является ООО «Лебедянский», специализирующееся на производстве соковой продукции.

Выручка в 2020 г. возросла на 87130 тыс. руб., а в 2021 г. на 97214 тыс. руб. и достигла 1859867 тыс. руб., что свидетельствует о росте спроса на продукцию предприятия.

Себестоимость продаж в 2020 г. выросла на 116985 тыс. руб., а в 2021 г. на 112713 тыс. руб., следовательно, темпы роста себестоимости превышают темпы роста выручки, что свидетельствует о нерациональной ценовой политике ООО «Лебедянский».

В течение 2019 -2021 гг. прибыль до налогообложения и чистая прибыль возрастают, что свидетельствует о благоприятных тенденциях в развитии предприятия.

Подводя итоги, следует отметить следующие положительные изменения за последние годы:

- увеличение объемов продаж,
- рост чистой прибыли.

Анализ состава и структуры бухгалтерского баланса ООО «Лебедянский» показал рост валюты баланса в 2020 г. на 833555 тыс. руб., а в 2021 г. на 3203021 тыс. руб. и достигла 13450051 тыс. руб.

Величина внеоборотных активов в 2020 г. возрастает по сравнению с 2019 г. на 5391750 тыс. руб., а в 2021 г. на 2044782 тыс. руб. Удельный вес внеоборотных активов в общей структуре имущества на протяжении 2019-2021 гг. составляет 40,95 - 83,95% соответственно.

Величина оборотных активов в 2020 г. уменьшилась на -4558195 тыс. руб., а в 2021 г. возросла на 1158239 тыс. руб. Оборотные активы в 2019-2021 гг. составляли 59,04-16,05% в структуре актива баланса, что отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия.

Для выявления динамики оборотных активов используем финансовую отчетность ООО «Лебедянский». В разделе II бухгалтерского баланса содержится информация о наличии величины оборотных активов.

Проанализировав состав оборотных активов ООО «Лебедянский», можно сделать вывод, что общая сумма оборотных активов в 2020 г. уменьшилась по сравнению с 2019 г. на 4558195 тыс. руб., а в 2021 г. наоборот увеличилась на 1158239 тыс. руб. Это связано со значительным ростом запасов в 2020 г. на 33795 тыс. руб., а в 2021 г. на 1387088 тыс. руб.

Структура оборотных активов свидетельствует о том, что в 2019-2021 гг. наибольшую долю в 2019 г. в общей сумме оборотных активов занимали финансовые вложения – 52,00%, а в 2021 г. – запасы 72,82%. В 2019 г. дебиторская задолженность занимает свыше 42% в структуре оборотных активов. Однако за три исследуемых года она имеет тенденцию к уменьшению и в 2021 г. она составляла всего лишь 25,13%, что положительно сказывается на структуре баланса. Необходимо выяснить о причинах роста запасов и определить является ли эта тенденция краткосрочной или же долгосрочной.

В процессе анализа показателей платежеспособности и ликвидности организации рассчитывается уровень показателей, определяется степень их

соответствия нормативным (допустимым) значениям, выявляется динамика за анализируемый период. Следовательно, анализ коэффициентов подтверждает, что ООО «Лебедянский» находится в устойчивом финансовом положении. Коэффициенты отражают ограниченную ликвидность и платежеспособность, которая существенно выше рекомендуемых значений показателей.

Снижается коэффициент оборачиваемости производственных запасов в 2019-2021 гг. почти на 9 пунктов, а также коэффициент загрузки почти на 2,5 пункта. Продолжительность оборота дебиторской задолженности сократилась на 406 дней, что положительно сказывается на деятельности предприятия и свидетельствует об эффективной работе с должниками.

Таким образом, проведенный анализ оборотного капитала показывал, что за период 2019-2021 гг. произошли значительные изменения в структуре оборотных активов. В структуре оборотных активов наблюдается рост запасов, сокращение дебиторской задолженности и полный уход от финансовых вложений.

Показатели эффективности использования оборотных активов свидетельствует об ускорении оборачиваемости оборотных активов и дебиторской задолженности и рассматривается как положительная тенденция. Снижается продолжительность оборота запасов.

Организация придерживается агрессивной политики управления текущими активами и пассивами.

На основе проведенного во второй главе анализа эффективности использования оборотного капитала намечаются пути ускорения его оборачиваемости.

При уравнивании плановой необходимости в средствах и привлеченных источников финансирования возникает потребность во взаимном компенсировании положительных и отрицательных результатов по взаиморасчетам. При этом длительность предоставления кредита и авансов

покупателям и их суммы следует устанавливать меньше продолжительности и суммы кредита и авансов, которые получены от поставщиков.

На формирование оборотного капитала ООО «Лебедянский» влияют как «притоки», так и «оттоки» капитала.

Обобщив все стадии совершенствования финансирования оборотных средств, можно выделить четыре основных этапа формирования политики финансирования оборотных средств.

Высокая дебиторская задолженность оказывает отрицательное влияние на финансовые результаты фирмы и ее финансовое состояние, поскольку она создает угрозу финансовой устойчивости и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

Таким образом, мы видим в 2020 г. величина дебиторской задолженности возросла на 25%, а в 2021 г. на 91,24%.

В связи с этим руководством ООО «Лебедянский» особое внимание должно быть уделено управлению дебиторской задолженностью.

Основные этапы управления дебиторской задолженностью в ООО «Лебедянский» должны предусматривать:

- формирование целей и задач управления дебиторской задолженностью, соответствующих финансовой и маркетинговой политике предприятия;
- проведение анализа дебиторской задолженности в текущем и предшествующем периоде;
- выявление доступных предприятию ресурсов;
- выбор методов и инструментов управления дебиторской задолженностью, позволяющих реализовать поставленные цели и задачи;
- регламентация использования выбранных методов и инструментов, определение параметров кредитной политики;
- контроль над точностью исполнения утвержденных регламентов.

Далее рассмотрим ситуацию с кредиторской задолженностью. Наличие кредиторской задолженности является нормальным состоянием для

большинства предприятий различных видов деятельности, при этом грамотное управление ею является залогом благополучия предприятия.

Рассмотрим темп роста кредиторской задолженности ООО «Лебединский» (табл. 14).

В 2020 г. наблюдается рост кредиторской задолженности на 100,61% или на 3883 тыс. руб., а в 2021 г. уменьшение на 81,12% или на 120713 тыс.руб.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что кредиторская задолженность, также как и дебиторская, в период с 2019 по 2021 гг. сокращаются в динамике, что свидетельствует о эффективном управлении дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии.

Основными направлениями совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью являются: организация грамотной работы по получению информации о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент, размере безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов и кредитной истории контрагента с целью контроля и планирования дебиторской задолженности на предприятии.

В ООО «Лебединский» для снижения риска несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков возможно заключение договора страхования дебиторской задолженности. Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Безусловно, страхование дебиторской задолженности со временем станет нормой для многих российских компаний. Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию.