**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»**

Финансовый факультет

Кафедра финансового менеджмента

«Допустить к защите»

Заведующий кафедрой

финансового менеджмента

Пятанова Виктория Ивановна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2020 г.

**Выпускная квалификационная работа магистра**

направление 38.04.08 «Финансы и кредит»

магистерская программа «Финансовая аналитика»

**ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ КОМПАНИИ ООО «ОПХ ИМ. ФРУНЗЕ»**

Выполнила студентка Смирнова Альбина Григорьевна

Группа 17ОМ-01/18ФА

Научный руководитель

выпускной квалификационной работы

Афанасиади Козмас Георгиевич

канд. экон. наук, доцент кафедры

 финансового менеджмента

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Автор \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

Москва – 2020

СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 2](#_Toc43215308)

[ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ 6](#_Toc43215309)

[1.1 Понятие и структура оборотных средств 6](#_Toc43215310)

[1.2 Источники финансирования оборотного капитала организации 13](#_Toc43215311)

[1.3 Сущность политики управления оборотным капиталом 18](#_Toc43215312)

[ГЛАВА 2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В ООО «ОПХ ИМ. ФРУНЗЕ» 24](#_Toc43215313)

[2.1. Организационно-экономическая характеристика организации 24](#_Toc43215316)

[2.2. Анализ оборотных средств организации 32](#_Toc43215317)

[2.3. Анализ чистых активов организации 43](#_Toc43215318)

[ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ООО «ОПХ ИМ. ФРУНЗЕ» 50](#_Toc43215319)

[3.1. Совершенствование управления основными элементами оборотных активов организации 50](#_Toc43215321)

[3.2. Оценка эффективности предлагаемых мероприятий 58](#_Toc43215322)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 72](#_Toc43215323)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 78](#_Toc43215324)

# 

# ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических условиях оборотные средства выступают в качестве одной из составных частей имущества любой организации, поэтому состояние и эффективность их использования является одним из основных условий успешной деятельности. Поскольку развитие современных рыночных отношений формирует новые условия их реализации, то поиск мероприятий по совершенствованию механизма управления финансированием оборотных средств организации является одним из важнейших факторов роста экономической эффективности производства на сегодняшнем этапе развития российской экономики.

Таким образом, в условиях современной социально-экономической нестабильности и неустойчивости рыночной инфраструктуры особенное значение принимает умение управлять оборотными средствами, поскольку именно здесь скрываются основные причины как успехов, так и неудач всех производственно-коммерческих операций организации. Таким образом, необходимо понимать, что оборотные средства занимают важное место в имуществе любой организации, поскольку они представляют собой часть средств, вложенных в текущие активы.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что по своему функциональному назначению роль оборотных средств в процессе деятельности организации значительным образом отличается от роли основных средств, то есть элементы оборотных средств являются частью непрерывного потока экономический фактов хозяйственной жизни, что выводит на первое место управление источниками их финансирования как важнейшей составной части общей финансовой политики организации.

Объектом исследования является ООО «ОПХ им. Фрунзе».

Предметом исследования является анализ политики управления оборотным капиталом ООО «ОПХ им. Фрунзе» и формирование предложений по ее совершенствованию.

Целью выполнения работы является изучение теоретических и практических аспектов политики управления оборотных средств организации.

Для того, чтобы эффективно биться достижения цели работы сформированы следующие задачи:

ООО «ОПХ им. Фрунзе» занимается молочным животноводством.

Методической и методологической основой для выполнения данной работы служат труды отечественных и зарубежных ученых в области экономики, финансов и финансового менеджмента.

В ходе выполнения работы были использованы материалы учебных пособий, учебников, статей периодической печати и электронных публикаций.

Работа содержит: введение, теоретическую часть, практическую часть, рекомендательную, заключение, список литературы и приложения.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы работы, определяются предмет и объект работы, описываются методы исследования, раскрывается структура работы, указывается теоретическая и методологическая основа исследования)

В первой главе раскрываются понятие, классификация и структура оборотных средств; охарактеризованы источники финансирования и модели управления оборотными средствами.

Во второй главе дана экономическая характеристика организации; выполнен анализ обеспеченности оборотными средствам ООО «ОПХ им. Фрунзе» и эффективности их использования; проведен анализ чистых оборотных средств ООО «ОПХ им. Фрунзе»; разработаны рекомендации по совершенствованию политики управления оборотным активами ООО «ОПХ им. Фрунзе».

В третьей главе рассмотрено совершенствование управления основными элементами оборотных активов организации и была дана оценка эффективности предлагаемых мероприятий.

В заключении работы представлены выводы по всем решенным задачам.

В работе использованы методы коэффициентного, индексного и сравнительного анализа, графического анализа, метод аналитического исследования.

Информационной базой практической части работы является бухгалтерская отчетность организации, внутренние документы.

Работа включает введение, три главы, заключение и список использованной литературы.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

## Понятие и структура оборотных средств

Управление организацией носит характер непрерывного процесса, который осуществляется посредством реализации различных функций менеджмента. В их составе можно выделить функции планирования, организации, координации, мотивации и контроля. Данные функции являются конкретным видом управленческой деятельности в организации и последовательным образом складываются из процессов сбора, систематизации, передачи, хранения данных, формирования и принятия решения, а также реализации на практике принятого решения и контроля за их за исполнением[[1]](#footnote-1).

Оборотные средства организации - это активы организации. Главным отличием оборотных средств является то, они возобновляются с определенной периодичностью. Оборотные активы организации являются частью её собственности и в бухгалтерском балансе отображаются в отдельном пункте[[2]](#footnote-2).

В литературных источниках можно встретить различные обозначения данного термина: текущие активы, оборотный капитал и оборотные средства, а также оборотные активы. Это произошло из-за трудности экономического термина - оборотные средства.

Оборотный капитал применяется для реализации создания оборотных средств компании и считается частью совокупного капитала. Оборотными средствами возможно охарактеризовать стоимость этой доли ресурсов компании, которая создавалась с помощью оборотного капитала[[3]](#footnote-3). Он представляется в денежной форме для формирования оборотных и производственных фондов, фондов обращения, используемых в качестве непрерывного их оборота[[4]](#footnote-4).

Процесс управления оборотными средствами компании считается необходимой составляющей ее финансовой политики. В условиях управления оборотными средствами совершается урегулирование задач, объединенные с определением величины также исследованием подходящей структуры оборотных активов, оптимизацией также поиском источников финансирования, организацией текущего также будущего управления оборотным капиталом и так далее. Поскольку деятельность организации осуществляется в процессе сочетания основных производственных фондов, оборотных средств и самого труда, то осуществление принципа непрерывности процесса производственной и коммерческой деятельности вызывает потребность перманентного инвестирования средств в данные элементы в целях осуществления расширенного воспроизводства.

Суть оборотных средств компании возможно установить их экономической значимостью, с иной - процедура вращения. Следует выделить, что в отличие от главных фондов, что неоднократно принимают участие на этапе создания, оборотные средства организации действуют на одном цикле производства и не смотря на способ производственного использования бывает абсолютный перенос собственной цены на готовую продукцию.

Прежде чем перейти к изучению классификации оборотных средств, рассмотрим их понятие.

Понятие оборотных средств организации встречается во многих источниках, и у каждого автора оно своё.

Так, Кириченко Т.В. считает, что оборотные средства – представляют собой денежные средства, авансированые в оборотные производственные фонды и фонды обращения для обеспечения соблюдения принципа непрерывности процесса производства и реализации продукции[[5]](#footnote-5).

Согласно ее мнению, состав оборотных средств организации включает оборотные фонды и фонды обращения

По мнению Океановой З.К., оборотные фонды являются той частью производственных фондов, полностью потребляемой во всяком производственном цикле, откладывающей полную свою стоимость в снова произведённую продукцию и при этом в процессе осуществления производства не сохраняют своей натуральной первоначальной формы[[6]](#footnote-6).

Отметим, что в качестве натурально-вещественного содержания оборотных фондов можно назвать предметы труда, находящиеся в производственных запасах и предметы труда, которые только что были введены в процесс производства (например, это незавершённое производство - незаконченная продукция, полуфабрикаты собственного производства).

Таким образом, с целью обеспечения соблюдения принципа непрерывности процесса производства и сбыта продукции организация вместе с оборотными фондами владеет также фондами обращения.

Понятие фонда обращения является такая часть оборотных средств, которая будет образована частями готовой продукции на базе организаций, выгруженным товаром, но потребителями не уплаченным, остатками денег компании на расчетном счете в банке, кассе, в расчетах и дебиторской задолженностью, а также вложениями в краткосрочные ценные бумаги.

Паламарчук А.С. называет оборотными средствам активы организации, полностью переносящие в результате ее экономической деятельности собственную цена на завершенный продукт, принимающие единоразовое участие во ходе изготовления, при этом меняющие либо утрачивающие собственную изначальную натурально-вещественную форму[[7]](#footnote-7).

Балабанов И.Т. устанавливает суть оборотных средств равно как кратковременные текущие активы компании, обладающие быстрой оборачиваемостью – то есть они оборачиваются в течение производственного периода[[8]](#footnote-8).

Ермасова Н.Б. в учебно-методическом пособии по финансовому менеджменту отмечает, что оборотные средства являются текущими активами организации, выраженные денежными средствами или могут быть превращены в них в течение или текущего года, или одного производственного цикла.

Тем не менее, мы отметим разницу между оборотными средствами и оборотными фондами.

Так, оборотные средства, оборотные фонды и фонды обращения являются показателями, существующими в постоянной взаимосвязи. Исходя из определения оборотных средств, можно понять, что задачей оборотных средств является - постоянное присутствие во всех стадиях работы организации, а присутствие оборотных фондов возможно только на этапе производства, где осуществляется полное их потребление.

Таким образом, отметим, что оборотные средства принимают лишь косвенное участие в формировании новой стоимости, в то время, как оборотные фонды оказывают непосредственное влияние на ее формирование.

Подводя итоги изучения категорийного аппарата, можно сделать вывод, что оборотные средства организации представляют собой средства, которые авансируются в экономическую деятельность с целью укрепления непрерывности хода производства, а также обращения и возвращаются в компанию в составе выручки от реализации продукции в такой форме, с которой было начато их движение[[9]](#footnote-9).

Под структурой оборотных активов, также, как и Ермасова Н.Б., мы будем понимать пропорции распределения ресурсов организации между их отдельными статьями.

Структура оборотных активов составлена нами по изучении различных источников и показана на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1. Структура оборотных активов организации[[10]](#footnote-10)

По мнению Ермасовой Н.Б, оптимальной является такая структура оборотных активов, при которой распределение ресурсов между различными статьями происходит таким образом, чтобы удельный вес каждой статьи способствовал поддержанию ликвидности баланса организации[[11]](#footnote-11).

Главным элементом оборотных средств считаются резервы компании. В них входит: сырье и материалы, и незавершенное производство, готовую продукцию и прочие запасы. Очень важно организовать грамотное управление запасами. Избыток запасов ведет к затовариванию склада, росту складских издержек, а также повышает риск порчи и устаревания запасов. Поддержание оптимального запаса сокращает риск потерь при недостатке товаров и снижает дефицит продукции в случае непрогнозируемого роста рыночного спроса.

Дебиторская задолженность является следующим видом оборотных средств. Образование данной задолженности.

В понятие дебиторской задолженности включены денежные средства и другое имущество, причитающееся к оплате компании или частному лицу, то есть это средства, которые они должны получить от своих заемщиков, заказчиков, покупателей, работодателей. Возникновение дебиторской задолженности происходит:

* при предоставлении рассрочки займа, платежа;
* при продаже товаров и услуг на условиях расчета после поставки, работ;
* при выдаче денежных средств работникам под отчет.

К числу важнейших задач финансового менеджмента можно отнести обеспечение эффективного управления дебиторской задолженностью, направленного на оптимизацию их размера и обеспечение своевременного расчета. В данном случае актуальность выполнения контроля за состоянием дебиторской задолженностью заключается в необходимости совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью в организации. Совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью также имеет очень большое значение для организаций, функционирующих в рыночных условиях, поскольку умелое и эффективное управление этой частью оборотных активов является важнейшим и неотъемлемым условием поддержания требующегося уровня ликвидности и способности рассчитываться по обязательствам в срок[[12]](#footnote-12).

В качестве основных задач организации в области управления оборотными активами можно назвать определение степени риска неплатежеспособности покупателей.

Денежные средства, а также их эквиваленты считаются более реализующей составляющей оборотных средств. Эта группа содержит: денежные средства, располагающиеся на расчетном счете и в кассе компании и на депозитных счетах. Эквивалентами являются ценные бумаги других предприятий, облигации и др. Покупка ценных бумаг иных организаций, а также облигаций, выпускаемых государством, считается одним из разновидностей главных вложений для получения по ним дивидендов (согласно акциям) или процентов (согласно облигациям)[[13]](#footnote-13).

В связи с этим, под структурой капитала подразумевается соответствие единичных компонентов используемых производственных фондов и фондов обращения, таким образом, эта структура выражает количественно в процентах часть всех компонентов оборотных средств в целом.

По тем элементам оборотных активов, удельный вес которых наиболее значим в общей структуре оборотного капитала намечаются основные мероприятия по совершенствованию их управления в целях обеспечения оптимальной ликвидности баланса.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что оборотные средства организации считаются авансируемой в денежной форме стоимостью с целью гарантировать планомерное образование и применение оборотных производственных фондов, а также фондов обращения в минимально требуемых размерах для создания организацией экономической деятельности выполняя условия беспрерывности и эффективности, вдобавок своевременности выполнения расчетов.

В связи с тем, что состав оборотных средств несет в себе как материальные так и денежные ресурсы, то от их оптимальной организации и эффективности использования зависит с одной стороны процесс материального производства, с другой - финансовая устойчивость организации в целом[[14]](#footnote-14).

## Источники финансирования оборотного капитала организации

Субсидирование учреждений предполагает комплекс разных форм также принципов, способов и условий финансового обеспечивания экономической деятельности.

Основой финансирования может быть как внутренние (собственный капитал), так и внешние (заемный и привлеченный капитал) (рисунок 1.2).

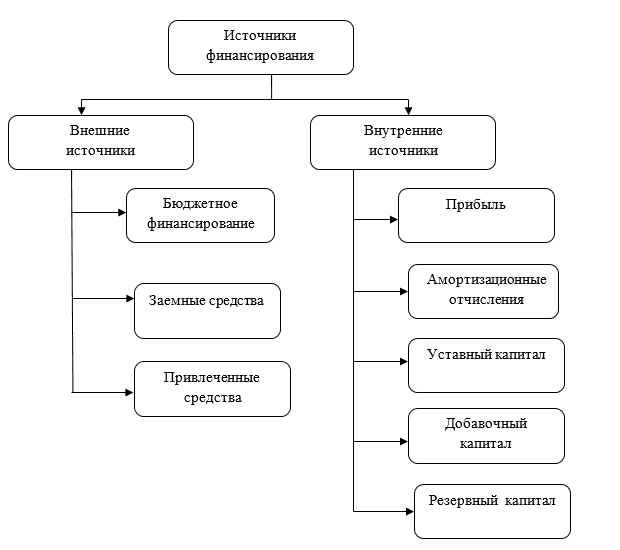


Рисунок 1.2. Источники финансирования оборотных активов[[15]](#footnote-15)

Финансирование является процедурой создания денежных средств или же процессом образования капитала компании в каждой из его форм.

Квинтэссенция для каждого из процессов финансирования заключается в покрытии определенного заранее или вновь возникшего в ходе ведения экономической деятельности денежного расхода. Покрытие расхода осуществляется через непосредственное использование имеющегося в организации или созданного специально для этой цели источника. При этом использование источника денежных и финансовых ресурсов в целях покрытия денежного расхода осуществляется через осуществления платежей, выраженных в денежной форме. Определяющая часть денежных расходов организации носит не единовременный, то есть не капитальный, а текущий, то есть оборотный характер.

Внутренние финансовые ресурсы компании возникают в ходе ее хозяйственной деятельности. В структуре главная роль внутренних источников финансирования отведена для дохода, оставшаяся в распоряжении компании, назначаясь постановлением руководящих органов для накопления и потребления. Этот доход называется нераспределенной и показывается в третьем разделе бухгалтерского баланса (в пассиве). В экономике прибыль предполагает чистый доход компании в ходе экономической активности[[16]](#footnote-16).

В результате работы компании, прибыль в основном порядке предоставляет характеристику экономическому эффекту. В связи с этим, доход выступает в виде основного источника увеличения рыночной стоимости компании.

Стоит выделить, что получение дохода считается главной целью работы коммерческой организации. Общая сумма прибыли организации за конкретный промежуток времени, содержит в себе: выручку от продаж и иных операций, которые создавала компания на этом этапе. После приобретенная компанией прибыли делится среди федеральным, региональным, местным бюджетами и самой организацией, с помощью выплаты налога на прибыль с прибыли до налогообложения, представляющая разность между доходами и затратами от ведущей производственной, финансовой или инвестиционной деятельности компании. Потому, нераспределенный доход это итоговый финансовый результат деятельности организации[[17]](#footnote-17).

Значительная роль в составе источников внутреннего финансирования отводится амортизационным отчислениям - это стоимость, выраженная в денежной форме, износа основных средств, а также нематериальных активов. Получается, что внутреннее финансирование - это применение собственных средств, в том числе чистой прибыли, приобретенной компанией, а также амортизационные отчисления.

По мнению Ковалева В.В., собственники организации имеют для выбора несколько вариантов: полное изъятие полученной организацией в отчетном периоде чистой прибыли в целях её дальнейшего потребления или инвестирования в другие проекты организации; реинвестирование прибыли в полном объеме в собственную деятельность, так как данное приложение принятого дохода считается более выгодным; комбинация первых двух вариантов, предусматривающая распределение получившегося дохода на две части - реинвестированная прибыль и дивиденды.

Несмотря на то, что самофинансирование считается более доходным и комфортным методом мобилизации, в качестве дополнительного источника средств финансирования, однако, прогнозирование такого вида затруднено в длительном проекте, а источник несет за собой ограничения в объемах. Таким образом, все развития организации стратегического направления требуют для себя дополнительные источники по финансированию ее деятельности[[18]](#footnote-18).

Таким образом, вместе со средствами финансирования, полученными из внутренних источников, у организации имеется возможность использования внешних источников финансирования оборотных активов.

Внешнее финансирование оборотных активов означает, что капитал был предоставлен организации из внешних источников. Преимущества финансирования за счет собственных средств:

* увеличение финансовой устойчивости (благодаря притоку денежных средств из прибыли компании);
* стабильное создание собственных средств и их применение;
* снижение трат за работу над долгами кредиторов (за внешнее финансирование);
* облегчение хода принятия решений для развития компании, в связи с тем, что заранее понятны источники покрытия дополнительных трат[[19]](#footnote-19).

Проанализируем детально внешние источники финансирования оборотных активов компании.

Кратковременные кредиты и займы: их возможно причислить к заемным источникам финансирования оборотных активов. Отметим, что предоставление краткосрочных кредитов и займов осуществляется коммерческими банками на основе кредитных договоров с целью создания х запасов сырья и материалов, временное восполнение недостатка собственных оборотных средств, осуществление расчетов и т. д.

Привлеченные источники финансирования оборотных активов включают кредиторскую задолженность, которая может быть как связана с существующей системой расчетов (отгрузка - оплата), так и с возникновением нарушения платежной дисциплины. Кредиторская задолженность поставщикам является наиболее весомая часть краткосрочной задолженности[[20]](#footnote-20).

Можно сделать вывод, что регулярное выполнение сравнения различных методов финансирования на основе проведения анализа хозяйственной деятельности позволяет организации осуществлять выбор оптимального варианта финансового обеспечения её текущей эксплуатационной деятельности и оборотных активов.

## Сущность политики управления оборотным капиталом

В теории финансового менеджмента широко известны четыре модели осуществления финансирования оборотных активов, которые имеют различия между собой с точки зрения роли кредита и других краткосрочных обязательств в обеспечении текущего финансирования экономической деятельности организации (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Модели управления оборотным капиталом[[21]](#footnote-21)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование модели управления оборотным капиталом | Роль краткосрочного кредита и кредиторской задолженности | Риск с позиций ликвидности |
| Идеальная | За счет краткосрочных обязательств финансируются полностью все оборотные активы, т.е. и их переменная часть | Наибольший риск, особенно если есть вероятность, что нужно одновременно погасить все обязательства перед кредиторами |

Продолжение таблицы 1.1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Агрессивная | За счет краткосрочных обязательств покрывается полностью варьирующая часть оборотных активов | Весьма рискованна, т.к. в реальной жизни ограничиться лишь минимумом текущих активов невозможно |
| Компромиссная | Варьирующая часть оборотных активов покрывается на 50% за счет краткосрочных обязательств | Наименьший риск, однако, возможно наличие излишних текущих активов и за счет этого снижение прибыли |
| Консервативная | Варьирующая часть покрывается частично за счет долгосрочных пассивов | Отсутствует риск потери ликвидности, т.к. нет краткосрочной кредиторской задолженности |

Подчеркнем, что существенное значение в управлении оборотным капиталом компании относится к кратковременным заимствованиям, применение которых обуславливается избираемой моделью управления оборотным капиталом.

Идеальная модель очень абстрактна, так как сложно вообразить условия, где оборотные средства сформированы за счет кратковременных долгов, в настоящей жизни идеальная модель финансирования оборотных активов почти не попадается.

Долгосрочные пассивы в агрессивной модели считаются источниками покрытия внеоборотных активов и системной части текущих активов, в связи с этим их минимальной части, требуемой в целях организации экономической деятельности.

В консервативной модели переменная часть текущих активов тоже покрывается долгосрочными пассивами. В данной ситуации краткосрочная кредиторская задолженность не имеется вместе с риском падения ликвидности. Чистый оборотный капитал по величине равен текущим активам. Данный вид стратегии подразумевает введение долгосрочных пассивов.

В условиях компромиссной модели реализация внеоборотных активов, системная часть текущих активов и около половины переменной части текущих активов покрываются долгосрочными пассивами, оттого она считается более действительной[[22]](#footnote-22).

В связи с этим, подбор модели управления оборотным капиталом считается главным фактором финансового менеджмента в сфере финансового обеспечения экономической деятельности компании, характеризующий вид ее взаимодействия с кредиторами и дебиторами, объемы и сроки кредитных сделок. Управление оборотными активами требуется производить как в общем, так и в разрезе отдельных элементов по причине того, что каждый элемент оборотных активов характеризуется собственным экономическим направлением и отличительными чертами, необходимые учитывать при формировании политики управления каждым из элементов оборотных средств[[23]](#footnote-23).

На основании проведенного анализа можно заключить, что политика управления оборотным капиталом должна обеспечивать компромисс между риском потери ликвидности и эффективностью работы, что сводится к решению двух важных задач.

1. Обеспечение платежеспособности – одна из важнейших задач финансового менеджмента. Такое условие отсутствует, когда предприятие не в состоянии оплачивать счета, выполнять обязательства и, возможно, находится в преддверии банкротства. Предприятие, не имеющее достаточного уровня оборотного капитала, может столкнуться с риском неплатежеспособности. К тому же есть вероятность допущения проблемы с ритмичностью хозяйственной деятельности, что влечет дополнительные расходы.
2. Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Главным не является владение конкретной суммой оборотного капитала, так как сумма должна состоять из определенных элементов последнего. Различные уровни оборотного капитала в разной степени влияют на прибыль. Оттого, высокий уровень производственных запасов влечет за собой весомые текущие расходы. Большой ассортимент продукции в будущем может повлечь за собой увеличение объемов реализации. Поиск путей достижения компромисса между прибылью, риском потери ликвидности и состоянием оборотных средств и источников их покрытия влечет учет рисков. Если уровень оборотного капитала низок, то риск выше и напротив, чем выше, тем оборотный капитал меньше[[24]](#footnote-24).

Применение таких методов воздействия на риск включает в себя политика управления оборотным капиталом:

* минимизации текущей кредиторской задолженности, здесь сокращается вероятность потери ликвидации;
* минимизации совокупных издержек финансирования, в данном случае идет уклон на применение краткосрочной кредиторской задолженности;
* максимизации капитализированной стоимости фирмы, любые решения по управлению оборотным капиталом, поднимающие стоимость организации, считаются эффективными[[25]](#footnote-25).

Таким образом, из материалов первой главы можно сделать вывод, что, во-первых, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал. Каждому 44 типу политики, а именно агрессивной либо консервативной, должна соответствовать своя политика финансирования.

Во-вторых, для нормального функционирования каждой организации, необходим оборотный капитал в денежной форме, который применяется организацией для приобретения оборотных фондов и фондов обращения. У каждой доли оборотного капитала есть своя задача. Принципы формирования оборотного капитала должны отвечать рыночным условиям деятельности организации, а, следовательно, лежать в основе принятия управленческих решений в области управления финансами организации.

В-третьих, стоит отметить, что под потенциалом увеличения эффективности управления оборотным капиталом считается способность компании к внедрению мероприятий по уменьшению издержек в области производства и обращения. Воплощение такого потенциала происходит в связи с решением определенных задач, например, обеспечение платежеспособности организации, снабжение его доступным объемом, структурой при должной рентабельности капитала.

Различные финансовые показатели характеризуют эффективность использования оборотного капитала: рентабельность, длительность и скорость оборота, коэффициенты оборачиваемости и другие. В первую очередь важно точно выяснить потребность предприятия в оборотном капитале, по причине того, что завышение или занижение оборотного капитала влечет за собой неустойчивое финансовое состояние и потерю выгоды. Организация может испытывать недостаток денежных средств и слабый уровень ликвидности по причине того, что величина оборотного капитала будет занижена. Но рост оборотного капитала по сравнению с оптимальной потребностью приводит к замедлению их оборачиваемости.

# ГЛАВА 2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В ООО «ОПХ ИМ. ФРУНЗЕ»



## Организационно-экономическая характеристика организации

Общество с ограниченной ответственностью «Опытно-производственное хозяйство «ИМЕНИ ФРУНЗЕ» официально зарегистрировано в 2006 году и территориально располагается в Омской области.

Хозяйство ООО «ОПХ им. Фрунзе» территориально расположено в Тарском районе Омской области, в зоне северной лесостепи. Хозяйство охватывает населенные пункты Заливино и Фрунзе. Основная часть хозяйства и головной офис базируется в с. Заливино.

В хозяйстве имеется хорошо развитая дорожная сеть, включая проходящую через его землепользования асфальтированную трассу Омск-Тара. В с. Заливино налажена регулярная автобусная связь с г. Тара (районный центр) и г. Омск (областной центр), а также другими расположенными рядом хозяйствами района и области.

В основе организационно-производственной структуры хозяйства лежит территориальный принцип. Хозяйство поделено на два отделения, включающих две фермы крупного рогатого скота и четыре тракторно-полеводческие бригады.

В с. Заливино расположен административный центр и отделение №1. В составе производственной структуры имеются хозяйственные отделы (нефтебаза, МТМ и др.). Помимо этого, в состав хозяйства входит склад, ремонтная мастерская, пилорама, нефтебаза.

ООО «ОПХ им. Фрунзе» имеет организационно-производственную структуру, отраженную на рисунке 2.1.

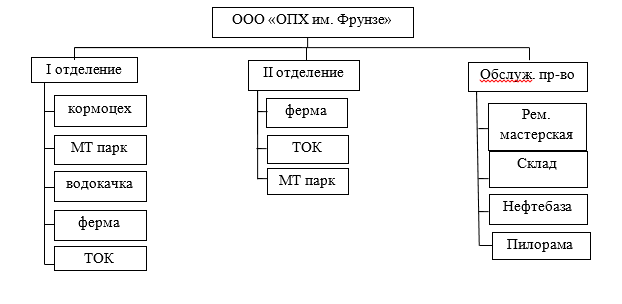


Рисунок 2.1. Организационно-производственная структура ООО «ОПХ им. Фрунзе» (составлено автором на основании внутренних документов компании)

В области растениеводства в хозяйстве ведется выращивание многолетних трав, зерновых культур, производится сенаж и силос. В области животноводства хозяйство производит молоко и мясо. В ООО «ОПХ им. Фрунзе» вспомогательное производство имеется в виде нефтебазы, электроснабжения, водоснабжения, услуг МТМ, строительного отдела.

Управление хозяйства ведется линейно-функциональной управленческой структурой, возглавляемой директором ООО. На втором уровне структуры выполняет свои функции заведующий отделом кадров, инженер по охране труда, специалисты (главный бухгалтер, главный агроном, главный зоотехник, главный инженер), чья задача заключается в реализации стратегии и основного вектора политики хозяйства, разработке операций и планов, координации и контроле деятельности руководителей низших уровней.

Функционирование всех подразделений, производств и служб отделений непосредственно организуется управляющими отделениями, на которых возложена ответственность за выполнение планов работ и распоряжений внутри отделений.

В таблице 2.1 рассмотрим структуру реализации ООО «ОПХ им. Фрунзе» за 2017 – 2019 годы.

Из данных таблицы 2.1 видно, что в 2017 - 2019 годах наибольший удельный вес по структуре выручки от реализации продукции имеет продукция животноводства – 97,5%. Хозяйство специализируется на производстве, главным образом, молока – выручка от реализации молока в 2019 году составила 78,9%. Поэтому специализация имеет молочное направление. Продукция растениеводства составила 2,5% всей выручки от реализации, полученной в 2019 году.

Таблица 2.1 – Структура реализованной продукции ООО «ОПХ им. Фрунзе» за 2017 – 2019 годы (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка от реализации | 2017 | 2018 | 2019 | Удельный вес, % | | | Темп динамики, 2019 к 2017, % |
| 2017 | 2018 | 2019 |
| Продукция животноводства, в т. ч. | 36434 | 45807 | 42702 | 96,6 | 97,4 | 97,5 | 117,2 |
| Мясо | 6607 | 6096 | 8143 | 17,5 | 13,0 | 18,6 | 123,2 |
| Молоко | 29826 | 39711 | 34559 | 79,1 | 84,4 | 78,9 | 115,9 |
| Продукция растениеводства | 1288 | 1218 | 1092 | 3,4 | 2,6 | 2,5 | 84,8 |
| Итого | 37722 | 47025 | 43794 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 116,1 |

Таким образом, можно сделать ввод, что исследуемая сельскохозяйственная организация занимается в основном производством молока, то есть молочным животноводством.

Выполним анализ основных абсолютных показателей деятельности ООО «ОПХ им. Фрунзе» в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Абсолютные показатели деятельности ООО «ОПХ им. Фрунзе» за 2017-2019 годы (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Годы | | | Отклонение  2018 от 2017, + - тыс. руб. | Отклонение  2019 от 2018,+ - тыс. руб. | Темп динамики 2018 к 2017 | Темп динамики 2019 к 2018 |
| 2017 | 2018 | 2019 |
| Выручка | 37722 | 47025 | 43794 | 9303 | -3231 | 124,7 | 103,3 |
| Себестоимость продукции, тыс. руб. | 37099 | 45608 | 49117 | 8509 | 3509 | 122,9 | 101,9 |
| Прибыль от реализации , тыс. руб. | 623 | 1417 | -5323 | 794 | -6740 | 227,4 | 115,4 |
| Прочие доходы, тыс. руб. | 10439 | 11030 | 10765 | 591 | -265 | 105,7 |  |

Продолжение таблицы 2.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Прочие расходы, тыс. руб. | 3152 | 5587 | 4767 | 2435 | -820 | 177,3 |  |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 7839 | 6820 | 675 | -1019 | -6145 | 87,0 | 116,6 |
| Расходы на оплату труда персонала, тыс. руб. | 10768 | 11612 | 12527 | 844 | 915 | 107,8 | 105,4 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 82 | 79 | 72 | -3 | -7 | 96,3 | 103,6 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 40623 | 42332 | 44364 | 1709 | 2032 | 104,2 | 102,5 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб. | 36335 | 42407 | 46566 | 6072 | 4160 | 116,7 | 102,4 |

Выручка, полученная от продаж, снизилась почти на 7% в 2019 году относительно величины 2018 года, что обусловлено снижением объемов реализации продукции в натуральном выражении. Данный факт объясняется сокращением реализации молочной продукции вследствие снижения уровня надоя молока, а также снижением цены за реализованные молоко. Снижение цены обусловлено ростом конкуренции в отрасли молочного животноводства.

Необходимо отметить рост себестоимости продукции, что обусловлено увеличением расходов на оплату труда персонала, а также ростом цен на корма и другие материалы.

Как следует из данных таблицы 2.2, произошло увеличение расходов на оплату труда персонала в 1,16 раза за три года, что положительным образом оказало влияние на внешнюю мотивацию персонала.

В целом рост себестоимости продукции на фоне снижения цен реализации в 2019 году обусловил получение в этом периоде убытка в размере 5323 тыс. руб.

Также мы наблюдаем рост среднегодовой стоимости основных средств в 1,1 раза за анализируемый период, что оценивается положительно, так как свидетельствует о расширении парка оборудования сельскохозяйственного назначения.

Среднегодовая стоимость оборотных средств увеличилась на 28% за три года, что обусловлено ростом запасов. Рост запасов оценивается нами негативно, поскольку приводит к дополнительным затратам на складское хранение.

Несмотря на наличие в 2019 году убытка от реализации продукции, организации удалось получить положительный финансовый результат (чистая прибыль), в частности, за счет реализации неиспользуемого оборудования и прочих доходов.

Проведем оценку показателей использования относительных составляющих производственного потенциала ООО «ОПХ им. Фрунзе» (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Экономические относительные показатели деятельности ООО «ОПХ им. Фрунзе» за 2018 – 2019 годы (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Годы | | | Отклонение  2018 от 2017,  + - тыс. руб. | Отклонение  2019 от 2018,  + - тыс. руб. | Темп динамики  2018 к 2017 | Темп динамики  2019 к 2018 |
| 2017 | 2018 | 2019 |
| Среднегодовая заработная плата 1-го работника, тыс. руб. / чел. | 131,3 | 147,0 | 174,0 | 15,7 | 27,0 | 111,9 | 118,4 |
| Среднегодовая производительность труда по выручке от реализации, тыс. руб. / чел. | 460,0 | 595,3 | 608,3 | 135,2 | 13,0 | 129,4 | 102,2 |
| Рентабельность продаж, % | 1,65 | 3,01 | -12,15 | 1,4 | -15,2 | 182,5 | -403,4 |
| Затраты на 1 руб. выручки от реализации, руб. | 0,983 | 0,970 | 1,122 | 0,0 | 0,2 | 98,6 | 115,6 |
| Чистая прибыль на 1-го работника, тыс. руб. | 95,6 | 86,3 | 9,4 | -9,3 | -77,0 | 90,3 | 10,9 |

Продолжение таблицы 2.3

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Фондоотдача, руб. | 0,93 | 1,11 | 0,99 | 0,2 | -0,1 | 119,6 | 88,9 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об. | 1,04 | 1,11 | 0,94 | 0,1 | -0,2 | 106,8 | 84,8 |

Отметим рост среднегодовой заработной платы одного работника, данный показатель увеличился в 1,12 раза в 2018 году и в 1,18 раза в 2019 году. Однако наблюдается негативная динамика темпов роста производительности труда по выручке – в 2019 году данный показатель увеличился всего на 2,2%, тогда как в предыдущем году его увеличение составило 29,4% к уровню 2017 года. Негативным фактом является более значительный рост расходов на оплату труда на фоне невысокого прироста производительности, что свидетельствует о низкой эффективности внутренней мотивационной политики и необходимости привлечения дополнительных средств на расходы по оплате труда персоналу.

Также отметим отрицательную динамику показателя затрат на 1 рубль выручки от услуг – в 2019 году данный показатель в сравнении с 2018 годом увеличился и превысил единицу, то обеспечило формирование убытков в этом периоде.

В 2018 году показатель фондоотдачи ООО «ОПХ им. Фрунзе» сократился, что свидетельствует о снижении эффективности использовании основных средств в деятельности.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств за период 2019 года снизился на 0,2 об. Для организации данный факт означал ухудшение использования оборотных средств, то есть менее эффективное их использование в деятельности, приводящее к необходимости привлечения дополнительных денежных средств в оборот, что оценивается нами отрицательно.

Выполненная нами оценка экономической деятельности позволяет сделать вывод, что руководство ООО «ОПХ им. Фрунзе» уделяет высокое внимание развитию качества реализуемой продукции, росту доходов персонала, обновлению основных средств, росту производительности труда. Однако наблюдается снижение отдачи основных средств, оборачиваемости оборотных активов, что оценивается нами негативно, и свидетельствует о низкой эффективности использования материальных ресурсов.

## Анализ оборотных средств организации

Рассмотрим оборотные средства ООО «ОПХ им. Фрунзе» по их структуре. Состав оборотных активов организации представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Состав запасов, дебиторской задолженности и денежных (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Оборотные активы | на конец 2017 | | | на конец 2018 | | | | на конец 2019 | | |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | | % | % к концу 2016 | тыс. руб. | | % | % к концу 2017 |
| Запасы | 30979 | 82,4 | 36556 | | 77,4 | 118,0 | 37316 | | 81,3 | 102,1 |
| Дебиторская задолженность | 6611 | 17,6 | 10533 | | 22,3 | 159,3 | 8568 | | 18,7 | 81,3 |

Продолжение таблицы 2.4

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  |  | |  |  |  |  | |  |  |
| Денежные средства | 8 | | | 0,0 | 126 | 0,3 | 1575,0 | 33 | 0,1 | | 26,2 |
| Итого оборотные активы | 37598 | | | 100,0 | 47215 | 100,0 | 125,6 | 45917 | 100,0 | | 97,3 |

Таким образом, наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают запасы – более половины на конец 2019 года, причем его значение с 2018 года увеличилось на 3,9 п.п. Такая негативные последствия для организации: рост суммы затрат на хранение (аренда складских помещений, расходы на их содержание, страхование имущества и т.д.); рост затрат, связанных с риском потерь из-за порчи, устаревания, бесконтрольного использования; отвлечение средств из оборота, их «омертвление», в результате происходит замедление оборачиваемости капитала организации.

Об эффективной политике работы с дебиторами свидетельствует снижение суммы дебиторской задолженности в 2019 году, что оценивается нами положительно.

Таким образом, структура оборотных активов является низколиквидной из-за значительного удельного веса медленнореализуемых активов (запасов).

Наличие собственного оборотного капитала (собственных оборотных средств) является одним из важных показателей финансовой устойчивости организации. Избыток или недостаток собственных оборотных средств рассчитан нами в таблице 2.5.

Состояние организации по уровню финансовой устойчивости может быть абсолютной; нормальной (удовлетворительной); неустойчивой (критической); кризисной.

Таблица 2.5 – Тип финансовой устойчивости ООО «ОПХ им. Фрунзе» источниками финансирования (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Период | | |
| На 31.12.2017 | На 31.12.2018 | На 31.12.2019 |
| Запасы (ЗЗ) | 30979 | 36556 | 37316 |
| Собственные оборотные средства (СОС) | 35309 | 41548 | 38740 |
| Собственные и долгосрочные заемные источники (СДОС) | 35309 | 41548 | 38740 |
| Общая величина основных источников (ОВИЗЗ) | 37598 | 47215 | 38740 |
| А) Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств, ФП1 | 4330 | 4992 | 1424 |
| Б) Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат,ФП2 | 4330 | 4992 | 1424 |

Продолжение таблицы 2.5

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| В) Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов и затрат, ФАП3 | 6619 | 10659 | 1424 |
| Тип финансовой устойчивости | Абсолютная финансовая устойчивость | Абсолютная финансовая устойчивость | Абсолютная финансовая устойчивость |

Тип финансовой устойчивости – абсолютная финансовая устойчивость. Данный тип устойчивости характеризуется высоким уровнем платежеспособности, то есть организация не зависит от внешних кредиторов.

По данным таблицы 2.5 можно сделать вывод о том, что ООО «ОПХ им. Фрунзе» по состоянию источников формирования материальных запасов на конец 2018 года имело устойчивое финансовое состояние.

Далее рассмотрим источники финансирования оборотных активов организации и определим, за счет чего оно осуществляется. Источники финансирования ООО «ОПХ им. Фрунзе» включают уставный капитал и нераспределенную прибыль.

Характер финансирования оценивается показателями финансовой устойчивости.

Для оценки финансовой устойчивости ООО «ОПХ им. Фрунзе» выполним анализ показателей финансовой устойчивости, приведенные в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Финансовая устойчивость ООО «ОПХ им. Фрунзе» за 2017 - 2019 годы (составлено автором на основе финансовой̆ отчетности организации)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Норматив | Период | | | Отклонение | |
| 31.12.  2017 | 31.12.  2018 | 31.12.  2019 | 2018 | 2019 |
| Коэффициент капитализации, ед. | не выше 1,5 ед. | 0,03 | 0,07 | 0,08 | 0,04 | 0,01 |
| Коэффициент обеспечения собственными источниками финансирования, ед. | больше 0,6 - 0,8 | 0,94 | 0,88 | 0,84 | -0,06 | -0,04 |
| Коэффициент финансовой независимости, ед. | более или равно 0.5 | 0,97 | 0,94 | 0,92 | -0,03 | -0,02 |
| Коэффициент финансовой устойчивости, ед. | не менее 0,6 | 0,97 | 0,94 | 0,92 | -0,03 | -0,02 |

В 2015-2017 гг. значение коэффициента капитализации в хлебопекарной организации ООО «ОПХ им. Фрунзе» было существенно ниже нормы и имеет тенденцию к росту, как это видно из данных таблицы 2.6, то есть незначительная заемных средств в виде кредиторской задолженности привлекалось организацией в связи с достаточным количеством собственных источников финансирования.

Как оказывает коэффициент финансовой независимости (автономии), удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования составляет 84% на конец 2019 года, что на 0,10 пунктов меньше по сравнению с концом 2017 года. Отметим, что значение этого показателя в 2017-2019 гг. соответствовало нормативному и превышало его незначительно на конец 2019 года, что оценивается нами положительно: организация является финансово независимой от внешних кредиторов. Однако отметим, что организация не оптимально использует собственные средства финансирования, поскольку данный показатель выше нормы, заемные источники практически не привлекаются.

Коэффициент финансовой устойчивости равен коэффициенту финансовой независимости (в организации нет долгосрочный займов и кредитов) показывает, что 92% активов финансируется за счет устойчивых источников. Нормативный уровень выполнялся на протяжении всего периода исследования, что условно характеризует организацию как достаточно устойчивую с финансовой точки зрения[[26]](#footnote-26).

Подводя итоги анализу финансовой устойчивости, можно сделать вывод об устойчивом финансовом состоянии исследуемой организации на начало 2020 года, что подтверждается достаточным наличием собственных средств для финансирования оборотных активов. Незначительная отрицательная динамика коэффициентов независимости и финансовой устойчивости на фоне достаточной суммы собственных источников финансирования на конец 2019 года позволяет нам оценивать сложившуюся ситуацию как стабильно положительную.

Здесь же при оценке обеспеченности собственными источниками оборотных средств очень важно проанализировать показатели ликвидности. Анализ показателей ликвидности поможет понять, какие обязательства сможет погасить ООО «ОПХ им. Фрунзе» за счет имеющихся оборотных средств.

Проведем анализ ликвидности по группам активов и пассивов, а также выполним коэффициентный анализ.

Баланс считается ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

А1 >П1;

А2>П2;

АЗ>ПЗ;

А4<П4,

где А1 - наиболее ликвидные;

А2 - быстро реализуемые;

A3 -медленно реализуемые;

А4 - трудно реализуемые;

П1 - наиболее срочные обязательства;

П2 - краткосрочные;

ПЗ -долгосрочные;

П4 - постоянные (устойчивые).

Результаты расчетов по данным ООО «ОПХ им. Фрунзе» представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Характеристика групп по уровню ликвидности ООО «ОПХ им. Фрунзе» за 2017-2019 годы (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Актив | Период | | |
| На  31.12.2017 | На  31.12.2018 | На  31.12.2019 |
| Наиболее ликвидные активы (А1), тыс.руб. | 8 | 126 | 33 |
| Быстрореализуемые активы (А2), тыс.руб.  Дебиторская задолженность | 6611 | 10533 | 8568 |
| Медленно реализуемые активы (А3), тыс.руб.  Запасы | 30979 | 36556 | 37316 |

Продолжение таблицы 2.7

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  |  |  |
| Трудно реализуемые активы (А4), тыс.руб.  Основные средства | 42041 | | 42622 | 46105 |
| Итого активы, тыс.руб. | 79639 | | 89837 | 92022 |
| Наиболее срочные обязательства (П1), тыс.руб..  Кредиторская задолженность | 2289 | | 5667 | 7177 |
| Краткосрочные пассивы (П2), тыс.руб.  Краткосрочные кредиты и займы | 0 | | 0 | 0 |
| Долгосрочные пассивы (П3), тыс.руб.  Долгосрочные кредиты и займы | 0 | | 0 | 0 |
| Постоянные (устойчивые) пассивы (П4), тыс.руб.  Собственный капитал | 77350 | | 84170 | 84845 |
| Итого пассивы, тыс.руб. |  | |  |  |
| Платежный излишек или недостаток, (+;-): | | | |  |
| Группа по балансу 1 | -2281 | | -5541 | -7144 |
| Группа по балансу 2 | 6611 | | 10533 | 8568 |
| Группа по балансу 3 | 30979 | | 36556 | 37316 |
| Группа по балансу 4 | -35309 | | -41548 | -38740 |

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Ликвидность баланса ООО «ОПХ им. Фрунзе» за 2017 – 2019 годы (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа по  балансу | Период | | | |
| 31.12.2017 | 31.12.2018 | | 31.12.2019 |
| 1 | А<П | | А<П | А<П |
| 2 | А>П | | А>П | А>П |
| 3 | А>П | | А>П | А>П |
| 4 | А<П | | А<П | А<П |

Как видно из данных таблицы 2.8, высоколиквидных активов у организации было недостаточно для погашения наиболее срочных обязательств, однако за 2017-2019 годы недостаток высоколиквидных активов немного сократился. Для погашения в случае необходимости долгосрочных и краткосрочных кредитов наблюдается платежный излишек по второй и третьей группам, то есть как привлечения дебиторской задолженности, так и запасов достаточно для ликвидации долгосрочной и краткосрочной задолженности банкам по кредитам, что делает возможным привлечение заемного капитала в случае необходимости.

Выполнение четвертого неравенства на конец 2017-2019 годов говорит о том, что у исследуемой организации присутствовали собственные оборотные средства для осуществления текущей деятельности.

Положительным моментом является тот факт, что наращивание суммы нераспределенной прибыли в 2019 году было достаточно для выполнения четвертого неравенства на конец 2019 года, что свидетельствует о присутствии собственных оборотных средств и оценивается нами положительно.

Результаты анализа структуры баланса свидетельствуют о том, что первое необходимое условие соотношение активов и пассивов не выполняется на протяжении 2017-2019 годов. Поскольку не выполнялось одно из четырех неравенств, это позволяет сделать вывод об относительно ликвидной структуре баланса ООО «ОПХ им. Фрунзе» на конец 2019 года.

Далее в целях оценки платежеспособности рассчитаем: различные коэффициенты ликвидности, коэффициент «критической оценки» и др. (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Платежеспособность ООО «ОПХ им. Фрунзе» за 2017 - 2019 годы (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Норматив | Период | | | Отклонение | |
| 31.12.  2017 | 31.12.  2018 | 31.12.  2019 | 2018 | 2019 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности, ед. | 0,1 ÷ 0,7 | 0,003 | 0,022 | 0,005 | 0,02 | -0,02 |
| Коэффициент «критической оценки», ед. | ≈ 1 | 2,89 | 1,88 | 1,20 | -1,01 | -0,68 |
| Коэффициент текущей ликвидности, ед. | 2,5 ÷ 3 | 16,43 | 8,33 | 6,40 | -8,10 | -1,93 |
| Доля оборотных средств в активах, % | ≥ 50% | 47,21 | 52,56 | 49,90 | 5,35 | -2,66 |

С целью характеристики способности сельскохозяйственной организации погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт денежных средств, средств на расчетный счетах выполним расчет коэффициента абсолютной ликвидности. Как показывают данные таблицы 10, за счет денежных средств ООО «ОПХ им. Фрунзе» на конец 2019 г. могла погасить 5 % своих обязательств, что существенно ниже нормы.

Значение коэффициента «критической оценки» на протяжении всего анализируемого периода находилось выше нормы, динамика его изменения отрицательный характер, направленность динамики – снижение показателя. Максимальный уровень был достигнут в 2017 г. и составил 2,89 ед.

Снижение коэффициента «критической оценки» на конец 2019 года по сравнении с 2017 годом оценивается положительно, поскольку его значения приблизились к нормативу. По данным таблицы 10 видно, что за счет денежных средств и средств в расчетах (дебиторской задолженности) ООО «ОПХ им. Фрунзе» могло погасить всю сумму краткосрочных обязательств, что оценивается нами положительно.

Фактический уровень коэффициента текущей ликвидности на протяжении 2017-2019 годов находился на очень высоком уровне, значительно вышенормы, что говорит о возможности погасить краткосрочных обязательств в случае привлечения денежных средств, средств в расчетах и реализации запасов и одновременного осуществления производственной деятельности.

В ООО «ОПХ им Фрунзе» доля оборотных средств в активах не соответствует норме, имеет отрицательную динамику. Так, на конец 2019 года сумма оборотных средств в активах составила 49,9%. Однако, как отрицательный факт, следует отметить негативный вектор динамики доли оборотных средств, что оценивается нами отрицательно.

Таким образом, выполненный нами анализ позволяет констатировать относительную платежеспособность ООО «ОПХ им. Фрунзе» в 2017-2019 годах. Отметим, что у организации отсутствуют средства для погашения наиболее срочных обязательств, однако привлечения средств в расчетах достаточно для погашения краткосрочной кредиторской задолженности.

## Анализ чистых активов организации

Чистые оборотные активы (или чистый рабочий капитал) позволяют дать характеристику той части их объема, формирование которой было осуществлено за счет собственного и долгосрочного заемного капитала.

Формула расчета чистых активов по Бухгалтерскому балансу организации имеет следующий вид:

ЧА = (ВАО + ОАО – ЗУ – ЗВА) – (ДО + КО – ДБП), (2.1)

где:

ЧА – величина чистых активов;

ВАО – величина внеоборотных активов организации;

ОАО – величина оборотных активов организации;

ЗУ – величина долга учредителей перед организацией по наполнению долей в уставном капитале;

ЗВА – величина задолженности, образовавшейся при выкупе собственных акций;

ДО – величина обязательств, имеющих долгосрочный характер;

КО – величина обязательств, имеющих краткосрочный характер;

ДБП – величина доходов будущих периодов.

Финансово-эксплуатационные потребности (ФЭП) рассматриваются как недостаток оборотных средств организации, которые в результате одного цикла ее деятельности не вернулись в денежную форму и рассчитываются по формуле:

ФЭП = ТМЗ + ДЗ – КЗ, (2.2)

где ТМЗ – сумма товарно-материальных запасов;

ДЗ – сумма дебиторской задолженности;

КЗ – сумма кредиторской задолженности.

Величину собственного оборотного капитала можно определить в виде разности между итогом III раздела баланса «Капитал и резервы» и I разделом баланса «Внеоборотные активы» (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Чистые активы, собственный оборотный капитал и финансово-эксплуатационные потребности (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2017 | 2018 | 2019 |
| Собственный оборотный капитал | 35 309 | 41 548 | 38 740 |
| Чистые активы | 65546 | 84170 | 84845 |
| ФЭП | 35301 | 41422 | 38707 |

У ООО «ОПХ им. Фрунзе» присутствовал собственный оборотный капитал с 2017 до 2019 года, то есть деятельность финансировалась за счет собственных.

Так как значения ФЭП положительны, это говорит о том, что денежные средства ООО «ОПХ им. Фрунзе» отвлечены в дебиторскую задолженность и запасы. Снижение ФЭП на протяжении исследуемого периода – положительная тенденция.

Далее изучим циклы производственной, финансовой и операционной деятельности ООО «ОПХ им. Фрунзе» (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Циклы производственной, финансовой и операционной деятельности ООО «ОПХ им. Фрунзе» за 2017-2019 гг. (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2017 | 2018 | 2019 | Отклонение 2018 от 2017 | Отклонение 2019 от 2018 |
| Оборачиваемость текущих (оборотных) активов, ед. | 1,04 | 1,11 | 0,94 | 0,07 | -0,17 |
| Оборачиваемость текущих (оборотных) активов, дн. | 346 | 324 | 383 | -22 | 59 |
| Оборачиваемость запасов, ед. | 1,24 | 1,39 | 1,19 | 0,15 | -0,20 |
| Оборачиваемость запасов, в днях | 290 | 259 | 303 | -31 | 44 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, ед. | 6,46 | 5,49 | 4,59 | -0,97 | -0,90 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях | 56 | 66 | 78 | 10 | 12 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности, ед. | 12,99 | 11,82 | 6,82 | -1,17 | -5,00 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях | 28 | 30 | 53 | 2 | 23 |
| Производственный цикл, дней | 290 | 259 | 303 | -31 | 44 |
| Финансовый цикл, дней | 318 | 295 | 328 | -23 | 33 |
| Операционный цикл, дней | 608 | 554 | 631 | -54 | 77 |

Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) активов в 2019 году в ООО «ОПХ им. Фрунзе» составил 0,94 оборота. В 2019 г. данный показатель ниже своего уровня 2017 года на 10%, что оценивается нами отрицательно, поскольку снижение оборачиваемости оборотных средств сопровождалось дополнительным привлечение средств, необходимых для ведения экономической деятельности.

Оборачиваемость запасов в ООО «ОПХ им. Фрунзе» имеет отрицательную динамику (коэффициент снизился за 2017-2019 годы на 4%), что свидетельствует о неэффективном использовании данных ресурсов.

Подводя итоги анализу оборачиваемости активов, следует отметить относительно сбалансированные взаимоотношения организации с дебиторами и кредиторами. Так, срок погашения дебиторской задолженности в 2019 году составил 78 дней, срок погашения кредиторской задолженности составил 53 дня (то есть период оборачиваемости дебиторской задолженности больше периода оборачиваемости кредиторской задолженности), что не позволяет сельскохозяйственной организации ООО «ОПХ им. Фрунзе» эффективно осуществлять расчеты за счет незначительной иммобилизации средств. Помимо этого, выполнение договорных обязательств и наличие отсроченных платежей не позволяют в ООО «ОПХ им. Фрунзе» практически бесплатно пользоваться заемными средствами в виде кредиторской задолженности, что оценивается нами как негативное явление.

Производственный цикл ООО «ОПХ им. Фрунзе» происходит с начала получения материалов на склад компании, а заканчивается на моменте отгрузки покупателю продукции, изготовленной из этих материалов.

В 2019 г. производственный цикл вырос на 44 дня, что свидетельствует о снижении эффективности деятельности организации.

Операционный цикл начинается с момента поступления материалов на склад ООО «ОПХ им. Фрунзе», заканчивается в момент получения оплаты от покупателей за реализованную продукцию. В ООО «ОПХ им. Фрунзе» операционный цикл увеличился на 77 дней в 2019 г.

Финансовый цикл ООО «ОПХ им. Фрунзе» начинается с момента оплаты поставщикам материалов (когда кредиторская задолженность покрывается), а заканчивается на моменте получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности). Так, в ООО «ОПХ им. Фрунзе» финансовый цикл увеличился на 33 дня в 2019 г.

Таким образом, можно сделать вывод, что операционный цикл отличается от производственного цикла на величину финансового цикла.

Поскольку производственный цикл увеличился на 44, а финансовый – на 33, можно сделать вывод о том, что, увеличение производственного цикла в ООО «ОПХ им. Фрунзе» влечет за собой увеличение операционного цикла, что оценивается как отрицательная тенденция.

Положительное значение финансового цикла означает, что срок погашения кредиторской задолженности не превышает продолжительность операционного цикла, а, следовательно, компания нуждается в оборотном капитале, и не располагает свободными денежными средствами.

Увеличение продолжительности финансового цикла негативно отражается на финансовой надежности предприятия, свидетельствует о снижении платежеспособности и нарушении структуры оборотных активов с точки зрения ликвидности[[27]](#footnote-27).

ООО «ОПХ им. Фрунзе» постоянно стремится к росту оборачиваемости оборотных активов, к увеличению финансового результата. Для этого используются различные мероприятия:

* снижение себестоимости продукции;
* управление дебиторской задолженностью;
* управление денежными средствами;
* эффективную ценовую политику.

Управление денежными средствами в ООО «ОПХ им. Фрунзе» осуществляется методом их планирования. Так, в конце каждого года составляется план платежей, в соответствии с которым эти платежи осуществляются.

Концепция ценовой политики ООО «ОПХ им. Фрунзе» направлена прежде всего на обеспечение потребителей эконом класса – цена формируется затратным методом, с одной стороны, и корректируется исходя из требований рынка – с другой. Таким образом, конечная стоимость услуги определяется исходя из сложившейся конъюнктуры на внутреннем рынке, а также уровня рентабельности, достаточного для поддержания стабильного финансового состояния и платежеспособности предприятия. Таким образом, в ООО «ОПХ им. Фрунзе» проводится грамотное управление оборотными активами, прибылью.

Выполненный анализ позволяет нам сделать следующие выводы. Управление отдельными элементами оборотных активов находится на высоком уровне. Так, в ООО «ОПХ им. Фрунзе» осуществляется планирование денежных средств для оплаты текущих платежей, наблюдается снижение затрат на производство, сокращение дебиторской задолженности, собственных оборотных средств достаточно для осуществления текущей деятельности. Оборотные активы финансируются за счет собственных источников, большей частью – за счет нераспределённой прибыли.

Однако нами выявлены существенные недостатки: нет ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. При этом отмечен рост запасов в 2019 году почти в 1,03 раза, вследствие чего появляются дополнительные затраты на их складирование и хранение; не используются возможности отсрочки платежа покупателей.

В заключении следует сказать, что несмотря на то, что финансирование текущей производственной деятельности осуществляется за счет собственных оборотных средств, в ООО «ОПХ им. Фрунзе» отсутствуют временно свободные денежных средств, что делает невозможным при необходимости погасить обязательства в кратчайшие сроки, а также не используются рычаги управления дебиторской задолженностью, в частности – отсрочка платежа покупателей.

# ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ООО «ОПХ ИМ. ФРУНЗЕ»

## 



## Совершенствование управления основными элементами оборотных активов организации

В целях совершенствования политики управления оборотными активами в ООО «ОПХ им. Фрунзе» нами разработаны и рекомендованы к использованию в экономической деятельности организации следующие практические рекомендации.

1. Организационные мероприятия.
2. Проведение сверки расчетов с покупателями для обеспечения контроля дебиторской задолженности и совершенствования платежной дисциплины.

Нами рекомендовано проведение сверки расчетов с дебиторами (покупателями) ежеквартально. Оформлять текущую работу желательно в виде «Акта сверки». Акт сверки взаиморасчетов – это документ, который составляется с целью проверки и подтверждения взаимных расчетов между сторонами за квартал.

Рекомендуемая форма «Акта сверки» для обеспечения контроля дебиторской задолженности покупателей в ООО «ОПХ им. Фрунзе» показана нами на рисунке 3.1.

Таким образом, в ООО «ОПХ им. Фрунзе» будет организована проверка отгрузок, оплат по конкретному контрагенту и выявление остаточной суммы задолженности одной стороны перед второй на определенную дату.

В документе отражено в форме таблице факторы хозяйственной жизни по дебету и кредиту за конкретный временной отрезок по всем организациям: продажа, оплата, приход, выводится общий денежный оборот за конечное сальдо и период.

Акт взаиморасчетов состоит из одной копии на каждую из сторон и подписывается руководителями, закрепляя печатью организации.

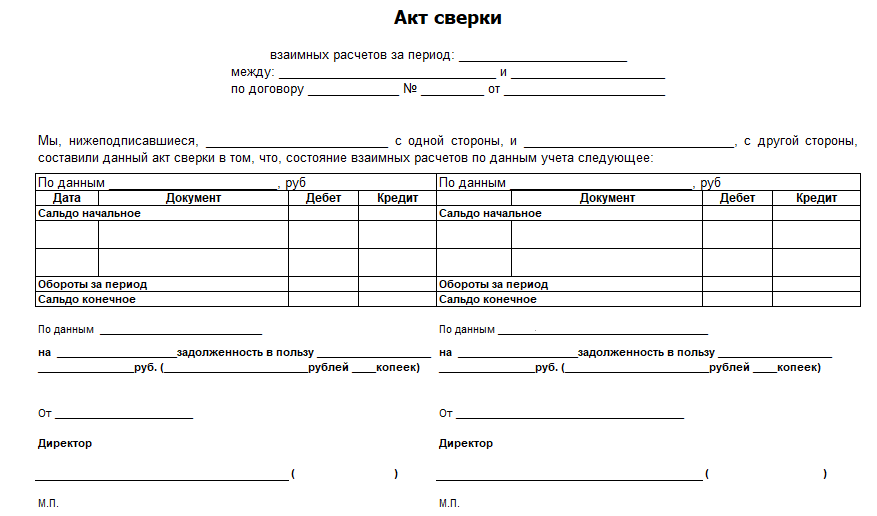


Рисунок 3.1. Форма акта сверки для обеспечения контроля дебиторской задолженности

1. Ежеквартальное проведение инвентаризации расчетов с покупателями.

Рекомендовано делать инвентаризацию расчета с покупателями раз в квартал, в связи с приказом руководителя, это поможет определить задолженности которые не были погашены для создания контроля расчетов по дебиторской задолженности в виде оборотных активов.

График проведения инвентаризации представлен в таблице 3.1.

1. Проведение ежеквартальной инвентаризации запасов на складе в целях обеспечения контроля за их наличием, выявления сохранности и обеспечения необходимого и достаточного уровня запасов для ведения непрерывной экономической деятельности сельскохозяйственной организации.

Таблица 3.1 – График проведения инвентаризации расчетов с поставщиками на 2020 г. (составлено автором на основании внутренних документов организации)

|  |  |
| --- | --- |
| Квартал | Дата |
| 1 | 30.03.2020 г. |
| 2 | 30.06. 2020 г. |
| 3 | 30.09. 2020 г. |
| 4 | 30.12. 2020 г. |

1. Внедрение системы внутреннего аудита расчетов с покупателями.

Внутренний аудит расчетов рекомендуется организовывать с поставщиками и подрядчиками. Минимизация проявляющихся финансовых потерь является главной целью внутреннего аудита. Если в наше время данные потери нельзя избежать, то их приходится уменьшать. В таких случаях производится внутренний контроль, где потери при возникающей текущей деятельности устраняются.

Создание эффективной системы внутреннего аудита позволит:

* обеспечить эффективное функционирование, устойчивость и целевое развитие организации в среде многоплановой конкуренции;
* по максимуму плодотворно пользоваться ресурсами организации и сохранять их;
* вовремя обнаруживать, а также уменьшать финансовые риски при руководстве организацией;
* создать правильную систему информационного обеспечения всех уровней менеджмента, позволяющую своевременно адаптировать функционирование.

На рисунке 3.2. Показана схема плана 2 внутреннего аудита расчетов с покупателями.

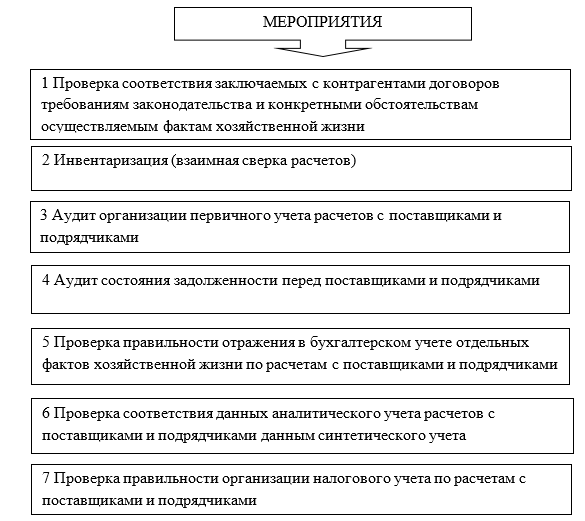


Рисунок 3.2 – Мероприятия внутреннего аудита в ООО «ОПХ им. Фрунзе»[[28]](#footnote-28)

1. Экономические мероприятия.
2. Внедрение системы скидок.

В отношении практики расчетов с дебиторами (кредитной политики ООО «ОПХ им. Фрунзе») возможно применение скидок учитывая, что они будут создавать благоприятный экономический эффект.

В деятельности ООО «ОПХ им. Фрунзе» целесообразно использование следующих видов скидок:

* торговые скидки ООО «ОПХ им. Фрунзе»;
* скидки покупателям ООО «ОПХ им. Фрунзе» за значительные объемы закупок, плановые скидки ООО «ОПХ им. Фрунзе»;
* скидки используемые в качестве упрощения реализации новых товарно-материальных ценностей (поощрения продаж);
* ускорение оплаты благодаря скидкам ООО «ОПХ им. Фрунзе».

Торговые скидки можно рекомендовать к использованию для ООО «ОПХ им. Фрунзе» из-за нынешней рыночной конъюнктурой (в виде скидки с цены отдельных товарно-материальных ценностей).

Скидки за крупные закупки для ООО «ОПХ им. Фрунзе» можно рассчитать от стоимости реализации или натурального объема продаж. Такие скидки определяться как:

* скидка с цены;
* число единиц товарно-материальных ценностей, которые покупатель может приобрести по сниженной цене;
* наименьшая сумма, засчитанная в счет оплаты покупателем конкретной партии товарно-материальных ценностей в будущем (например, всевозможные бонусы, cash-back и прочие скидки).

Плановые скидки для ООО «ОПХ им. Фрунзе» рассчитываются за счет общей величины косвенных (накладных) затрат, но их величина крайне маленькая.

Скидки для быстроты оплаты предоставляются покупателям ООО «ОПХ им. Фрунзе» в случае ими оплаты ранее установленных в договоре сроков.

Мы предлагаем определять размер прогрессивной скидки, используя принцип неуменьшения уровня прибыли. Данный принцип избран в целях поддержания эффективности, а также в целях увеличения объемов продаж и наращивания клиентской базы. В соответствии с этим рекомендуем следующую формулу :

 (3.1)

ТОП – требуемый объем продаж;

ТМ – прибыль;

ЖПМ – желаемый прирост прибыли;

С – скидка, %;

ТН – наценка, %;

Существует пара вариантов использования этой формулы:

* организация обязана разрешить ситуацию с клиентом, когда он просит получить дополнительную скидку, встречным предложением с такими условиями, где уровень прибыли сохранится;
* единую шкалу скидок стоит предоставить клиентам с конкретной категорией товаров.

В целом, для поддержания платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «ОПХ им. Фрунзе» требуются такие меры кредитной политики:

* инкассация дебиторской задолженности ООО «ОПХ им. Фрунзе» в точные сроки,
* расчет оптимальных сумм отвлечения средств ООО «ОПХ им. Фрунзе»   
  в дебиторскую задолженность,
* дальнейшее совершенствование типа кредитной политики   
  ООО «ОПХ им. Фрунзе»,
* анализ условий для осуществления товарных кредитов,
* выработка системы льгот и бонусов для постоянных покупателей ООО «ОПХ им. Фрунзе»,
* поддержание расчетно-платежной дисциплины ООО «ОПХ им. Фрунзе» на высоком уровне.

Такие меры помогут увеличить эффективность кредитной политики, проводимой ООО «ОПХ им. Фрунзе» в отношении своих покупателей и клиентов.

1. Применение факторинга.

Для понижения долговой нагрузки, а также увеличения эффективности деятельности компании ООО «ОПХ им. Фрунзе» осуществляется метод финансирования под уступку денежного требования (факторинга), в свою очередь который может востребовать часть дебиторской задолженности организации и погасить ею кредиты компании, обеспечивая требуемую структуру капитала.

Для того, чтобы от предприятия-дебитора получить денежные средства, следует создать договор факторинга, в которой факторинговая компания возьмет на себя ответственность по взысканию задолженности, будучи возникшей из-за поставок с отсроченным платежом, причем непременно закрыв сумму по долгу в накладных, считаемую безнадежной[[29]](#footnote-29).

Рекомендуемая схема действия факторинга для ООО «ОПХ им. Фрунзе», представлена на рисунке 3.3.

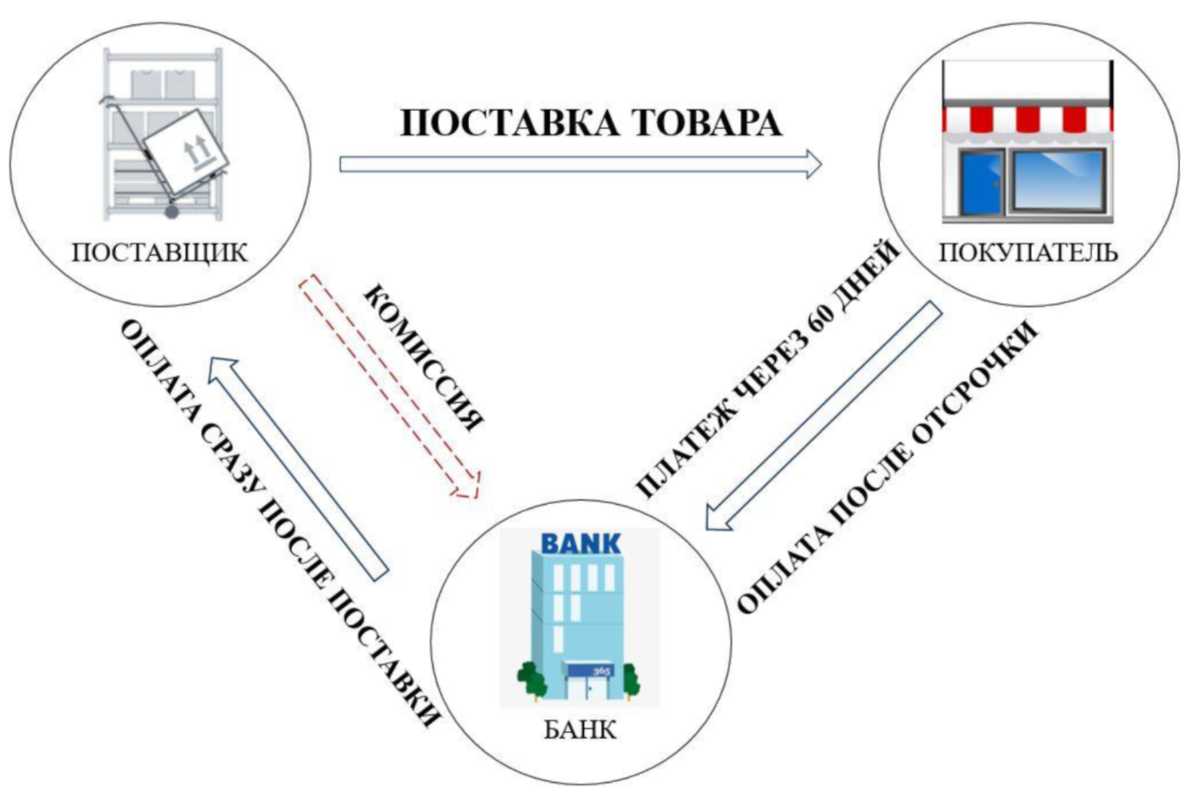


Рисунок 3.3 – Схема действия факторинга (использованы материалы портала e-kontur.ru)

Факторинг несет в себе такие преимущества для предприятия-поставщика, как:

* рост деятельности ООО «ОПХ им. Фрунзе» из-за быстроты оборачиваемости капитала;
* улучшение качества финансовой отчетности и инвестиционной привлекательности;
* погашение долгов из-за получения денежных средств на другой день после выдачи товара дебитору;
* улучшенная схема взаимодействия с покупателями из-за контроля состояния дебиторской задолженности и др.

Так как ООО «ОПХ им. Фрунзе» сотрудничает с российскими банками - ПАО «Сбербанк» и ПАО «ВТБ 24», компания имеет возможность использовать их услуги и продать свою дебиторскую задолженность для получения наличных денежных средств для покрытия текущей задолженности по кредитам и займам.

Предложенные рекомендации позволят совершенствовать политику управления оборотными активами в ООО «ОПХ им. Фрунзе».

## Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Оценку предлагаемых мероприятий будем выполнять по их группам.

1. Оценка эффективности организационных мероприятий

Маркетинговые исследования результатов внедрения аналогичных мероприятий в других организациях показали, что планируемый эффект может привести к приросту выручки на 0,5%[[30]](#footnote-30).

Сумма расходов на внедрение данного пакет мероприятий по совершенствованию бухгалтерского учета основных средств составят 25 тыс. руб., в том числе:

* 14 тыс. руб. – сумма расходов на курсы повышения квалификации;
* 2 тыс. руб. – сумма расходов на доработку должностной инструкций;
* 3 тыс. руб. – сумма расходов на совершенствование первичного учета и рабочего плана счетов;
* 6 тыс. руб. – сумма расходов на внесение изменений в программу 1С;

Оценим эффективность предлагаемых мероприятий.

Полученные расчеты оформим в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расчет суммы дополнительной прибыли организации от системы мероприятий по совершенствованию учета расчетов по операциям с собственным капиталом (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Сумма, тыс. руб. |
| 1. Планируемый прирост выручки | 219 |
| 2. Сумма расходов на обеспечение внедрения мероприятий | 26 |
| 3. Сумма дополнительной прибыли (стр. 1- стр.2) | 193 |
| 4. Сумма прироста налога на прибыль (стр.3 \*20%) | 39 |
| 5. Сумма чистого прироста прибыли (стр.3 -стр.4) | 154 |

Предлагаемый пакет мероприятий по совершенствованию бухгалтерского учета основных средств приведет к приросту выручки на:

219 тыс. руб. (43794 тыс. руб. \* 0,5%)

В общем экономический эффект станет положительным, так как компания приобретет сумму дополнительной прибыли величиной:

193 тыс. руб. (219 тыс. руб. – 25 тыс. руб.).

Таким образом, сумма прироста налога на прибыль составит:

39 тыс. руб. (193 тыс. руб. \* 20%).

Сумма прироста чистой прибыли составит:

154 тыс. руб. (193 тыс. руб. – 39 тыс. руб.).

Таким образом, внедрение мероприятий по увеличению качества компании и управления оборотными активами повлечет за собой рост выручки от реализации, и понесет чистую прибыль. Рост чистой прибыли поможет увеличить общую эффективность деятельности компании, а также её конкурентоспособность.

1. Оценка эффективности экономических мероприятий.

Оценим эффективность применения скидки. При правильном процессе разработки и подсчете системы скидок, они будут экономически выгодны не только для организации, но и для покупателя, учитывая, что эффект, который задан скидкой, измерим не только экономической выгодой. Организация ООО «ОПХ им. Фрунзе», которая дает скидку покупателям, показывает свою заботу, уважение и высокий интерес к людям.

ООО «Раасвет-КС» является постоянным клиентом исследуемой организации ООО «ОПХ им. Фрунзе». ООО «Раасвет-КС» может рассчитывать на дополнительную скидку. Выполним расчет, является ли это выгодным для ООО «ОПХ им. Фрунзе». Предложим конкретному покупателю дополнительное условие для предоставления скидки.

Для примера представлено формирование шкалы скидок, для которого будут использованы данные ниже:

1. объем партии продаж – 70 125 руб. (без скидки);
2. средняя рентабельность по данной категории товара - 11%;
3. себестоимость рассматриваемой партии - 63176 руб.= (70 125 / (1 + 11% / 100%)).

С учетом предоставленных данных величина данной маржинальной прибыли будет 6949 руб.

Ситуация 1. Требуется сохранить уровень рентабельности продаж (когда прирост маржинальной прибыли равен нулю), который был получен. Посчитаем размер требуемого объема продаж, который выражен в стоимостном выражении для приобретения скидки в размере 2%:

Требуемая сумма объема продаж со скидкой 2%

6949 / (1 – 1 / ((1 – 2 / 100) × (1 + 11 / 100)) = 86099 руб.

По разработанному для покупателей прайс-листу стоимость такой партии будет составлять:

(86099 / (1 - 2% / 100%)) = 87856 руб.

Величина себестоимости реализуемой продукции будет составлять:

87856 руб. / (1 + 11% / 100%)) = 79149 руб.

Сделаем расчет подобным способом для требуемого объема продаж, который показан в денежном выражении для каждого выбранного покупателя уровня скидки (таблица 3.3).

Рисунок 3.3 – Выполнение требуемого объема продаж (ситуация 1) (составлено автором на основе расчетов)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Величина скидки | | | |
| 0% | 2% | 5% | 8% |
| Желаемый для организации прирост прибыли, .руб. | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Необходимы объем продаж с установленной скидкой, руб. | 70 125 | 86 099 | 134 460 | 334 748 |
| Требуемое увеличение объема продаж по отношению к варианту без скидки, % | 0 | 25,3 | 101,8 | 418,9 |
| Стоимость по разработанному для покупателей прайс-листу, руб. | 70 125 | 87 856 | 141 537 | 363 856 |
| Себестоимость реализуемой продукции, руб. | 63 176 | 79 149 | 127 511 | 327 798 |
| Прибыль, руб. | 6 949 | 6 949 | 6 949 | 6 949 |

Примечание к таблице 3.3. Величину маржинальной прибыли определим, как разность между объемом продаж (с установленной скидкой) и расходами на производство. Таким образом, для скидки величиной 2% размер маржинальной прибыли составит 6949 руб. (86099 - 79149).

Так как данная ситуация рассматривается нами с позиции сохранения прибыльности продаж (величина прироста маржинальной прибыли равно нулю), то разница между объемом продаж и расходами на производство будет постоянной величиной - 6949 руб.

Ситуация 2. Повышение уровня прибыльности продаж.

Далее изучим такого случай, при котором покупатель просит предоставить ему большую скидку, например, 5% или 8%.

Примем в работе, что для установления уровня скидки в 5% и более организация закрепила в плане желаемый прирост маржинальной прибыли в 2000 руб. в сравнении с предыдущим уровнем (прибыль - 6949 руб.), а для установления размера скидки в 8% - 3000 руб.

Выполним расчет необходимого объем продаж, представленного в денежном выражении для данного случая (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Выполнение расчета необходимого объема продаж (ситуация 2) (составлено автором на основе расчетов)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Величина скидки | | | |
| 0% | 2% | 5% | 8% |
| Желаемый для организации прирост прибыли, руб. | 0 | 0 | 2000 | 3000 |
| Необходимы объем продаж с установленной скидкой, руб. | 70 125 | 86 099 | 173 157 | 479 257 |

Продолжение таблицы 3.4

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Требуемое увеличение объема продаж по отношению к варианту без скидки, % | 0 | 25,3 | 159,9 | 642,9 |
| Стоимость по разработанному для покупателей прайс-листу, руб. | 70 125 | 87 856 | 182 271 | 520 932 |
| Себестоимость реализуемой продукции, руб. | 63 176 | 79 149 | 164 208 | 469 308 |
| Прибыль, руб. | 6 949 | 6 949 | 8 949 | 9 949 |

Примечание к таблице 3.4. Величину маржи мы определяли таким же образом, как и в первом случае, но так как сейчас оговаривается условие о повышении прибыльности, то с учетом этого величина маржинальной прибыли в зависимости от размера уровня скидки будет повышаться.

В том случае, если при уровне скидки в 2% она составит 6949 руб. (86099 - 79149), то в случае предоставления покупателю скидки в 5% она будет составлять 12 777 руб. (173157 - 164208) и т.д., что можно объяснить заранее заложенным в расчеты желаемым для организации приростом маржинальной прибыли (при скидке в 5% 2000 руб. – таблица 16).

Поясним расчет.

Требуемый организации объем продаж с уровнем скидки 5%

(6949 + 2000) / (1 – 1 / ((1 – 2 / 100) × (1 + 11 / 100)) = 173 157 руб.

По установленному для покупателя прайс-листу стоимость такой партии будет составлять:

(173 157 / (1 - 2% / 100%)) = 182 271 руб.

Себестоимость реализуемой продукции

182 271 руб. / (1 + 11% / 100%)) = 164 208 руб.

Далее для разработки шкалы скидок является необходимым:

1) определение начального объема продаж, с которого начинаются скидки (допустим, 86099 руб.);

2) установление приемлемой суммы маржинальной прибыли для каждого уровня скидки;

3) формирование градации объемов продаж (размеры полученных объемов продаж для каждого уровня скидки округляются в большую сторону до ближайшего круглого числа);

4) оценка привлекательности полученной шкалы скидок для клиентов.

Таким образом, для рассматриваемого нами в работе примера мы получим следующие данные (таблицы 3.5, 3.6).

Таблица 3.5 – Выполнение окончательного расчета по скидкам (ситуация 2) (составлено автором на основе расчетов)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Величина скидки | | | |
| 0% | 2% | 5% | 8% |
| Желаемый для организации прирост прибыли, руб. | 0 | 0 | 2000 | 3000 |
| Необходимый объем продаж с установленной скидкой, руб. | 70 125 | 86 099 | 173 157 | 479 257 |
| Округленный объем продаж со скидкой, руб. | - | 90 000 | 180 000 | 500 000 |
| Стоимость по разработанному для покупателей прайс-листу, руб. | 70 125 | 87 856 | 182 271 | 520 932 |
| Себестоимость сформированной для реализации партии, руб. | 63 176 | 79 149 | 164 208 | 469 308 |

Продолжение таблицы 3.5

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Прибыль (с учетом округленных значений), руб. | 6 949 | 10 851 | 15 792 | 30 692 |

Таблица 3.6 – Шкала скидок (составлено автором на основе расчетов)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Величина скидки, % | 2 | 5 | 8 |
| Минимальный объем партии, руб. | 90 000 | 180 000 | 500 000 |

1. Оценка эффективности применения факторинга.

Основные показатели финансового состояния ООО «ОПХ им. Фрунзе» 2020 г. с учетом заключения договора факторинга представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Основные показатели финансового состояния ООО «ОПХ им. Фрунзе» 2020 г. с учетом заключения договора факторинга (составлено автором на основе расчетов)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Без применения факторинга | С применением факторинга, тыс. руб. | | | Изменение (+, -) | | |
| 1000 | 2000 | 3000 | 1000 | 2000 | 3000 |
| 1. Дебиторская задолженность, тыс. руб. | 8568 | 7 568 | 6 568 | 5 568 | -1 000 | -2 000 | -3 000 |
| 2. Оборотные активы, тыс. руб. | 45917 | 44 917 | 43 917 | 42 917 | -1 000 | -2 000 | -3 000 |
| 3. Заемный капитал, тыс. руб. | 7 177 | 6 177 | 5 177 | 4 177 | -1 000 | -2 000 | -3 000 |

Продолжение таблицы 3.7

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 4. Собственный капитал, тыс. руб. | 84 845 | 84 845 | 84 845 | 84 845 | 0 | 0 | 0 |
| 5. Общая сумма капитала, тыс. руб. | 92 022 | 91 022 | 90 022 | 89 022 | -1 000 | -2 000 | -3 000 |
| 6. Доля заемного капитала в общей структуре капитала, % | 7,8 | 6,8 | 5,8 | 4,7 | -1,0 | -2,0 | -3,1 |
| 7. Коэффициент финансовой независимости | 0,92 | 0,93 | 0,94 | 0,95 | 0,01 | 0,02 | 0,03 |
| 8. Коэффициент текущей ликвидности | 6,4 | 7,3 | 8,5 | 10,3 | 0,9 | 2,1 | 3,9 |

Таким образом, можно сделать вывод, что комплексная и своевременная оценка дебиторской задолженности и эффективности управления дебиторской задолженностью необходима для разработки и принятия управленческих решений, направленных на укрепление финансовой устойчивости состояния «ОПХ им. Фрунзе».

С целью оптимизации структуры капитала ООО «ОПХ им. Фрунзе», при которой организация покажет наивысшие показатели, которые будут характеризовать его финансовую устойчивость, было предложено заключить договор факторинга с обслуживающим банком. Сделка направлена на срочное взыскание дебиторской задолженности для загашены текущих обязательств компании.

Результаты по расчетам выявили то, что для «ОПХ им. Фрунзе» наиболее оптимальным является сумма факторинга в 2000 – 3000 тыс. руб.. При данной сумме показатели финансовой устойчивости и текущей платежеспособности выше, чем при структуре баланса до заключения договора факторинга.

В таблице 3.7 показаны изменения структуры капитала и главных показателей, отражающих финансовое состояние «ОПХ им. Фрунзе» за 2020 г. после заключения трех вариантов договора факторинга.

Из полученных данных видно, что при продаже дебиторской задолженности банку по факторингу все показатели, характеризующие финансовое состояние ООО «ОПХ им. Фрунзе» в 2020 г. несут за собой благоприятную динамику. Чем больше дебиторской задолженности направлено на погашение краткосрочных кредитов и займов, тем лучше становятся значения показателей рентабельности, ликвидности и финансовой устойчивости.

Более правильным будет приянть решение о заключении договора факторинга на сумму 2 000 тыс. руб. Такая сделка поспособствует:

* росту показателя финансовой устойчивости организации;
* повышению значения коэффициента текущей ликвидности за счет снижения суммы оборотных активов в связи с списанием дебиторской задолженности в пользу погашения текущих обязательств «ОПХ им. Фрунзе» .

В таблице 3.8 покажем выполнение расчета главных показателей при учете внесения предлагаемых рекомендаций. Возьмем, что уровень кредиторской задолженности будет неизменным.

Таблица 3.8 – Основные показатели финансового положения ООО «ОПХ им. Фрунзе» (составлено автором на основе финансовой отчетности организации)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2018 | 2020 | Отклонение, +- |
| Выручка | 43794 | 46860 | 3066 |
| Дебиторская задолженность, тыс. руб. | 8568 | 6 568 | -2000 |
| Оборотные активы, тыс. руб. | 45917 | 43 917 | -2000 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | -5323 | 1406 | 6729 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об. | 5,1 | 7,1 | 2 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об. | 1,0 | 1,1 | 0 |
| Коэффициент срочной ликвидности, ед. | 6,4 | 10,3 | 4 |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни | 71 | 51 | -20 |
| Период оборачиваемости оборотных активов, дни | 383 | 342 | -41 |
| Рентабельность продаж, % | 0,99 | 3,00 | 2,01 |
| Эффект от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, тыс. руб. |  |  | -2599,8 |

С учетом организационных мероприятий и внедрения системы шкалы скидок, ожидается рост выручки на 7%. В таких условиях рост прибыли от продаж ожидается на уровне 2017 года.

Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости капитала выражается в относительном высвобождении средств из оборота, а также в увеличении суммы выручки и суммы прибыли. Сумма высвобожденных средств из оборота в связи с ускорением (-Э) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+Э) при замедлении оборачиваемости капитала определяется умножением однодневного оборота по реализации на изменение продолжительности оборота:

±Э = (Обф : Д) х ∆Поб (3.2)

где Обф - выручка от реализации (фактический оборот за год);

Д - дни периода;

∆Поб - период оборачиваемости (изменение).

Э = -20 \* 46860 / 365 = -2599,76 тыс.руб.

В результате выполненной работы установлено, что, основным критерием оценки эффективного использования оборотных средств являются:

* коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;
* коэффициент загрузки оборотных средств;
* продолжительность одного оборота.

Пути повышения эффективности использования оборотных средств - это то, на что надо воздействовать, чтобы в вышеуказанных формулах была только положительная сторона.

Все критерии оценки эффективного использования оборотных средств важны для получения положительного конечного результата. Наиболее важными из них являются:

* фактическое время работы основных фондов (машин, оборудования), т.е. чем больше времени в сутках работаю основные фонды, тем эффективнее они используются;
* фактический выпуск продукции в единицу времени, т.е. производительность основных фондов, которая зависит от профессиональной подготовки работающего, от его организации труда и отдыха, от стимулирования его труда.
* стоимость и доля активных основных фондов, которая улучшает показатели фондоотдачи и фондоемкости.

В работе были предложены три направления совершенствования управления основными элементами оборотных активов организации:

1. Организационные мероприятия
2. Экономические мероприятия
3. Применение факторинга

Выявлено, что, практически воздействуя путем принятия управленческих решений на вышеперечисленные составляющие критериев оценки эффективности использования основных средств, в конечном результате можно добиться в целом эффективности производства.

Таким образом, ожидается эффект от:

* Организационных мероприятий- в размере прироста чистой прибыли в сумме 154 000 руб.
* Экономических мероприятий- прирост прибыли до 3000 руб.
* Применение факторинга - существенное снижение коэффициента оборачиваемости средств.

Основные нормативы, которые должны быть разработаны в каждой организации, считаются следующие: нормативы определенных видов оборотного капитала; норматив собственных оборотных средств; система нормативов оборачиваемости основных видов оборотных активов; система коэффициентов ликвидности оборотного капитала, а также показателей платежеспособности и финансовой устойчивости; нормативное соотношение отдельных источников финансирования оборотного капитала.

Проанализировав реальную ситуацию, организации аграрного сектора проводят взвешенную политику финансирования оборотных средств, что значит выбирают компромиссную, промежуточную позицию, финансируя переменную часть оборотных средств частично собственным и частично заемным капиталом. Определенный выбор соотношения между ними зависит от реально складывающихся обстоятельств, мастерства финансового менеджера и его готовности к дальнейшей напряженной работе.

Оборотный капитал и политика в отношении управления им важна прежде всего с позиции обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности организации. Управление оборотным капиталом несет в себе оптимизацию его величины, структуры и значений его компонентов.

Главным условием успешного ведения экономики считается рациональное использование оборотных средств. Вопросы рационального использования оборотных средств занимают главное место в системе мер, направленных на увеличение эффективности работы сельскохозяйственных организаций и укрепление их финансового состояния. Проблема улучшения использования оборотных средств стала еще более актуальной в условиях рыночных отношений.

# 

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе были решены следующие задачи:

* изучены понятие, классификация и структура оборотных средств;
* охарактеризованы источники финансирования и модели управления оборотными средствами;
* дана экономическая характеристика организации;
* выполнен анализ обеспеченности оборотными средствам ООО «ОПХ им. Фрунзе» и эффективности их использования;
* проведен анализ чистых оборотных средств ООО «ОПХ им. Фрунзе»;
* разработаны пути совершенствования политики управления оборотными активами в ООО «ОПХ им. Фрунзе».

По результатам работы можно сделать следующие выводы.

Оборотный капитал – часть капитала, размещенная в текущие активы, используемых, потребляемых и реализуемых в течение года или одного производственного цикла.

Такие параметры, как присутствие у организации оборотного капитала, его структура и состав, а также скорость оборота и эффективность его использования в общей сложности задают финансовое состояние организации и стабильность его на рынке финансов.

Источники финансирования оборотных средств можно разделить на собственные, заемные и привлеченные. Для того, чтобы вести дело оптимально и отвечать за результаты принятых решений, организации, которые работают на базе коммерческого расчета, обязаны обладать некоторой имущественной и оперативной самостоятельностью. В связи с этим, собственные средства выполняют ключевую роль в организации кругооборота фондов.

Заемные средства оптимально привлекать для уменьшения общей потребности хозяйства и стимулирования эффективного применения оборотных средств.

Заемные средства влекут за собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности в оборотных средствах.

Новые условия организации оборотного капитала, а также подходы управления им на предприятии устанавливает развитие рыночных отношений. Данные явления заставляют организации модифицировать свою политику по отношению к оборотным средствам, находить новые пути пополнения, рассматривать проблему эффективности их применения:

* высокая инфляция;
* снижение объемов производства и потребительского спроса;
* неплатежи;
* разрыв хозяйственных связей;
* высокий уровень налогового бремени;
* снижение доступа к кредитам (вследствие высоких банковских процентов).

Основной объем финансовых ресурсов, инвестируемых в оборотные активы, разнообразие их видов и конкретных вариаций, существенная роль в ускорении оборота капитала и обеспечении постоянной платежеспособности, аналогично ряды иных условий определяют сложность задач финансового менеджмента, связанных с управлением оборотными активами. Сумма этих задач и механизмы их реализации получают отражение в разрабатываемой на предприятии политике управления оборотными активами.

Управление оборотным капиталом – это процесс планирования и контролирования уровня и соотношения оборотных активов компании, а также источников их финансирования. Задачей управления оборотным капиталом является принятие решения в отношении того, каким должен быть максимально приемлемый уровень дебиторской задолженности, максимально возможный уровень краткосрочных инвестиций, минимально необходимый уровень запасов, а также необходимый уровень денежных средств на определенный момент времени.

Основная задача управления оборотным капиталом организации представляет собой, обычно, максимизация прибыли на вложенный капитал при гарантии устойчивой и достаточной платёжеспособности организации. Организация в результате качественного управления своими и чужими оборотными средствами может добиться оптимального экономического положения.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств зависит от времени нахождения их на различных стадиях кругооборота, сокращение его длительности. Оно достигается ростом выпуска и реализации продукции, более полным и рациональным использованием материальных ресурсов, сокращением времени технологического цикла. На оборачиваемость влияет использование новейших достижений научно – технического прогресса.

Оборотные средства являются авансируемой в денежной форме стоимостью в качестве планомерного образования, а также применения оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально требуемых размерах, гарантирующих исполнение организацией производственной программы и своевременное выполнение расчетов.

Постоянное движение оборотных средств является основой бесперебойного процесса производства и обращения. Это важнейшая функция оборотных средств - производственная.

Оборотные средства - это главная среди основных финансовых видов, существенно оказывающих влияние на сферы производства и обращения, состояние расчетов в народном хозяйстве, в связи с чем на денежное обращение в стране, выполняют свое следующее назначение - платежно-расчетное.

В условиях перехода к рыночной экономике у множества организаций состояние оборотных средств значимо ухудшилось, в связи с чем помимо местных еще и общих причин:

* распад единого экономического пространства;
* снижение уровня производства;
* увеличение цен.

Управление оборотными средствами непосредственно зависит от структуры определения плановой потребности организации в них, их нормированием. Для компании самое главное - это точно выявить оптимальную потребность в оборотных средствах, в связи с чем появится возможность с минимальными издержками получать прибыль, прогнозируемую при данном объеме производства.

При уменьшении объема оборотных средств приводит к переменному финансовому состоянию, нестабильность в производственном процессе, и поэтому уменьшение объема производства, а также прибыли. Затем, увеличение размера оборотных средств уменьшает шанс компании производить капитальные затраты по масштабированию производства.

Определение потребности предприятия в оборотных средствах по источникам финансирования должно определяться по модели, независимой от установления потребности в оборотных средствах. Основой для расчетов здесь служит категория «чистый оборотный капитал» (собственные оборотные средства).

В заключении делаем следующие выводы:

1) Денежные средства, вложенные в оборотные активы, оборотные фонды и фонды обращения, необходимы для качественного функционирования любого предприятия.

2) Оборотные фонды, т.е. та часть средств, которая напрямую принимает в производстве участие, и, в отличие от основных фондов, применяются в конкретном производственном цикле, и стоимость их в полном объёме переносится на продукт.

3) Целесообразное и экономное распределение оборотных фондов – главенствующая задача предприятий, потому, что материальные затраты включают в себя 3/4 себестоимости продукции производства. Уменьшение материалоемкости продукта (расход материальных ценностей и ресурсного потенциала в натуральном и стоимостном выражении на единицу продукции) достигается разными направлениями, основными является использование новой технологии, техники, улучшение организации производства и труда.

4) Увеличение оборачиваемости оборотных средств, измеряемое коэффициентом оборачиваемости и продолжительностью одного оборота в днях, достигается разными мероприятиями на этапах создания производственных запасов, на стадии обращения и незавершенного производства.

Денежные средства, вложенные в оборотные активы, относятся к одной из составных частей ценности предприятия. Эффективность и состояние их пользования – одно из упреждающих условий достижения успеха работы предприятия. Обновление рыночных отношений ставит новые задачи их организации. Неплатежи, высокая инфляция и прочие кризисные процессы вынуждают предприятия пересматривать свое отношение к оборотным средствам, выискивать альтернативные источники пополнения, исследовать проблему их качественного использования.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

**Научная, учебная и специальная литература**

1. Байдус П.В. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия. - СПб.: Питер, 2017.-216с.
2. Балабанов, А.И., Балабанов, Т.И. Финансы: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2019. – 190 с.
3. Большаков, С.В. Основы управления финансами: Учебное пособие. – М.: ФБК-Пресс, 2019. – 365 с.
4. Булава И.В. Комплексная оценка финансового состояния предприятий // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 14. – № 12. – с. 58-67
5. Васильева, Л.С. Корпоративные финансы. Финансовый менеджмент (для бакалавров) / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КноРус, 2017. - 352 c.
6. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. - М.: КноРус, 2018. - 368 c.
7. Гайдук, В. И. Стратегическое планирование основного капитала на малых предприятиях / В. И. Гайдук, И.В. Ариничев, Э. Е. Такахо // Труды КубГАУ, 2018. – №6(39). – С. 54-58.
8. Губин В. Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / В.Е. Губин, О.В. Губина. - М.:Форум, 2019. - 336 с.
9. Егорова, Н. Е. Дифференциальная модель кредитно-инвестиционной деятельности малых предприятий: использование финансовых инструментов и комбинированных схем финансирования / Н. Е. Егорова, С. Р. Хачатрян, О. Р. Воробьев // Аудит и финансовый анализ , 2019. – №1.- С. 52-57.
10. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. Мн.: Интер-прессервис, 2018. – 437с.
11. Ивашковская И.В. Устойчивый рост компании: финансовый подход // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 9. – № 3. – с. 100-104.
12. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебник / Т .В. Кириченко. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 484 с.
13. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебник / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 768 с.
14. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2015. - 1104 c.
15. Колчина, Н.В. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Под ред. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 447 с.
16. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.Н. Войтоловского, А.И. Калининой, Т.В. Кириченко. – СПб.: Питер, 2010. – 576 с.
17. Океанова З.К. Управление оборотными средствами предприятия // Экономика и социум. - № 3(22) . - 2016. – С. 104-108.
18. Паламарчук, А.С. Формула прибыли и ее применение при распределении постоянных расходов // Финансовый менеджмент, 2018. – №6. – с. 14 – 20.
19. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2017. - 120 c.
20. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент: технологии, методы, контроль. - М.: Русайнс, 2019. - 320 c.
21. Мочалова, Л.А. Финансовый менеджмент (для бакалавров) / Л.А. Мочалова; под ред., Касьянова А.В. , Рау Э.И.. - М.: КноРус, 2018. - 304 c.
22. Муев Б.Д., Эвиева Б.Э., Муев А.Ц., Дорджиев К.А., Бурбинов А.И. Факторы снижения издержек на сельскохозяйственных предприятиях республики Калмыкия // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 5-1. – С. 104-108.
23. Найденова, Р.И. Финансовый менеджмент / Р.И. Найденова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найденов. - М.: КноРус, 2018. - 320 c.
24. Новодворский, В.Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы, 2019. – №4. – с. 64 – 69.
25. Румянцева, Е.Е. Финансовый менеджмент: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.Е. Румянцева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 360 c.
26. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 336 с.
27. Шапорова О.А., Тюхова Е.А. Управленческий анализ в системе комплексного анализа деятельности предприятия // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 12. – № 6. – с. 70-76
28. Шуляк, П.Н. Управление финансами/ Учебное пособие – М.: Изд. Дом «Дашков и К», 2019.-752с.
29. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / П. Этрилл. - М.: Альпина Паблишер, 2018. - 648 c.

**Интернет-ресурсы**

1. Игнатьева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. – 2015. – №5. – С. 272-275. – URL: https://moluch.ru/archive/85/15991/

1. Мочалова, Л.А. Финансовый менеджмент (для бакалавров) / Л.А. Мочалова; под ред., Касьянова А.В. , Рау Э.И.. - М.: КноРус, 2018. – С. 109. [↑](#footnote-ref-1)
2. Балабанов, А.И., Балабанов, Т.И. Финансы: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2019. – С. 48. [↑](#footnote-ref-2)
3. Колчина, Н.В. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Под ред. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – С. 160. [↑](#footnote-ref-3)
4. Губин В. Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / В.Е. Губин, О.В. Губина. - М.:Форум, 2019. – С. 119. [↑](#footnote-ref-4)
5. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.Н. Войтоловского, А.И. Калининой, Т.В. Кириченко. – СПб.: Питер, 2010. – С. 105. [↑](#footnote-ref-5)
6. Океанова З.К. Управление оборотными средствами предприятия // Экономика и социум. - № 3(22). - 2016. – С. 104. [↑](#footnote-ref-6)
7. Паламарчук, А.С. Формула прибыли и ее применение при распределении постоянных расходов // Финансовый менеджмент, 2018. – №6. – с. 14. [↑](#footnote-ref-7)
8. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2017. – С. 45. [↑](#footnote-ref-8)
9. Найденова, Р.И. Финансовый менеджмент / Р.И. Найденова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найденов. - М.: КноРус, 2018. – С. 158. [↑](#footnote-ref-9)
10. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебник / Т .В. Кириченко. - М.: Дашков и Ко, 2017. – С. 85. [↑](#footnote-ref-10)
11. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент: технологии, методы, контроль. - М.: Русайнс, 2019. – С. 166. [↑](#footnote-ref-11)
12. Новодворский, В.Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы, 2019. – №4. – с. 64. [↑](#footnote-ref-12)
13. Румянцева, Е.Е. Финансовый менеджмент: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.Е. Румянцева. - Люберцы: Юрайт, 2016. – С. 59. [↑](#footnote-ref-13)
14. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2019. – С. 117. [↑](#footnote-ref-14)
15. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебник / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2015. – С. 311. [↑](#footnote-ref-15)
16. Шапорова О.А., Тюхова Е.А. Управленческий анализ в системе комплексного анализа деятельности предприятия // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 12. – № 6. – с. 70. [↑](#footnote-ref-16)
17. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / П. Этрилл. - М.: Альпина Паблишер, 2018. – С. 92. [↑](#footnote-ref-17)
18. Шуляк, П.Н. Управление финансами/ Учебное пособие – М.: Изд. Дом «Дашков и К», 2019.- С. 311. [↑](#footnote-ref-18)
19. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2015. – С. 516. [↑](#footnote-ref-19)
20. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. Мн.: Интер-прессервис, 2018. – С. 212.  [↑](#footnote-ref-20)
21. Васильева, Л.С. Корпоративные финансы. Финансовый менеджмент (для бакалавров) / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КноРус, 2017. – С. 170. [↑](#footnote-ref-21)
22. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. - М.: КноРус, 2018. – С. 114. [↑](#footnote-ref-22)
23. Егорова, Н. Е. Дифференциальная модель кредитно-инвестиционной деятельности малых предприятий: использование финансовых инструментов и комбинированных схем финансирования / Н. Е. Егорова, С. Р. Хачатрян, О. Р. Воробьев // Аудит и финансовый анализ , 2019. – №1.- С. 52. [↑](#footnote-ref-23)
24. Булава И.В. Комплексная оценка финансового состояния предприятий // Российское предпринимательство. – 2017. – Том 14. – № 12. – с. 58. [↑](#footnote-ref-24)
25. Большаков, С.В. Основы управления финансами: Учебное пособие. – М.: ФБК-Пресс, 2019. – С. 114. [↑](#footnote-ref-25)
26. Гайдук, В. И. Стратегическое планирование основного капитала на малых предприятиях / В. И. Гайдук, И.В. Ариничев, Э. Е. Такахо // Труды КубГАУ, 2018. – №6(39). – С. 54. [↑](#footnote-ref-26)
27. Ивашковская И.В. Устойчивый рост компании: финансовый подход // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 9. – № 3. – с. 100. [↑](#footnote-ref-27)
28. Игнатьева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. – 2015. – №5. – С. 272. [↑](#footnote-ref-28)
29. Байдус П.В. Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия. - СПб.: Питер, 2017.- С. 105. [↑](#footnote-ref-29)
30. Муев Б.Д., Эвиева Б.Э., Муев А.Ц., Дорджиев К.А., Бурбинов А.И. Факторы снижения издержек на сельскохозяйственных предприятиях республики Калмыкия // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 5-1. – С. 104. [↑](#footnote-ref-30)