

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Филиал в г. Златоусте
Факультет «Сервис, экономика и право»
Кафедра «Экономика и право»
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
к.э.н., доцент

_____ Т.И. Гусева
_____ 2017 г.

Управление оборотным капиталом предприятия
ЗАО «Юничел – Злато»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.02.2017.411.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.э.н., доцент

_____ Д.А. Селиверстов
_____ 2017 г.

Автор работы
студент группы ФСЭиП-405

_____ Е.А. Нестерова
_____ 2017 г.

Нормоконтролер
к.э.н., доцент

_____ И.И. Турсукова
_____ 2017 г.

Златоуст 2017

АННОТАЦИЯ

Нестерова Е.А. Управление оборотным капиталом ЗАО «Юничел-Злато». – Златоуст: ЮУрГУ, ЭиП, 2017, 92с., 11 ил., 22 табл., библиогр. список – 37 наим., 2 приложения.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в разработке путей совершенствования системы управления оборотным капиталом на исследуемом предприятии на основе диагностики финансовых показателей.

Выпускная квалификационная работа состоит из трех глав.

В первой главе рассматриваются теоретические основы управления оборотным капиталом предприятия, такие как: сущность оборотного капитала и его классификация, источники формирования оборотного капитала, методы управления оборотным капиталом, политика управления оборотным капиталом.

Во второй главе дается краткая характеристика ЗАО «Юничел – Злато», проводится финансовый анализ деятельности предприятия, также анализ эффективности деятельности предприятия и эффективности использования оборотного капитала, анализ дебиторской и кредиторской задолженностей.

В третьей главе разрабатываются мероприятия по эффективному управлению оборотным капиталом предприятия, в частности запасов и дебиторской задолженности. Проводится оценка эффективности предложенных мероприятий.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Сущность оборотного капитала и его классификация	9
1.2 Источники формирования оборотного капитала.....	14
1.3 Методы управления оборотным капиталом.....	19
1.3.1 Управление запасами товарно–материальных ценностей.....	19
1.3.2 Управление дебиторской задолженностью.....	27
1.3.3 Управление денежными активами предприятия.....	32
1.4 Политика управления оборотным капиталом.....	37
2 АНАЛИЗ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ЗАО «ЮНИЧЕЛ – ЗЛАТО».....	43
2.1 Краткая характеристика предприятия ЗАО «Юничел – Злато».....	43
2.2 Анализ финансового состояния ЗАО «Юничел – Злато».....	47
2.3 Анализ эффективности деятельности предприятия и эффективность использования оборотного капитала ЗАО «Юничел – Злато».....	56
2.4 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности как элемента оборотного капитала ЗАО «Юничел – Злато».....	65
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ЗАО «ЮНИЧЕЛ – ЗЛАТО»	68
3.1 Разработка мероприятий по эффективному управлению запасами.....	68
3.2 Разработка мероприятий по эффективному управлению дебитор- ской задолженностью	73
3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	78
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	83
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	86
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс.....	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах	92

ВВЕДЕНИЕ

На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от множества факторов, производственного, организационного и экономического характера. Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом предопределяет состояние предприятия и устойчивость его положения на финансовом рынке. Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия.

При низком уровне оборотного капитала производственная деятельность не поддерживается должным образом, отсюда – возможная потеря ликвидности, периодические сбои в работе и низкая прибыль. При некотором оптимальном уровне оборотного капитала прибыль становится максимальной. Дальнейшее повышение величины оборотных средств приведет к тому, что предприятие будет иметь в распоряжении временно свободные, бездействующие текущие активы, а также излишние издержки финансирования, что повлечет снижение прибыли.

Происходящие в российской экономике рыночные преобразования, развитие разнообразных форм собственности и хозяйствования, поведения собственников и менеджеров предприятий требуют новых, научных подходов к управлению финансовыми ресурсами российских предприятий. Проблемы финансового менеджмента особенно важны для промышленных предприятий в связи со структурной перестройкой и необходимостью стабилизации воспроизводственных процессов в промышленности.

В связи с этим актуальной стала проблема управления оборотным капиталом предприятия. Это и явилось предметом исследования в дипломной работе «Методы управления оборотным капиталом и их роль в укреплении финансового положения предприятий».

Актуальность данной темы объясняется также тем, что возможности финансового управления оборотными активами предприятия и источниками их формирования еще недостаточно изучены для целей управления крупными промышленными компаниями.

В качестве **объекта исследования** выбрано Закрытое Акционерное Общество «Юничел – Злато».

Предмет исследования – оборотный капитал предприятия.

Цель работы – разработать пути совершенствования управления оборотным капиталом на исследуемом предприятии на основе диагностики финансовых показателей.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие **задачи**: изучение сущности, методов управления оборотным капиталом предприятия, источников его формирования, методов управления запасами товарно-материальных ценностей, дебиторской задолженности. Рассмотреть и проанализировать показатели использования оборотного капитала, политику управления оборотным капиталом, эффективность его использования, систему управления запасами, состояние и методы управления дебиторской задолженностью, и предложить пути улучшения использования оборотного капитала на предприятии ЗАО «Юничел – Злато».

1 СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность оборотного капитала и его классификация

Предприятию для обеспечения процесса производства необходимо закупать сырье, материалы, тару и т.п. Для непрерывности процесса реализации хозяйствующий субъект должен накапливать определенные объемы готовой продукции. Расчеты за готовую продукцию отвлекают из оборота денежные средства, создавая иногда дебиторскую задолженность. поддержания ликвидности предприятие может размещать временно свободные денежные средства в различных краткосрочных вложениях, которые должны обладать высокой ликвидностью и свободно превращаться обратно в денежные средства. Это могут быть вложения на депозитный счет, в ценные бумаги.

Следовательно, для обеспечения процесса производства предприятие должно формировать оборотный капитал. Оборотный капитал состоит из оборотных средств и краткосрочных финансовых вложений. Наглядно состав оборотного капитала представлен на рисунке 1 [1].

Оборотный капитал – это денежное выражение всей совокупности текущих активов, представляющих собой часть имущества предприятия, используемых для обеспечения процесса производства, реализации продукции и для приращения доходов путем вложения в краткосрочные инструменты финансового рынка.

Оборотные средства – это денежное выражение части текущих активов, используемых для текущих операций во время каждого операционного цикла.

Основная функция оборотных средств заключается в обеспечении процесса производства. Этот процесс должен проходить ритмично, в связи с чем необходимо заранее определить потребность в оборотных средствах в целях избежания остановки производства из-за нехватки сырья, материалов, денежных средств, и т.п.

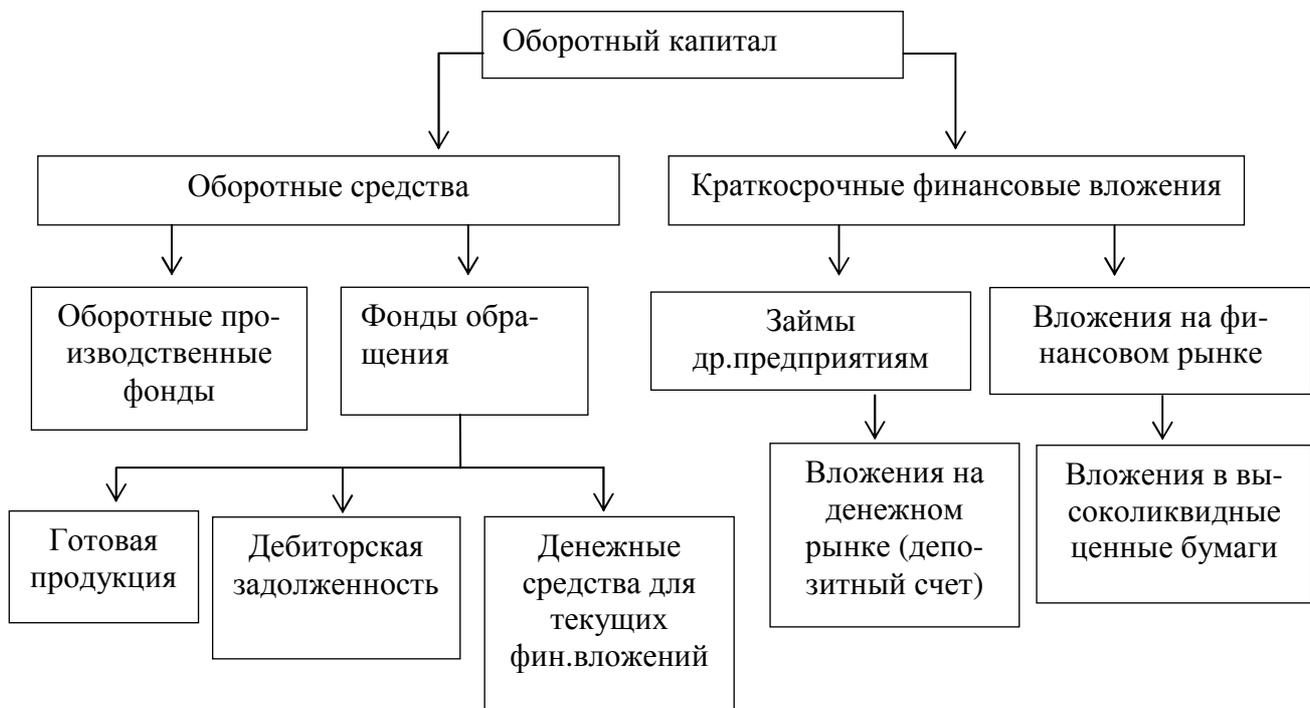


Рисунок 1 – Структура оборотного капитала предприятий

Дебиторская задолженность входит в структуру оборотных средств, т.к. обеспечивает процесс реализации продукции и является промежуточным звеном между отгрузкой и поступлением средств за готовую продукцию. Необходимо помнить, что часть дебиторской задолженности будут составлять безнадежные долги. Дебиторская задолженность также увеличивает текущие финансовые потребности предприятия.

Текущие финансовые потребности – это сумма денежных средств, необходимая для закупки сырья, материалов и т.п., вложенная в запасы готовой продукции и дебиторскую задолженность и уменьшенная на сумму кредиторской задолженности.

К краткосрочным финансовым вложениям относятся займы другим предприятиям, а также приобретение высоколиквидных ценных бумаг и получение дохода от операций их купли-продажи.

Оборотный капитал можно классифицировать по группам признаков. Классификация оборотного капитала представлена на рисунке 2 [1].



Рисунок 2 – Классификация оборотного капитала

В зависимости от объектов оборотный капитал представляет собой совокупность запасов, денежных средств для текущих финансовых операций, дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений [7].

По охвату планированием статьи оборотного капитала делятся на нормируемые и ненормируемые.

Норматив – это минимальный плановый размер оборотных средств, необходимый для обеспечения непрерывности процесса производства, реализации продукции и управления размерами запасов, формируемый за счет собственных источников. Нормируемыми являются оборотные производственные фонды и готовая продукция так как они определяют условия снабжения, производства и сбыта на предприятии. Другие составляющие оборотного

капитала не планируются. Однако для целей управления определяется минимальная потребность в денежных средствах, необходимых для текущих финансовых операций, исходя из прогноза платежного оборота в предстоящем периоде и оборачиваемости денежных активов. Эти расчеты производятся с целью определения возможностей отвлечения денежных средств из финансового цикла и осуществления краткосрочных финансовых вложений.

По обслуживанию сфер кругооборота оборотный капитал делится на капитал выступающий в денежной, производительной и товарной формах.

На первой стадии кругооборота происходит авансирование денежных средств в сырье, материалы и другие предметы труда, необходимые для производства продукции, капитал из денежной формы переходит в товарную.

На второй стадии создается продукт, включающий в себя потребленную и вновь созданную стоимость. На этой стадии капитал из товарной формы, путем воздействия рабочей силы превращается в производительную форму, а затем а новую товарную форму.

На третьей стадии промышленное предприятие реализует готовую продукцию, и средства, высвобождаясь из товарной формы, вновь принимают денежную форму. Кругооборот считается завершенным, когда денежные средства за реализованную продукцию поступят на расчетный счет предприятия [11].

Если на счете предприятия произошло накопление денежных активов в сумме, превышающей текущие финансовые потребности, то их необходимо разместить в краткосрочные финансовые вложения, основной функцией которых является поддержание ликвидности предприятия путем временного размещения свободных денежных средств и получения от этой операции дополнительного дохода. Это могут быть вложения на депозитный счет и получение процентов по нему. Предприятие может заработать дополнительный доход на разнице процентов, начисляемых по депозитному и текущему счету.

Элементы оборотного капитала различаются по уровню ликвидности.

Немедленно реализуемыми считаются все денежные средства, находящиеся на текущем, расчетном, валютном счете и в кассе предприятия, а также вложения на денежном рынке.

К быстро реализуемым относятся вложения в высоколиквидные ценные бумаги, дебиторская задолженность, обеспеченная залогом, поручительством или банковской гарантией и по которой не истек срок исковой давности.

Медленно реализуемыми являются производственные запасы.

К трудно реализуемым статьям оборотного капитала относятся залежалые запасы сырья и готовой продукции, неликвидными являются безнадежные долги, т.е. дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности или обязательство прекращено в связи с банкротством покупателя и его ликвидацией.

Если рассматривать вложения в оборотный капитал с точки зрения риска, то безрисковыми вложениями можно считать вложения на денежном рынке при условии его стабильности. Дебиторская задолженность в зависимости от условий ее образования может иметь любую степень риска: среднюю, низкую, нулевую. Оборотный капитал можно подразделить на постоянный и временный в зависимости от влияния сезонных и циклических колебаний спроса на производимую предприятием продукцию [16].

Постоянный капитал не зависит от колебаний конъюнктуры рынка, а временный- является дополнительным к постоянному и создается под сезонные и циклические колебания продаж.

Кроме того, часть оборотного капитала непосредственно принимает участие в процессе производства и реализации продукции, а часть отвлекается из этого процесса. Так без оборотных средств производство и реализация продукции происходить не могут, а краткосрочные финансовые вложения отвлекаются из процесса производства и реализации продукции и используются только на финансовом рынке с целью быстрого приращения денежных активов и покрытия тем самым дополнительной потребности производства в них. Следовательно,

краткосрочные финансовые вложения выполняют функцию обеспечения приращения денег.

Оборотные производственные фонды предприятий состоят из трех частей:

- производственные запасы;
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;
- расходы будущих периодов.

В состав оборотных средств входят:

- предметы, служащие менее одного года, независимо от их стоимости;
- предметы стоимостью на дату приобретения не более 100-кратного установленного законодательством Российской Федерации минимального размера месячной оплаты труда за единицу (исходя из их стоимости, предусмотренной в договоре) независимо от срока их службы, за исключением сельскохозяйственных машин и орудий, строительного механизированного инструмента, оружия, а также рабочего и продуктивного скота, которые относятся к основным средствам независимо от их стоимости.

Оборотные производственные фонды в своем движении также связаны с фондами обращения, обслуживающими сферу обращения. Они включают готовую продукцию на складах, товары в пути, денежные средства и средства в расчетах с потребителями продукции, в частности, дебиторскую задолженность. Совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для образования оборотных фондов и фондов обращения, составляет оборотные средства предприятия [6].

1.2 Источники формирования оборотного капитала

Рассматривая экономическую сущность капитала предприятия в качестве источников финансирования оборотных средств предприятия, следует в первую очередь отметить следующие его характеристики:

- капитал предприятия в своей вещественной форме представляет собой основные факторы производства;

– капитал является главным источником формирования благосостояния его собственников;

– капитал предприятия является главным измерителем его рыночной стоимости;

– динамика капитала предприятия является важнейшим барометром уровня эффективности его хозяйственной деятельности.

Источники формирования оборотного капитала могут быть:

– собственные;

– привлеченные;

– заемные.

Составляющими собственного капитала являются: уставный, добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль и др [23].

Уставный капитал – это стартовый капитал, необходимый предприятию для осуществления финансово-хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. Вклады в уставный капитал подразделяются на вклады денежными средствами и вклады имуществом, передаваемым участником в счет погашения своих обязательств по вкладу.

Уставный капитал от других структурных частей собственного капитала предприятия отличает то, что он должен быть распределен между его участниками (учредителями). Поэтому решение общего собрания учредителей о его изменениях должно сопровождаться указанием о порядке их распределения между участниками [17].

Добавочный капитал – это эмиссионный доход, создаваемый в акционерных обществах открытого типа и представляющий собой сумму превышения продажной цены акций над номинальной в ходе проведения открытой подписки. Эмиссионный доход, возникший при формировании уставного капитала акционерных обществ, рассматривается только в качестве добавочного капитала и не допускается направлять его на нужды потребления.

Другими словами, добавочный капитал является источником средств предприятия, образуемым в результате переоценки имущества или продажи акций выше номинальной стоимости [17].

По своему финансовому происхождению добавочный капитал имеет следующие источники формирования:

- эмиссионный доход;
- суммы дооценки внеоборотных активов;
- курсовые разницы, связанные с формированием уставного капитала;
- суммы нераспределенной прибыли, направленные как источники покрытия капитальных вложений;
- безвозмездно полученное имущество (кроме относящегося к социальной сфере, которое отражается в составе нераспределенной прибыли);
- средства ассигнований из бюджета, использованные на финансирование долгосрочных вложений.

Следующая составляющая собственного капитала, это резервный капитал, представляющий собой страховой капитал предприятия, предназначенный покрытия общих балансовых убытков при отсутствии иных возможностей их возмещения, а также для выплаты доходов инвесторам и кредиторам в случае, если на эти цели не хватает прибыли. Средства резервного капитала выступают гарантией бесперебойной работы предприятия и соблюдения интересов третьих лиц. Наличие такого финансового источника придает последним уверенность в погашении предприятием своих обязательств [17].

Прочие формы собственного капитала. К ним относятся расчеты за имущество (при сдаче его в аренду), расчеты с участниками (по выплате им доходов в форме процентов или дивидендов) и некоторые другие.

К привлеченным источником финансирования относятся: минимальная переходящая задолженность по оплате труда, отчислениям во внебюджетные социальные фонды, которая обусловлена естественным расхождением между сроком начисления и датой выплаты заработной платы, перечисления

обязательных платежей; задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам и акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; задолженность бюджету по не которым видам налогов. Их также называют устойчивые пассивы, они являются источником покрытия собственных оборотных средств только в сумме прироста, т.е. разницы между их величиной на конец и начало периода. Данный источник является по существу планируемой кредиторской задолженностью. Следующим источником формирования оборотных средств могут быть прочие собственные средства, а именно временно неиспользуемые остатки резервного фонда, фондов специального назначения.

Минимальная сумма задолженности по зарплате и отчислениям рассчитывается исходя из фонда оплаты труда с начислениями и установленных сроков выплаты заработной платы на данном предприятии. Все остальные виды устойчивых пассивов рассчитываются на основе анализа динамики фактических остатков этих средств на протяжении лет, предшествующих планируемому году, с учетом роста объема производства и реализации в планируемом году [1].

Заемные источники для пополнения оборотных средств традиционно включают в себя банковский краткосрочный кредит, а также кредиторская задолженность, которая по существу является бесплатным кредитом. Однако если такая кредиторская задолженность возникает как результат нарушения расчетно-платежной дисциплины, то это характеризует предприятие не с лучшей стороны.

Дополнительная потребность в собственных и приравненных к ним средствах (прирост норматива) определяется путем сравнения совокупного норматива на планируемый год с совокупным нормативом прошлого года.

Источники формирования (финансирования) этой потребности устанавливаются в процессе составления финансового плана (баланса доходов и расходов) на планируемый год. В тех случаях, когда в планируемом году потребность предприятия в собственных оборотных средствах уменьшается и в связи с этим сокращается совокупный норматив оборотных средств, образуется излишек оборотных средств, который может быть использован предприятием в

качестве источника новых инвестиций или направлен в финансовый резерв предприятия[1].

Нарушением принципа целевого использования является привлечение как источника финансирования оборотного капитала амортизационных отчислений. Однако в условиях высокой инфляции и экономической нестабильности этот путь помогает решить задачи по стабилизации объема собственного капитала, вложенного в текущий оборот. Так как эти источники формируются из чистой прибыли, а вся прибыль, как правило, уходит в оборот, для этого надо проанализировать, достаточно ли предприятию собственных средств или нет. Специфическим источником собственного оборотного капитала являются выгодные финансовые вложения временно свободных финансовых ресурсов; дополнительный выпуск акций и их размещение ведет к увеличению уставного капитала, т.е. собственного капитала предприятия. Однако для владельцев ООО такое размещение акций ведет либо к увеличению собственных вложений, либо к привлечению дополнительного лица (лиц) в ООО, что не всегда хорошо. Однако в случае расширения такой путь позволяет сохранить контроль в своих руках, не влезая в долги. Собственный капитал, по сравнению с заемным, характеризуется следующими позитивными особенностями:

1) Простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования) принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов.

2) Более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах.

3) Обеспечением финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства[35].

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки:

1) Ограниченность объема привлечения, а, следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и на отдельных этапах его жизненного цикла.

2) Высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками формирования капитала.

3) Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств, так как без такого привлечения невозможно обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической.

Таким образом, 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 [35].

1.3 Методы управления оборотным капиталом

1.3.1 Управление запасами товарно-материальных ценностей

Управление запасами – это рационализация запасов произведенных товаров, незавершенного производства, сырья и других объектов деятельности предприятиями с целью уменьшения затрат хранения при обеспечении уровня обслуживания и бесперебойной работы предприятия.

Теория управления запасами относится к числу наиболее молодых отраслей исследования операций, хотя отдельные результаты ее получены достаточно давно.

Основы современной теории управления запасами – постановка задачи, анализ влияющих на решение факторов, способ учета неопределенности в спросе – были

сформулированы в работах Эрроу К., Гарриса В., Маршака С. и Дворецкого А. Разработка этих идей в дальнейшем была подхвачена в ряде статей, обсуждающих как отдельные аспекты самой теории, так и вопрос в целом.

В 1953 г. выходит первая монография Вайтина Т. по управлению запасами, в которой основные идеи теории иллюстрировали на пуассоновском потоке требований. Ее автор особое внимание уделил роли складов в матричных экономических моделях типа леонтьевской. Глубокий математический анализ основных вариантов задачи управления запасами был проведен в сборнике статей под редакцией Карлина С. и др.

В классической теории запасов за рубежом разработано достаточно много моделей управления запасами. Гуила-Ури Р. и Розенстиль Э. рекомендуют преимущественно статистические методы исследования. Букан Д. и Кинисберг Э. излагают в основном аналитические способы исследования: теорию массового обслуживания, методы линейного и нелинейного программирования.

Основной математической моделью, которая применяется авторами вышеуказанных работ для планирования запасов, является так называемая классическая модель экономического размера заказа, когда для упрощения принимаются условия равномерного потребления (расхода) и постоянного отставания времени поставки от момента заказа продукции (марки материала) у поставщика. При этом минимизируются суммарные издержки хранения запасов, которые берутся прямо пропорциональными объему этих запасов и времени хранения, и издержки, связанные с заказом, которые постоянны для каждого заказа и не связаны с объемом заказа. Эта модель описана во многих работах и, в частности, у Букана Д. и Кинигсберга Э. в книге «Научное управление запасами». Для определения оптимального размера заказа (партии) поставки является формула (1).

$$Q_{\text{опт}} = \sqrt{2 \cdot (1/c_2) \cdot c_1 \cdot Q}, \quad (1)$$

где $Q_{\text{опт}}$ – оптимальная партия поставки;

c_1 – сумма постоянных транспортно-заготовительных расходов;

Q – потребность в материале на планируемый период T ;

c_2 – сумма издержек хранения и потерь от иммобилизации (пролеживания) единицы материала в запасе за планируемый период T (продолжительность года – $T=365$ дней) [7].

Некоторые американские специалисты считают, что формула оптимального размера заказа имела больше применений, чем любой результат, полученный на основе анализа систем управления запасами.

При управлении запасами товарно-материальных ценностей особое внимание должно быть уделено составлению бюджета закупки сырья и материалов. Расчет закупок предприятия производится на основании сформированной производственной программы и выполняет следующие задачи:

- определение потребности предприятия по всем статьям затрат на производственную программу;

- определение закупок предприятия у конкретных поставщиков сырья и материалов.

Бюджет закупки сырья и материалов представляет собой план службы материально-технического снабжения (МТС). План МТС разрабатывается с учетом:

- производственной программы;

- нормативов запасов материальных ресурсов;

- норм расходов сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива, комплектующих изделий;

- планов капитального строительства, реконструкции, подготовки производства новых изделий, работ по ремонту и эксплуатации оборудования, зданий, сооружений, бытовых объектов и т.д.;

- остатков материальных ресурсов на начало и конец планируемого периода;

- установленных и вновь налаживаемых связей с поставщиками;
- цен на все виды материально-технических ресурсов.

Потребность в материальных ресурсах определяется расходами на:

- основное производство, включая производство комплектующих изделий и запасных частей;
- изготовление технологической оснастки и инструмента;
- изготовление нестандартного оборудования и модернизация оборудования;
- проведение НИР и ОКР (с учетом изготовления опытных образцов и экспериментальных работ);
- реконструкцию цехов, участков;
- ремонтно-эксплуатационные нужды;
- капитальное строительство;
- работы социально-культурной и бытовой сфер;
- создание запасов [7].

Определение закупок предприятия у конкретных поставщиков сырья и материалов производится по следующему алгоритму:

- на основании рассчитанной величины потребности и времени ее возникновения анализируется предложение существующих поставщиков предприятия;
- при наличии нескольких поставщиков аналогичного ресурса предпочтение отдается поставщику с большим рангом контракта. Ранг контракта определяется индивидуальными для каждого предприятия параметрами: ценой ресурсов, отсрочкой платежа, качеством ресурсов, стабильностью поставок и т.д.;
- при возникновении ограничений предложения поставщиков анализируется возможность закупки у них в предыдущие месяцы и при ее наличии производится закупка для образования сверхнормативных остатков, обеспечивающих будущее удовлетворение потребности;

– при отсутствии явно указанных поставщиков ресурсов делается допущение, что ресурс может быть приобретен в тот период, когда в нем возникла потребность, в нужном количестве и по базовым ценам.

Система оперативного контроля и управления представляет собой организацию непрерывной деятельности работников отдела материально-технического снабжения предприятия, направленную на формирование производственных запасов в экономически обоснованных размерах и обеспечение устойчивого объема и ассортимента материалов в течение всего планируемого периода для осуществления бесперебойной работы предприятия.

Имеющаяся информация о движении, стоимости, сформированная нормативная база по запасам и оборотным средствам и т.д. по любой из применяемых марок материалов позволяет менеджеру оперативно управлять материальными и финансовыми потоками на предприятии в течение года. Данная информация позволяет решить следующий комплекс задач:

- выявить дефицитные позиции материальных ресурсов;
- выбрать позиции материальных ресурсов, по которым сформировались излишние запасы и их можно реализовать;
- оценить обеспеченность запасами и их структуру;
- проанализировать структуру оборотных средств на предприятии;
- определить, что и когда нужно заказать, в каком объеме, даты очередных заказов на поставку материальных ресурсов (т.е. сформировать план материально-технического снабжения на очередной месяц);
- определить потребность в финансовых ресурсах для обеспечения необходимых поставок материалов в плановом месяце и т.д.[19].

Под управлением запасами понимается контроль за их состоянием и принятие управленческих решений нацеленных на минимизацию затрат по содержанию запасов необходимых для выполнения плана производства и реализации продукции.

Для управления запасами их группируют по значимости, при этом применяется ABC – анализ [19].

Запасы сырья и материалов делятся на 3 категории:

А – ценные виды сырья которые требуют ежедневного учета и контроля;

В – виды сырья которые оцениваются и проверяются при ежемесячной инвентаризации;

С – широкая номенклатура малоценных продуктов и материалов расходуемых редко, но закупаемых партиями.

По группам А и В рассчитывают оптимальный размер поставки сырья и оценивают страховой запас.

Оптимальный размер партии поставки сырья определяется на основе модели Уилсона по формуле (2).

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot S \cdot O}{C}}, \quad (2)$$

где Q – оптимальный размер партии поставки сырья;

S – величина расхода конкретного вида сырья необходимая для производства в год, месяц, квартал;

O – стоимость выполнения одного заказа;

C – размер текущих затрат по содержанию единицы товара (хранение, страховка и требуемый уровень прибыли на инвестируемый капитал).

Периодичность поступления партии сырья определяется по формуле 3.

$$P = Q + S, \quad (3)$$

где P – периодичность поступления партии сырья.

Оптимальный размер партии поставки позволяет минимизировать затраты по размещению, доставке, приемке и хранению сырья и материалов.

Управление запасами готовой продукции также строится на применении метода ABC – анализа при этом группы готовой продукции формируется на основе спроса потребителей:

А – срочные и постоянные заказы продукции;

В – постоянные заказы;

С – разовые заказы.

Для групп А и В необходимо определить рациональный график поступления готовой продукции на склад и размер страхового запаса. Поступление готовой продукции на склад и размер страхового запаса определяется по формуле (4).

$$Q_{гг} = \sqrt{(2 \cdot S_{гг} \cdot O_{гг}) / C_{гг}}, \quad (4)$$

где $Q_{гг}$ – оптимальный размер партии готовой продукции;

$S_{гг}$ – планируемый объем производства и продажи готовой продукции с учетом норм отгрузки;

$O_{гг}$ – текущие затраты по переналадке оборудования и подготовке производства для партии готовой продукции;

$C_{гг}$ – затраты по хранению готовой продукции на складе [19].

Оптимальный размер партии готовой продукции позволяет с одной стороны минимизировать текущие затраты по содержанию ее на складе, а с другой стороны обеспечивать покупателей готовыми изделиями.

На предприятии по отдельным видам сырья, основных материалов, покупных полуфабрикатов рассчитывается норма запаса в днях, она складывается из следующего времени:

- времени нахождения оплаченного сырья в пути (транспортный запас);
- времени, необходимого для выгрузки, приемки и складирования поступившего сырья (подготовительный запас);
- времени нахождения сырья на складе в качестве текущего складского запаса;
- времени подготовки сырья к производству (технологический запас);
- времени нахождения сырья на складе в виде страхового запаса (гарантийный запас).

Транспортный запас необходим потому, что время движения документов и грузов не совпадает. Если поставщик находится на далеком расстоянии, платежные документы на сырье прибывают и оплачиваются предприятием раньше, чем поступает груз. Размер транспортного запаса равен времени разрыва между оплатой счета и поступлением сырья на предприятие.

Подготовительный запас – время, необходимое для приемки, разгрузки, сортировки, складирования и лабораторного анализа сырья и основных материалов, определяется путем хронометража этих работ на предприятиях. Чтобы сократить время разгрузки и складирования материалов, необходимо производить эти работы непрерывно, наиболее полно используя разгрузочные механизмы и внутризаводской транспорт.

Текущий складской запас определяется в зависимости от частоты поставок: чем чаще прибывают сырье и основные материалы на склад предприятия, тем меньше должен быть текущий складской запас. Интервалы между поставками устанавливаются на основе договора или исходя из фактических данных за истекшие один-два года.

Гарантийный (страховой) запас необходим для того, чтобы удовлетворить потребность предприятия в сырье и материалах в период возможных перебоев в снабжении, в работе транспорта и при нарушении сроков поставки.

Технологический запас необходим тогда, когда материалы, полученные от поставщиков, не могут быть сразу пущены в производство, а требуют предварительной подготовки [19].

Для исчисления норматива собственных оборотных средств по статье "Сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты" стоимость однодневного расхода сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов по смете затрат на производство, включая заготовительные расходы и стоимость отходов по плановым нормам, нужно умножить на средневзвешенную норму оборотных средств по сырью, основным материалам и покупным полуфабрикатам, расчет производится по формуле (5).

$$\text{НОР}_{\text{см}} = \text{ОР}_{\text{см}} \cdot \text{Н}_{\text{см}}, \quad (5)$$

где $\text{НОР}_{\text{см}}$ – норматив сырья и основных материалов;

$\text{ОР}_{\text{см}}$ – однодневный расход сырья и основных материалов;

$\text{Н}_{\text{см}}$ – средневзвешенная норма сырья и основных материалов;

1.3.2 Управление дебиторской задолженностью

В процессе производственной деятельности происходит постоянная трансформация отдельных элементов оборотных средств. Предприятие покупает сырье и материалы, производит продукцию, затем продает ее, как правило, в кредит, в результате образуется дебиторская задолженность, которая через некоторый промежуток времени превращается в денежные средства.

Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, означает их неэффективное использование и ведет к напряженному финансовому состоянию.

Управление дебиторской задолженностью – это контроль финансового менеджера за оборачиваемостью средств в расчетах[32].

Дебиторская задолженность – права (требования), принадлежащие продавцу (поставщику) как кредитору по неисполненным денежным обязательствам покупателем (получателем) по оплате фактически поставленных по договору товаров, выполненных работ или оказанных услуг.

В целом она разделяется на текущую дебиторскую задолженность, которая должна быть погашена в течение одного года, и просроченную, то есть со сроком свыше 12 месяцев. В свою очередь из просроченной задолженности выделяется задолженность, по которой истек срок исковой давности.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Задачами управления дебиторской задолженностью являются:

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- ускорение востребования долга;
- уменьшение бюджетных долгов;
- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от не использования средств, замороженных в дебиторской задолженности [32].

Определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, осуществляется по формуле (6).

$$И_{дз} = \frac{O_{рк} \cdot K_{сц} \cdot (Пк + Пп)}{360}, \quad (6)$$

где $I_{дз}$ – необходимая сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность;

$O_{рк}$ – планируемый объем реализации продукции в кредит;

$K_{сц}$ – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженных десятичной дробью;

$Пк$ – средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

$Пп$ – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, в днях.

Формирование системы стандартов оценки покупателей включает следующие основные элементы:

1) Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей

2) Формирование и экспертиза информационной базы проведения

кредитоспособности покупателей имеет целью обеспечить достоверность проведения такой оценки

3) Группировка покупателей продукции по уровню кредитоспособности, основывается на результатах ее оценки и предусматривает обычно выделение следующих их категорий: покупатели которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, в ограниченном объеме определяемом уровнем допустимого риска не возврата долга, покупатели которым кредит не предоставляется.

4) Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей, наряду с размером кредитного лимита, может осуществляться по таким параметрам как срок предоставления кредита; необходимость страхования кредита за счет покупателей; формы штрафных санкций и т.п.

Анализ дебиторской задолженности предприятия рекомендуется проводить по следующим основным этапам[31].

Анализ дебиторской задолженности лучше всего начать с составления списка старения счетов дебиторов. Исходной информацией для его составления являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, при этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения. Для получения информации о просроченности задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами.

Когда такая информация получена, все дебиторы ранжируются по убыванию величины задолженности. Как правило, дебиторская задолженность первых 20-30 крупнейших контрагентов составляет 70 – 80 % от общей суммы задолженности. Данные по этим дебиторам следует занести в список "старения" счетов дебиторов. В дальнейшем активная работа по возврату задолженности будет проводиться именно с этой группой дебиторов.

По каждому дебитору, попавшему в список "старения" счетов крупнейших дебиторов, необходимо провести работу по возврату задолженности.

Тем не менее, с точки зрения эффективного управления предприятием, важно не только в сжатые сроки вернуть средства, но и не допускать последующего увеличения задолженности выше допустимого предела. Возникает задача планирования и управления дебиторской задолженностью. Планирование сроков и объемов увеличения и погашения дебиторской задолженности необходимо вести в комплексе с финансовым планированием на предприятии [31].

При составлении плана (бюджета) продаж готовой продукции предприятия необходимо указывать, какое ее количество отгружается с образованием дебиторской задолженности. Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности в графе «увеличение».

При формировании плана поступления платежных средств, так же необходимо указать, какие суммы поступают в погашение задолженности, при этом желательна разбивка на денежные средства и товарно-материальные ресурсы (бартер). Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности в графе «погашение» [35].

При формировании плана продаж может определяться допустимая (нормируемая) величина дебиторской задолженности и допустимый срок ее погашения по каждому крупному контрагенту. Это делается для того, чтобы не допустить неконтролируемого роста задолженности, обеспечить заданное среднее значение оборачиваемости.

После составления исходного варианта финансового плана, следует проверить, хватает ли имеющихся оборотных средств для функционирования предприятия в каждый планируемый период. Если средств недостаточно, проводится корректировка плана.

Анализируя финансовый план, следует оценить сроки оборачиваемости дебиторской задолженности как в целом, так и по крупным (первые 10-30) контрагентам. Варьируя сроки погашения (и соответственно период оборота) можно оценить, насколько увеличится эффективность деятельности предприятия. Запланированное движение задолженности (как дебиторской, так и кредиторской)

следует контролировать. Для этого необходима оперативная бухгалтерская информация [31].

Контроль выполнения плана необходимо сочетать с контролем работы менеджеров, за каждым из которых целесообразно закрепить соответствующего контрагента. Повышение договорной дисциплины, жесткий оперативный контроль договоров на этапе их составления, подписания и реализации является необходимой мерой, обеспечивающей выполнение плана по движению дебиторской задолженности.

Анализируя финансовый план, сроки и объемы дебиторской задолженности, можно определить различные варианты скидок от цены на отгружаемую продукцию в зависимости от сроков погашения задолженности. Может оказаться выгоднее ввести предоплату, существенно снизив при этом цену. Следующим этапом анализа дебиторской задолженности является определение структуры и динамики изменения каждой статьи дебиторской задолженности предприятия.

Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери:

– Выставление счетов. При циклическом составлении счетов они выставляются покупателям в различные периоды времени. Для ускорения взимания платежей можно направлять счета-фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе. Можно также выставлять счет за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы.

– Защита страхованием. Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования.

– Факторинг. Возможно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация.

Указанные способы оценки и методы управления задолженностью должны способствовать снижению степени риска неполучения денег от должников.

1.3.3 Управление денежными активами предприятия

Определение минимально необходимой потребности в денежных активах для осуществления текущей деятельности направлено на установление нижнего предела остатка необходимых денежных активов в национальной и иностранной валютах (в процессе расчетов иностранная валюта пересчитывается по определенному курсу в национальную) [26].

Расчет минимально необходимой суммы денежных активов (без учета их резерва в форме краткосрочных финансовых вложений) основывается на планируемом денежном потоке по текущим хозяйственным операциям, в частности, на объеме расходования денежных активов по этим операциям в предстоящем периоде. Минимально необходимая потребность в денежных активах для осуществления текущей хозяйственной деятельности может быть определена по формуле (7).

$$ДА_{\min} = ПР_{да} / О_{да}, \quad (7)$$

где $ДА_{\min}$ – минимально необходимая потребность в денежных активах для осуществления текущей хозяйственной деятельности в предстоящем периоде;

$ПР_{да}$ – предполагаемый объем платежного оборота потекущим хозяйственным операциям (в соответствии с планом поступления и расходования денежных средств предприятия);

$O_{да}$ – оборачиваемость денежных активов (в разгах) в аналогичном по сроку периоде (она может быть скорректирована с учетом планируемых мероприятий по ускорению оборота денежных активов) [24].

Расчет минимально необходимой потребности в денежных активах для осуществления текущей хозяйственной деятельности может быть осуществлен и иным методом по формуле (8).

$$ДА_{\min} = ДА_{\text{к}} + \frac{ПР_{да} - ФР_{да}}{O_{да}}, \quad (8)$$

где $ДА_{\text{к}}$ – остаток денежных активов на конец отчетного периода;

$ПР_{да}$ – планируемый объем платежного оборота по текущим хозяйственным операциям в предстоящем периоде;

$ФР_{да}$ – фактический объем платежного оборота по текущим хозяйственным операциям в отчетном периоде;

$O_{да}$ – оборачиваемость денежных активов (в разгах) в отчетном периоде.

Дифференциация минимально необходимой потребности в денежных активах по основным видам текущих хозяйственных операций осуществляется только на тех предприятиях, которые ведут внешнеэкономическую деятельность.

Выявление диапазона колебаний остатка денежных активов по отдельным этапам предстоящего периода основывается на итоговых показателях плана поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных месяцев (по годовому плану) или декад (по квартальному плану). Диапазон колебаний остатка денежных активов выражается при этом по отношению к минимальному и среднему их показателю в предстоящем периоде.

В процессе выявления диапазона колебаний остатка денежных активов определяются следующие их значения в плановом периоде:

- минимальный остаток
- максимальный остаток
- средний остаток [24].

В практике зарубежного финансового менеджмента применяются и более сложные модели определения минимального, максимального и среднего остатков денежных активов.

Так, в соответствии с моделью Баумоля предполагается, что предприятие начинает работать, имея максимальный и целесообразный для него уровень денежных средств, и затем постоянно расходует их в течение некоторого периода времени. Все поступающие средства от реализации товаров и услуг предприятие вкладывает в краткосрочные ценные бумаги. Как только запас денежных средств истощается, т.е. становится равным нулю или достигает некоторого заданного уровня безопасности, предприятие продает часть ценных бумаг и тем самым пополняет запас денежных средств до первоначальной величины. Таким образом, динамика остатка средств на расчетном счете представляет собой «пилообразный» график.

Сумма пополнения (Q) вычисляется по формуле (9).

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot V \cdot C}{r}}, \quad (9)$$

где V – прогнозируемая потребность в денежных средствах в периоде (год, квартал, месяц);

c – расходы по конвертации денежных средств в ценные бумаги;

r – приемлемый и возможный для предприятия процентный доход по краткосрочным финансовым вложениям, например, в государственные ценные бумаги [20].

Таким образом, средний запас денежных средств составляет Q деленное на 2, а общее количество сделок по конвертации ценных бумаг в денежные средства (k) рассчитывается по формуле (10).

$$k = \frac{V}{Q}. \quad (10)$$

Общие расходы (ОР) по реализации такой политики управления денежными средствами рассчитываются по формуле (11).

$$OP = c \cdot k + r \cdot \frac{Q}{2}, \quad (11)$$

Первое слагаемое в этой формуле представляет собой прямые расходы, второе – упущенная выгода от хранения средств на расчетном счете вместо того, чтобы инвестировать их в ценные бумаги[20].

Модель Баумоля проста и приемлема для предприятий, денежные расходы которых стабильны и прогнозируемы.

Модель, разработанная Миллером и Орром. Миллер и Орт используют при построении модели процесс Бернулли – стохастический процесс, в котором поступление и расходование денег от периода к периоду являются независимыми случайными событиями.

Остаток средств на счете хаотически меняется до тех пор, пока не достигает верхнего предела. Как только это происходит, предприятие начинает покупать достаточное количество ценных бумаг с целью вернуть запас денежных средств к некоторому нормальному уровню (точке возврата). Если запас денежных средств достигает нижнего предела, то в этом случае предприятие продает свои ценные бумаги и таким образом пополняет запас денежных средств до нормального предела [20].

При решении вопроса о размахе вариации (разность между верхним и нижним пределами) рекомендуется придерживаться следующей политики: если ежедневная изменчивость денежных потоков велика или постоянные затраты, связанные с покупкой и продажей ценных бумаг, высоки, то предприятию следует увеличить размах вариации и наоборот. Также рекомендуется уменьшить размах вариации, если есть возможность получения дохода благодаря высокой процентной ставке по ценным бумагам.

Реализация модели осуществляется в несколько этапов.

1) Устанавливается минимальная величина денежных средств (O_n), которую целесообразно постоянно иметь на расчетном счете (она определяется экспертным путем исходя из средней потребности предприятия в оплате счетов, возможных требований банка и др.).

2) По статистическим данным определяется вариация ежедневного поступления средств на расчетный счет (v).

3) Определяются расходы (P_x) по хранению средств на расчетном счете.

4) Рассчитывают размах вариации остатка денежных средств на расчетном счете (S) по формуле(12).

$$S = \sqrt[3]{\frac{3 \cdot P_T \cdot v}{4 \cdot P_x}}. \quad (12)$$

5) Рассчитывают верхнюю границу денежных средств на расчетном счете (O_v), при превышении которой необходимо часть денежных средств конвертировать в краткосрочные ценные бумаги по формуле (13).

$$O_v = O_n + S. \quad (13)$$

6) Определяют точку возврата (T_v) – величину остатка денежных средств на расчетном счете, к которой необходимо вернуться в случае, если фактический остаток средств на расчетном счете выходит за границы интервала (O_n , O_v) по формуле (14).

$$T_v = O_n + (S / 3), \quad (14)$$

Методы управления денежными средствами предусматривают:

- синхронизацию денежных потоков;
- использование денежных средств в пути;
- ускорение денежных поступлений;
- контроль выплат.

Синхронизация денежных потоков. Стараясь увеличить достоверность прогнозов, и добившись того, чтобы денежные поступления сочетались с денежными выплатами наилучшим образом, фирма может сократить текущий остаток на счете банка до минимума.

Использование денежных средств в пути. Денежные средства в пути есть разница между остатком денежных средств, отраженным в текущем счете фирмы и проходящим по банковским документам. Таким образом, на банковском счете в течение какого-то времени будет находиться дополнительная сумма денег, которая может быть использована [20].

Контроль выплат. Ничто так не способствует контролю за денежными выплатами, как централизация расчетов с кредиторами. Это позволяет финансовому менеджеру правильно оценить поступающие потоки денежных средств по фирме в целом и составить график необходимых выплат.

1.4 Политика управления оборотным капиталом

В теории финансового менеджмента разработаны различные критерии эффективного финансового управления. Основными из них являются следующие:

1) Минимизация текущей кредиторской задолженности. Этот подход сокращает возможность потери ликвидности. Однако такая стратегия требует использования долгосрочных источников и собственного капитала для финансирования большей части оборотного капитала.

2) Минимизация совокупных издержек финансирования. В этом случае ставка делается на преимущественное использование краткосрочной кредиторской задолженности как источника покрытия активов. Этот источник самый дешевый, вместе с тем для него характерен высокий уровень риска невыполнения обязательств в отличие от ситуации, когда финансирование оборотного капитала осуществляется преимущественно за счет долгосрочных источников.

3) Максимизация полной стоимости фирмы. Эта стратегия включает процесс управления оборотным капиталом в общую финансовую стратегию фирмы. Суть

ее состоит в том, что любые решения в области управления оборотным капиталом, способствующие повышению экономической стоимости предприятия, следует признать целесообразными.

Разработанные в теории финансового управления модели финансирования оборотного капитала, с одной стороны, исходят из того, что политика управления им должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы, с другой стороны [10].

Ю. Бригхем описал следующие три варианта политики вложений в оборотный капитал:

«Спокойная», при которой имеет место относительно большой уровень запасов, дебиторской задолженности и денежных средств. Она связана с минимальным уровнем риска и прибыли.

«Сдерживающая», при которой уровень оборотного капитала сведен к минимуму. Она способна принести наибольшую прибыль, но и наиболее рискованна.

«Умеренная» – средний вариант.

Уровень оборотного капитала при реализации этих стратегий иллюстрирует, что (линейная связь между оборотным капиталом и выручкой от реализации условна).

В зависимости от величины удельного веса оборотных активов в составе всех активов выделяются следующие варианты политики управления оборотными активами, по сути, аналогичные описанным выше:

Агрессивная политика управления текущими активами характеризуется высокой долей текущих активов в совокупных (общих) активах фирмы (предприятия) и невысокой скоростью их оборота. При этом предприятие наращивает запасы сырья, материалов, нереализованной продукции, размеры дебиторской задолженности. Экономическая рентабельность активов снижается, но при этом снижается и риск технической неплатежеспособности, когда предприятие сегодня не в состоянии произвести оплату первоочередных платежей

(хотя завтра это уже не будет представляться проблемой). Данная политика применяется в условиях высокой неопределенности и инфляционности экономики.

Консервативная политика управления текущими активами характеризуется снижением доли текущих активов в общих активах предприятия и высокой скоростью их оборота. При этом предприятие сводит размер запасов к рациональной величине, снижает размер дебиторской задолженности. Растет экономическая рентабельность активов, но при этом резко повышается риск технической неплатежеспособности. Данная политика применяется в случае, когда точно известны все сроки поставок, имеет место высокая дисциплина платежей, или в случае, когда предприятие должно экономить абсолютно на всем.

Умеренная политика управления текущими активами характеризуется средними значениями (параметрами) доли текущих активов в общих активах предприятия и средней скоростью их оборота. Экономическая рентабельность активов, риск технической неплатежеспособности находятся на некоем среднем уровне.

Каждому типу такой политики должна соответствовать политика финансирования. В зависимости от величины удельного веса краткосрочных пассивов, в составе всех пассивов выделяются следующие варианты политики управления краткосрочными пассивами.

Агрессивная политика управления текущими пассивами характеризуется преобладанием краткосрочных кредитов в общих пассивах. Увеличивается сила эффекта финансового рычага. Растут постоянные затраты за счет увеличения процентов по кредитам, что неизбежно приводит к росту силы операционного рычага. Используется в условиях неопределенности и высокой инфляции. Правда, при этом возрастает совокупный риск, связанный с предприятием.

Консервативная политика управления текущими пассивами характеризуется низкой долей краткосрочных кредитов в пассиве предприятия. Источником финансирования активов в основном служат долгосрочные кредиты и займы, а

также собственные средства. В краткосрочном периоде снижается сила воздействия финансового рычага. Однако сила воздействия производственного рычага возрастает (прежде всего, за счет выплат процентов по долгосрочным кредитам). В этой ситуации имеет место довольно высокая предсказуемость риска, связанного с предприятием. Чаще всего пользуются такой политикой в условиях достаточной стабильности общехозяйственной конъюнктуры.

Умеренная политика управления текущими пассивами характеризуется средним (по сравнению с агрессивной и консервативной политиками) уровнем доли краткосрочного кредита в общих пассивах предприятия. Сила воздействия финансового и операционного рычагов находится в пределах средних значений (то же самое относится и к уровню риска, связанного с предприятием).

В зависимости от выбора источников покрытия постоянной и переменной частей оборотного капитала такие экономисты как Ю. Бригхем, Ван Хорн Дж. К., Терехин В.И., Поляк Г.Б., Хорин А.Н. и другие выделяют следующие модели финансирования оборотного капитала:

- агрессивную;
- консервативную;
- умеренную (компромиссную, оптимальную, согласованную).

В дополнение к ним Ковалев В.В. описывает идеальную модель.

Выбор той или иной модели стратегии финансирования сводится к установлению величины долгосрочных пассивов и расчету на ее основе величины чистого оборотного капитала как разницы между долгосрочными пассивами и внеоборотным капиталом. Следовательно, каждой стратегии поведения соответствует свое базовое балансовое уравнение.

Построение идеальной модели основывается на самой сути категорий «оборотный капитал» и «текущие обязательства» и их взаимном соответствии. Термин «идеальная» в данном случае означает не идеал, к которому нужно стремиться, а лишь сочетание активов и источников их покрытия исходя из их экономического содержания. Модель означает, что оборотный капитал по

величине совпадает с краткосрочными обязательствами, т.е. чистый оборотный капитал равен нулю. В реальной жизни такая модель практически не встречается. Кроме того, с позиции ликвидности она наиболее рискованна, поскольку при неблагоприятных условиях (например, необходимо рассчитаться со всеми кредиторами единовременно) предприятие может оказаться перед необходимостью продажи части основных средств для покрытия текущей кредиторской задолженности.

Агрессивная модель означает, что долгосрочные пассивы служат источниками покрытия внеоборотного капитала и системной части оборотного капитала, т.е. того его минимума, который необходим для осуществления хозяйственной деятельности. В этом случае чистый оборотный капитал в точности равен этому минимуму (ЧОК = ПОК). Варьирующая часть оборотного капитала в полном объеме покрывается краткосрочной кредиторской задолженностью. С позиции ликвидности эта стратегия также весьма рискованна, поскольку в реальной жизни ограничиться лишь минимумом оборотного капитала невозможно. Базовое балансовое уравнение (модель) рассчитывается по формуле (15).

$$\text{ДП} = \text{ВК} + \text{ПОК} , \quad (15)$$

Консервативная модель предполагает, что варьирующая часть оборотного капитала также покрывается долгосрочными пассивами. В этом случае краткосрочной кредиторской задолженности нет, отсутствует и риск потери ликвидности. Чистый оборотный капитал равен по величине оборотному капиталу (ЧОК = ОК).

Компромиссная модель наиболее реальна. В этом случае внеоборотный капитал, системная часть оборотного капитала и приблизительно половина варьирующей части оборотного капитала покрываются долгосрочными пассивами. Чистый оборотный капитал равен по величине сумме системной части оборотного капитала и половины его варьирующей части (ЧОК=ПОК + 0,5 ВОК). В отдельные моменты предприятие может иметь излишний оборотный капитал,

что отрицательно влияет на прибыль, однако это рассматривается как плата за поддержание риска потери ликвидности на должном уровне.

Из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что на каждом конкретном предприятии величина оборотного капитала, их состав и структура зависят от множества факторов, производственного, организационного и экономического характера. Наличие у предприятия собственного оборотного капитала, его состав и структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом предопределяет состояние предприятия и устойчивость его положения на финансовом рынке.

Эффективное использование оборотного капитала играет большую роль в обеспечении нормализации работы предприятия.

Оборотный капитал, находясь в процессе производства в непрерывном движении, вступают в циклы оборота и заканчивают их частями; отдельные циклы следуют один за другим, начинаясь и завершаясь в разные дни, т.е. совершаются не только последовательно, но и параллельно[17].

Потребность предприятия в оборотных средствах для обеспечения производства поддается оценке. При установленных планах производства и продаж возможно определение величины оборотных средств, которая обеспечит, с одной стороны, минимальный уровень затрат на производство, а с другой - прочное финансовое положение предприятия, т.е. позволит осуществлять производственную деятельность эффективно, в соответствии с выбранной стратегией. Нормирование оборотных средств заключается в разработке норм по видам товарно-материальных ценностей, а также мероприятий, способствующих повышению эффективности использования оборотных средств. Необходимо строгое соблюдение ритмичности процесса производства на всех его стадиях, поскольку нарушение хотя бы на какой-то одной (задержка с поступлением необходимого сырья, длительность незавершенного производства и др.) отрицательно скажется на оборачиваемости оборотных средств и выполнении функций.

2 АНАЛИЗ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ЗАО «ЮНИЧЕЛ – ЗЛАТО»

2.1 Краткая характеристика предприятия ЗАО «Юничел – Злато»

Обувная фирма «Юничел» – один из самых крупных производственных холдингов России. В его состав входит Челябинская, Златоустовская, Оренбургская обувные фабрики, а также фирменная сеть, насчитывающая 300 фирменных магазинов в различных регионах страны.

Основной целью ЗАО «Юничел – Злато» является получение прибыли.

Увеличения прибыли от реализации продукции предприятие добивается благодаря, во-первых, использованию в производстве только качественных натуральных материалов; во-вторых, разработке разумной ценовой политики; в-третьих, использованию надежных путей реализации продукции (договор с розничной сетью магазинов «Юничел»), которые обеспечивают объемы продаж; в-четвертых, проведению маркетинговых исследований и опросов потребителей на предмет их предпочтений и др. Все это ведет к увеличению конкурентоспособности продукции фирмы, росту доходов и, соответственно, прибыли[37].

Задача предприятия придерживаться стратегии минимизации издержек, а также стратегии быстрого реагирования. Первая заключается в стремлении снизить издержки производства путем повышения эффективности разработки ассортимента, повышения производительности труда, своевременной замены изношенного и внедрением нового современного оборудования; вторая предполагает умение быстро реагировать на изменения в тенденциях моды и последующее моделирование ассортимента в соответствии со спросом населения, а также учет сезонности. Все это создает возможность для производства современной (т.е. соответствующей мнению населения о моде), более качественной (в результате улучшения условий труда и внедрения новейших технологий) и доступной по цене (т.к. снижение издержек ведет к снижению себестоимости и, соответственно, к удешевлению продукции) обуви, что соответствует миссии ЗАО «Обувная фирма «Юничел».

Обувь, изготавливаемая фабрикой, предназначена для людей с низким и средним уровнем дохода. Иными словами, это качественная обувь низкого ценового сегмента, рассчитанная на среднестатистическую российскую семью. Рекламные кампании ЗАО «Юничел-Злато» ориентированы на 2 сегмента. Это женщины от 35 лет. Поскольку считается, что женщины более лояльны, и в семье в большей степени они решают, когда, какую обувь и по какой цене лучше приобрести. Вторым сегментом – это пенсионеры. Поэтому к основным задачам компании относятся улучшение качества и снижение цен на обувь [39].

Компания зарегистрирована 8 ноября 2002 года регистратором Администрации города Златоуста в форме Закрытого Акционерного общества «Юничел-Злато». Компания ЗАО «Юничел – Злато» находится по адресу 456213, Челябинская область, Златоуст, ул. Космонавтов, 3, основным видом деятельности является «Производство обуви». Специализируется на производстве обуви для МВД, МЧС, Минобороны. Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям: «Исследование конъюнктуры рынка», «Сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества», «Прочая розничная торговля вне магазинов», «Специализированная розничная торговля прочими непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки», «Розничная торговля обувью», «Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах», «Прочая оптовая торговля», «Оптовая торговля обувью». Основная отрасль компании - «Производство обуви (без пошива по заказам населения)». Ежегодно предприятие производит более 600 000 пар обуви. Каждый год фабрика прирастает новым потоком. В 2014 году стартовало сразу два потока – 9 и 10 заготовочные. Численный состав предприятия на 2016 год достиг 764 человека. По сравнению с 2015 годом он увеличился на 43 человека [37].

На сегодняшний день обувная фабрика выпускает следующую продукцию:

- мужская обувь: ботинки, полуботинки, туфли, кроссовки, сандалии;
- женская обувь: балетки, босоножки, туфли, ботильоны, полуботинки, сапоги с подъемом, на шпильке, на танкетке и т.д.;

– детская обувь: выполнена с учетом и потребностей детской ножки и специальных материалов. Делится на обувь для мальчиков и девочек.

Предприятие дает гарантию на обувь 70 дней. Около 70 % покупателей обуви «Юничел-Злато» приходят за 3–10 покупками в год, обувая себя, детей, родных. Люди ценят качество товара, широкий ассортимент, доверяют к торговой марке.

ЗАО «Юничел – Злато» внедряет информационную систему в сферу продаж, что позволяет четко отслеживать движение реализуемой продукции, анализировать спрос товара и рентабельность поставщиков, а также спрогнозировать, какие модели и в каком количестве будут востребованы в данном городе. Здесь сформирована бизнес-модель организации розничного магазина, налажена работа с поставщиками обуви, отработана система заказов коллекций, создана схема распределения товара в салонах и его рекламная поддержка.

ЗАО «Юничел – Злато» присуща линейно-функциональная структура управления. При такой структуре всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий организацию. Ему при разработке конкретных программ, решений помогает специальный аппарат (штаб линейного руководителя), состоящий из функциональных подразделений (управлений, отделов, бюро и т.д.) [37].

Организационная структура ЗАО «Юничел – Злато» представлена следующими основными структурными элементами:

- генеральный директор;
- блок производства и технического развития,
- ассортиментный блок;
- экономический блок;
- коммерческий блок;
- блок финансов и управления;
- блок контроля и управления качеством;
- блок службы безопасности и охраны;
- юридический отдел;
- отдел кадров;

- канцелярия;
- административно-хозяйственный отдел (АХО);
- столовая;
- здравпункт;
- база отдыха;
- ремонтно-строительный цех (РСЦ) [37].

Штаб линейного руководителя составляют функциональные начальники, каковыми являются: директор по производству, заместитель генерального директора по снабжению и транспорту, заместитель генерального директора по маркетингу и сбыту, заместитель генерального директора по технологии и качеству, главный бухгалтер, главный экономист, главный специалист по ассортименту, начальник службы безопасности и охраны.

Функциональные руководители имеют в своем подчинении функциональные подразделения соответствующего уровня. Так, например, блок производства и технического развития, который возглавляет директор по производству, включает следующие функциональные подразделения: производственный отдел, испытательную лабораторию, экспериментальный цех, ремонтно-механический цех, теплоэнергоцех, центральную техническую лабораторию, химический цех, научно-технический отдел и др., которые, в свою очередь, напрямую подчинены начальникам соответствующих отделов, цехов и лабораторий.

Весь выпускаемый ассортимент обуви подразделяется по сезонам и выпускается коллекциями.

Коллекции разрабатываются ежесезонно – для каждой коллекции разрабатываются 400-500 моделей, обеспечивая большой выбор обуви на любой вкус.

Для создания обуви ЗАО «Юничел – Злато» использует только проверенное сырье и комплектующие самого высокого качества. Натуральная кожа высшего качества поставляется как зарубежными, так и отечественными производителями «Kampana» (Турция), «Taiga» (Италия), а также фирмы-партнеры из Кореи [37].

Колодки, подошвы и термоэластопласт (ТЭП) также привозятся из-за рубежа или производятся в России – «Taiga» (Италия), «IPR» (Италия), «Italtacco» (Италия), «Schwass» (Польша), «Астеп» (Украина), «Muga» (Турция), «Скортек» (Россия, С. Петербург), «Masgo» (Россия, Москва) и др. Мех закупается во Франции и Бельгии, а комплектующие – в Германии и Японии.

Используемые в производстве химические материалы соответствуют самым строгим европейским стандартам качества и безопасности.

С целью контроля за качеством выпускаемой продукции на предприятии была создана испытательная лаборатория.

Лаборатория аккредитована Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии, оснащена современным высокоэффективным оборудованием и средствами измерений, которые дают возможность оперативно и надежно анализировать продукцию и получать объективные результаты, соответствующие международным требованиям по оценке качества и безопасности продукции.

Также одним из приоритетных направлений контроля качества является - работа по обращениям потребителей. Работа по обращениям потребителей позволяет выявить возможные недостатки и максимально быстро их устранить.

Таким образом, компания «Юничел – Злато» на сегодняшний день – это успешно развивающееся предприятие, которое выпускает мужскую, женскую и детскую обувь. Компания находится в постоянном развитии: усовершенствуется производство обуви, закупаются материалы высокого качества, развивается собственная торговая сеть, а также активно поддерживается связь с потребителями [37].

2.2. Анализ финансового состояния ЗАО «Юничел-Злато»

Основные показатели структуры имущества предприятия ЗАО «Юничел-Злато» представлены в таблице 1 [9].

Таблица 1 – Структура имущества ЗАО «Юничел – Злато»

В тысячах рублей

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		Отклонение 2016 г. к 2014 г.	Темп роста, %
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	На начало анализируемого периода	На конец анализируемого периода		
Актив							
1. Внеоборотные активы	29 426	28 182	28 435	61,6	51,4	-991	-3,4
в том числе: основные средства	28 934	27 692	26 788	60,5	48,4	-2 146	-7,4
нематериальные активы	–	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные, всего	18 368	23 099	26 922	38,4	48,6	+8 554	+46,6
в том числе: запасы	4 097	3 363	2 747	8,6	5	-1 350	-33
дебиторская задолженность	13 984	18 919	23 935	29,3	43,2	+9 951	+71,2
денежные средства и краткосрочные финанс.вложения	149	746	240	0,3	0,4	+91	+61,1
Пассив							
1. Собственный капитал	20 065	21 265	22 320	42	40,3	+2 255	+11,2
2. Долгосрочные обязательства, всего	-221	-120	152	-0,5	0,3	+373	+168,78
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
3. Краткосрочные обязательства, всего	27 950	30 136	32 885	58,5	59,4	+4 935	+17,7
в том числе: заемные средства	–	–	–	–	–	–	–
Валюта баланса	47 794	51 281	55 357	100	100	+7 563	+15,8

Структура активов организации на 31.12.2016 г. характеризуется примерно равным процентом внеоборотных средств и текущих активов (51,4 % и 48,6 % со-

ответственно). Активы организации за весь рассматриваемый период увеличились на 7 563 тысяч рублей. (на 15,8 %). Отмечая увеличение активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 11,2 %. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор [11].

Структура активов организации в разрезе основных групп представлена ниже на рисунке 3.



Рисунок 3 – Структура активов ЗАО «Юничел-Злато» на 31.12.2016г.

Рост величины активов организации связан, главным образом, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса :

- дебиторская задолженность – 9 951 тыс. руб. (88,9 %);
- прочие внеоборотные активы – 721 тыс. руб. (6,4 %).

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- оценочные обязательства – 4 008 тыс. руб. (53 %);

- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 2 255 тыс. руб. (29,8 %);
- кредиторская задолженность – 927 тыс. руб. (12,3 %).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить "основные средства" в активе (–2 146 тыс. руб.).

На последний день анализируемого периода (31.12.2016) значение собственного капитала составило 22 320 тыс. руб.; это на 2 255 тыс. руб. больше значения на начало анализируемого периода.

Основные показатели оценки стоимости чистых активов предприятия представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет чистых активов ЗАО «Юничел-Злато»

В тысячах рублей

Показатель	на начало анализируемого периода (31.12.2014)	Значение показателя					Изменение	
		в тыс. руб.		в % к валюте баланса			Абсолютное отклонение	Темп роста, %
		31.12. 2015	на конец анализируемого периода (31.12.2016)	на 31.12. 2014	на 31.12. 2015	на 31.12. 2016		
1. Чистые активы	20 065	21 265	22 320	42	41,5	40,3	+2 255	11,2
2. Уставный капитал	12	12	12	<0,1	<0,1	<0,1	0	0
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом	20 053	21 253	22 308	42	41,4	40,3	+2 255	11,2

Чистые активы организации на 31.12. 2016 г. намного (в 1 860 раз) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. К тому же, определив текущее состояние показателя, следует отметить увеличение чистых активов на 11,2% в течение анализируемого периода. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении орга-

низации по данному признаку. Наглядное изменение чистых активов и уставного капитал представлено на следующем графике [17].

Динамика чистых активов и уставного капитала наглядно представлена на рисунке 4.

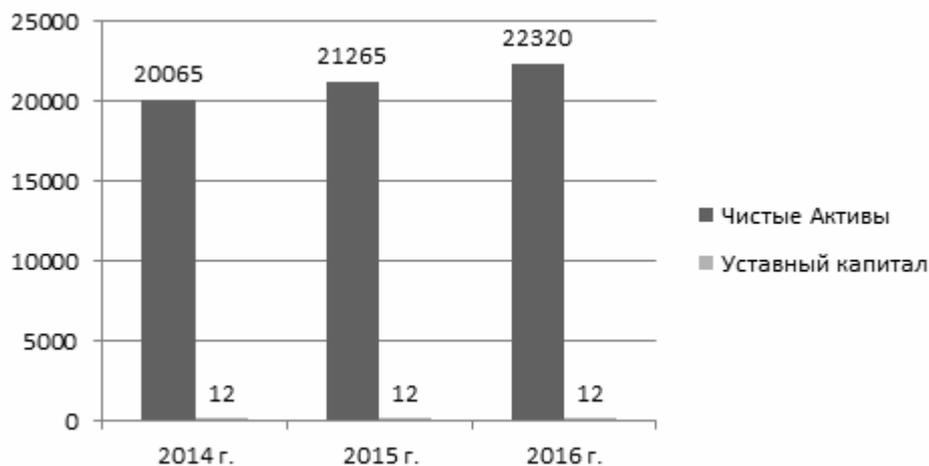


Рисунок 4 – Динамика чистых активов и уставного капитала предприятия, в тыс.руб.

Анализ финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 2.3.

Таблица 3 – Показатели финансовой устойчивости ЗАО «Юничел – Злато»

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	
Коэффициент автономии	0,4198	0,4147	0,4032	-0,0166
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,5096	-0,2995	-0,2271	0,2825
Индекс постоянного актива	1,4665	1,3253	1,2740	-0,1926
Коэффициент покрытия инвестиций	0,4198	0,4147	0,4032	-0,0166
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,4775	-0,3309	-0,2671	0,2104
Коэффициент обеспеченности запасов	-2,3388	-2,0925	-2,1707	0,1681
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,5802	0,5853	0,5968	0,0166

Продолжение таблицы 3

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	
Коэффициент финансового левериджа	1,3820	1,4115	1,4802	0,0982
Коэффициент мобильности имущества	0,3843	0,4504	0,4864	0,1020
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,0081	0,0323	0,0089	0,0008

Коэффициент автономии организации на последний день анализируемого периода составил 0,4032. Полученное значение говорит об удовлетворительной доле собственного капитала. За весь анализируемый период отмечено небольшое снижение коэффициента автономии – 0,0166.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами за весь рассматриваемый период существенно вырос 0,2825, составив – 0,2271. На последний день анализируемого периода значение коэффициента можно считать критическим. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами сохранял значение, не соответствующее нормативному, в течение всего периода.

В течение анализируемого периода имело место небольшое уменьшение коэффициента покрытия инвестиций с 0,44198 до 0,4032 (на 0,0166). Значение коэффициента по состоянию на 31.12.2016 значительно ниже нормативного значения.

За два последних года коэффициент обеспеченности материальных запасов слабо вырос (до – 2,1704; +0,1681). Значения коэффициента в течение всего рассматриваемого периода не укладывались в нормативные. На 31.12.2016 значение коэффициента обеспеченности материальных запасов характеризуется как явно не соответствующее принятому нормативу.

По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной кредиторской задолженности организации значительно превосходит ве-

личину долгосрочной задолженности. При этом в течение анализируемого периода доля долгосрочной задолженности выросла на 0,0166 %.

Наглядно структура капитала организации представлена ниже на рисунке 5.

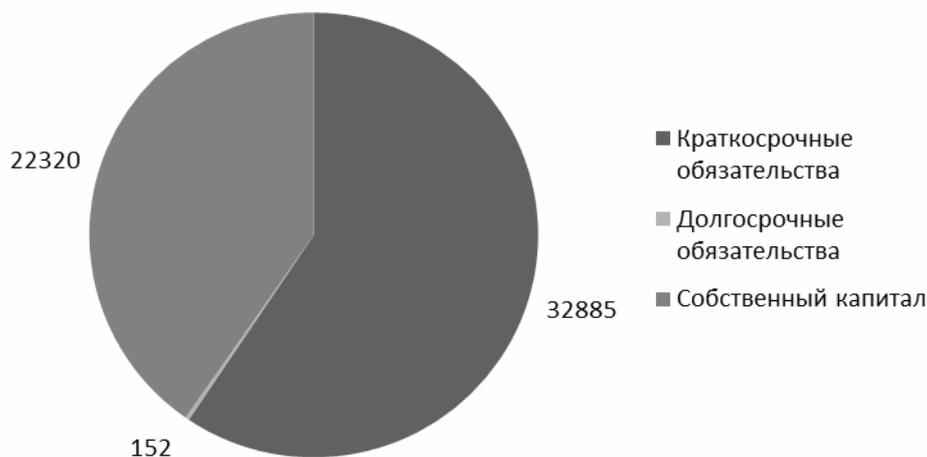


Рисунок 5 – Структура капитала ЗАО «Юничел-Злато» на 31.12.2016 г.

Далее в таблице 4 рассчитаны показатели финансовой устойчивости ЗАО «Юничел – Злато» по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств.

Таблица 4 – Показатели финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

В тысячах рублей

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)		
	на 31.12.2014	на 31.12.2016	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016
СОС1 (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	-9 361	-6 115	-13 458	-10 280	-8 862
СОС2 (рассчитан с уч. долгосрочны пассивов)	-9 582	-5 963	-13 679	-10 400	-8 710
СОС3 (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	-9 582	-5 963	-13 679	-10 400	-8 710

Поскольку на 31.12. 2016 г. наблюдается недостаток собственных оборотных средств, рассчитанных по всем трем вариантам, финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как неудовлетворительное. Несмотря на неудовлетворительную финансовую устойчивость, следует отметить, что все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период (с 31.12.2014 года по 31.12.2016 года) улучшили свои значения.

Ликвидность баланса является одним из важнейших финансовых показателей предприятия и напрямую определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Анализ ликвидности предприятия приведен в таблице 5 [2].

Таблица 5 – Показатели ликвидности ЗАО «Юничел-Злато»

Показатель ликвидности	Значение показателя			Изменение показателя 2016 г. к 2014 г.
	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016	
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	0,6572	0,7665	0,8187	0,1615
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,5812	0,8415	0,9576	0,3764
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0053	0,0248	0,0073	0,0020

По состоянию на 31.12.2016 значение коэффициента текущей ликвидности (0,8187) не соответствует норме. Несмотря на это следует отметить положительную динамику – за два последних года коэффициент текущей ликвидности вырос на 0,1615.

Значение коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности также не соответствует норме – 0,9576 при норме 1. Это говорит о недостатке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. Коэффициент быстрой ликвидности сохранял значение, не соответствующее нормальному, в течение всего рассматриваемого периода.

Коэффициент абсолютной ликвидности, как и два другие коэффициента, имеет значение ниже нормы (0,0073). При этом с начала период коэффициент практически не изменился.

В таблице 6 представлены показатели, характеризующие соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения [16].

Таблица 6 – Показатели, характеризующие соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения ЗАО

«Юничел – Злато»

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платежей средств тыс. руб.,
А1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	240	+61,1	\geq	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	25 245	+3,8	-25 005
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	23 935	+71,2	\geq	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	7 640	+110,4	+16 295
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	2 747	-35,1	\geq	П3. Долгосрочные обязательства	152	+168,8	+2 595
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	28 435	-3,4	\leq	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	22 320	+11,2	+6 115

Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации, выполняется два. Организация неспособна погасить наиболее срочные

обязательства за счет высоколиквидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений), которые составляют только 1% от достаточной величины. В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2). В данном случае у организации достаточно быстрореализуемых активов для полного погашения среднесрочных обязательств (больше в 3,1 раза).

2.3. Анализ эффективности деятельности предприятия и эффективность использования оборотного капитала ЗАО «Юничел – Злато»

Основные финансовые результаты деятельности ЗАО «Юничел – Злато» за 3 последних года приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Основные результаты деятельности предприятия

В тысячах рублей

Показатель	Значение показателя			Изменение показателя	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. к 2014 г.	Темп роста, %
1. Выручка	193 627	202 296	224 705	+31 078	+16,1
2. Расходы по обычным видам деятельности	189 472	197 650	218 191	+28 719	+15,2
3. Прибыль (убыток) от продаж	4 155	4 646	6 514	+2 359	+56,8
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-1 145	-2 236	-3 932	-2 787	+243,41
5. ЕВГТ (прибыль до уплаты процентов и налогов)	3 010	2 410	2 582	-428	-14,2
6. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-1 196	-1 210	-1 527	-331	+27,68
7. Чистая прибыль (убыток)	1 814	1 200	1 055	-759	-41,8
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса	1 814	1 200	1 055	-759	-41,84

За последний год годовая выручка равнялась 224 705 тыс. руб. Годовая выручка в течение анализируемого периода с 2014 по 2016 года заметно выросла (на 31 078 тыс. руб., или на 16,1%).

За 2016 год значение прибыли от продаж составило 6 514 тыс. руб. За весь анализируемый период финансовый результат от продаж вырос на 2 359 тыс. руб.

Обратив внимание на строку 2220 формы №2 можно отметить, что организация учитывала общехозяйственные (управленческие) расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на реализованные товары (работы, услуги).

Ниже на рисунке 6 наглядно представлено изменение выручки и прибыли ЗАО «Юничел – Злато» в течение всего анализируемого периода.

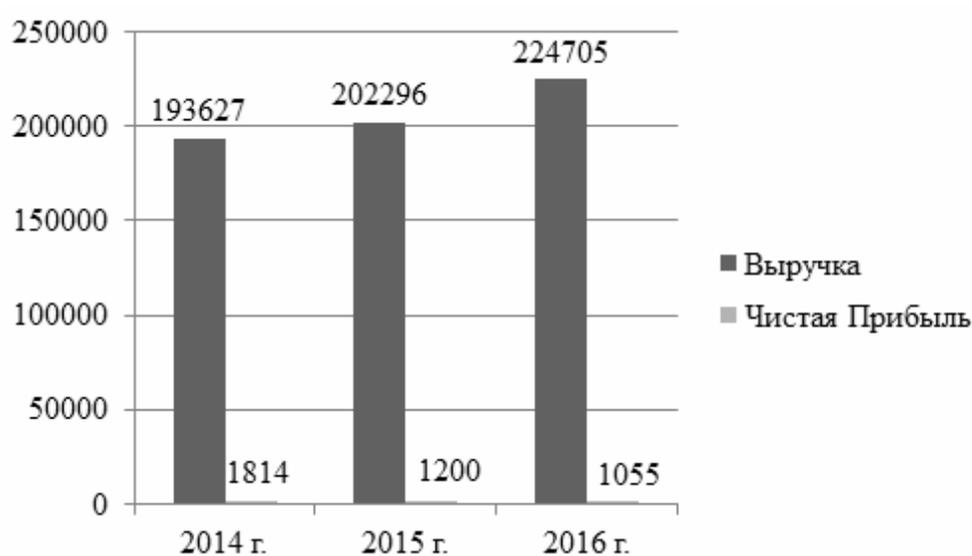


Рисунок 6 – Динамика выручки и прибыли ЗАО «Юничел-Злато» за 2014 – 2016 годы, в тысячах рублей

Расчет рентабельности деятельности предприятия представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Показатели рентабельности ЗАО «Юничел-Злато»

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)			Изменение показателя	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г.	Темп изменения, %
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки).	2,1	2,3	2,9	+0,8	+35,1
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	1,6	1,2	1,1	-0,5	-26,1
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	0,9	0,6	0,5	-0,4	-49,9
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	2,2	2,4	3	+0,8	+36,1

Все три показателя рентабельности за период 01.01–31.12.2016, приведенные в таблице, имеют положительные значения, поскольку организацией получена как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за данный период.

За 2016 год организация по обычным видам деятельности получила прибыль в размере 2,9 копеек с каждого рубля выручки от реализации. К тому же имеет место положительная динамика рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за 2014 год (+0,8 коп.).

Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки) снизилась на 0,5 и составила 1,1 копеек с рубля.

Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки) также снизилась на 0,4 и составила 0,5 копеек с рубля.

Динамика рентабельности продаж за анализируемый период представлена на рисунке 7.

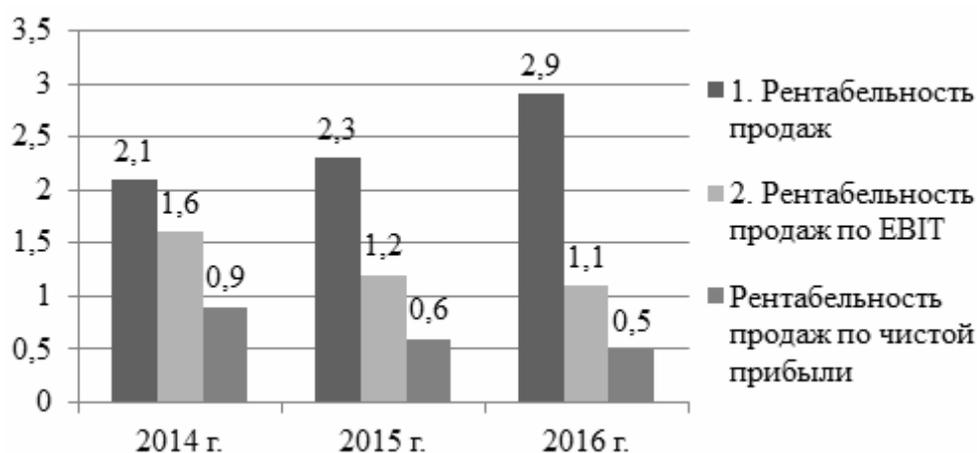


Рисунок 7 – Динамика показателей рентабельности ЗАО «Юничел-Злато»

В следующей таблице 9 представлена рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала.

Таблица 9 – Показатели рентабельности ЗАО «Юничел-Злато»

Показатель рентабельности	Значение показателя, %			Изменение показателя 2016 г. к 2014 г.
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Рентабельность собственного капитала (ROE)	9,0406	5,6431	4,7267	-4,3139
Рентабельность активов (ROA)	3,7955	2,3400	1,9058	-1,8896
Прибыль на задействованный капитал (ROCE)	9,1413	5,6751	4,6947	-4,4466
Рентабельность производственных фондов	6,2694	4,3334	3,9383	-2,3311
Фондоотдача, коэфф.	6,6920	7,3052	8,3883	1,6962

За последний год каждый рубль собственного капитала ЗАО «Юничел-Злато» принес 4,7267 руб. чистой прибыли. За 3 года снижение рентабельности собственного капитала составило -4,3139%. За период с 01.01.2016 по 31.12.2016 значение рентабельности собственного капитала можно охарактеризовать как неудовлетворительное.

Рентабельность активов за период 01.01–31.12.2016 составила 1,9058%. Рентабельность активов за последний год по сравнению с данными за 2014 год умень-

шилась на 1,8896%. В течение всего периода рентабельность активов сохраняла значение, не соответствующее нормативу. Норматив 5%.

Наглядно показатели рентабельности использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала представлены на рисунке 8.

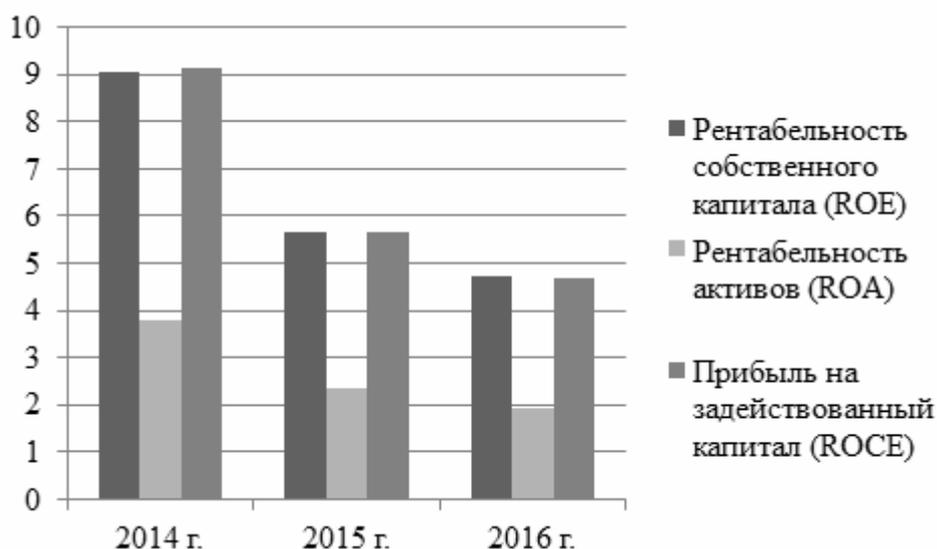


Рисунок 8 – Показатели рентабельности использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала ЗАО «Юничел – Злато»

Выделяют следующие показатели оборачиваемости оборотных средств: коэффициент оборачиваемости, продолжительность одного оборота, коэффициент загрузки оборотных средств. Расчет данных показателей представлен в таблице 10. [32]

Таблица 10 – Показатели оборачиваемости оборотных средств ЗАО «Юничел-Злато»

В тысячах рублей

Показатели	Факт по годам			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2014г.	2015г.	2016г.	2015г. к 2014 г.	2016г. к 2015 г.	2015г. к 2014 г.	2016г. к 2015 г.
Выручка от реализации продукции без НДС и акцизов, тыс.руб.	193 627	202 296	224705	8669	22409	104,48	111,08
Средние остатки оборотных средств, тыс.руб.	14 321	20733,50	25 011	6412,50	4277,50	144,78	120,63

Продолжение таблицы 10

Однодневный оборот (однодневная выручка) по реализации продукции, тыс.руб.	537,85	561,93	624,18	24,08	62,25	104,48	111,08
число дней в анализируемом периоде, дни	360	360	360	–	–	–	–
Длительность одного оборота, в днях	26,63	36,90	40,07	10,27	3,17	138,57	108,60
Коэффициент загрузки оборотных средств	0,07	0,10	0,11	0,03	0,01	138,57	108,60
Экономический эффект от изменения оборачиваемости	5524,01	565,11	–	–4958,90	–	10,23	–
Коэффициент оборачиваемости средств	13,52	9,76	8,98	–3,76	–0,77	72,16	92,08

На предприятии ЗАО «Юничел-Злато» коэффициент оборачиваемости в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшился на 7,92 %, это произошло вследствие того, что выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) увеличилась на 22409 тыс. руб. или на 11,08 % и увеличения остатков оборотных средств на 4277,50 тыс. руб. или 20,63 % , это и повлияло на то, чтобы предприятие уменьшило количество оборотов с 9,76 до 8,98 в год.

Однодневный оборот в 2016 году вырос по сравнению с 2015 годом на 62,25 тыс. рублей (на 11,08 %), что связано с увеличением выручки (нетто) от продажи товаров (работ, услуг) на 11,08 %.

Длительность оборота в днях характеризует среднее время пребывания оборотных активов в процессе кругооборота. Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

В 2016 году по сравнению с 2014 годом произошло увеличение длительности одного оборота с 26,63 до 40,07 дня (на 14,44 дня) или 50,5 %, это произошло

вследствие увеличения средних остатков оборотных средств на 10690 тыс. руб. или 74,65 %.

Коэффициент загрузки оборотных средств показывает сколько оборотных средств приходится на один рубль реализации: чем меньше величина коэффициента загрузки оборотных средств, тем эффективнее используются оборотные средства.

Коэффициент на протяжении всего анализируемого периода оставался практически неизменным, но имел положительную динамику. Происходило это вследствие того, что с каждым годом средний остаток оборотных средств увеличивался, также как и выручка (нетто), в результате чего произошло уменьшение эффективности использования оборотных средств[35].

Экономический эффект от изменения оборачиваемости оборотных средств характеризуется высвобождением или закреплением (привлечением) оборотных средств. Экономический эффект от изменения оборачиваемости в 2015 году составил 565,11 тыс.руб, что на 4958,90 тыс.руб. меньше по сравнению с 2014 годом, произошло это из-за увеличения длительности одного оборота на 14,44 дня и увеличения однодневного оборота на 86,33 тыс.руб..

Высвобождение или закрепление (привлечение) оборотных средств из всех показателей эффективности их использования в наибольшей степени характеризует ускорение оборачиваемости.

Главнейшим синтетическим показателем использования оборотного капитала являются коэффициент рентабельности активов (имущества) и рентабельность текущих активов. Анализ показателей использования оборотного капитала представлен в таблице 11 [9].

Таблица 11 – Показатели использования оборотного капитала ЗАО

«Юничел – Злато»

В тысячах рублей

Показатели	Факт по годам			Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1. Чистая прибыль, тыс.руб.	1814	1200	1055	-614,00	-145,00	66,15	87,92
2. Актив баланса, тыс.руб.	47794	51281	55357	3487,00	4076,00	107,30	107,95
3. Текущие активы, тыс.руб.	18368	23099	26923	4731,00	3824,00	125,76	116,55
4. Рентабельность активов (имущества)	3,80	2,34	1,91	-1,46	-0,43	61,65	81,44
5. Рентабельность текущих активов	9,88	5,20	3,92	-4,68	-1,28	52,60	75,43

В 2014г. рентабельность активов ЗАО «Юничел–Злато» составляла 3,80 %, а к концу анализируемого периода 1,91 %, снижение показателя происходит из-за того, что снижается объем продаж и, соответственно, повышается себестоимость продаж.

Этот коэффициент показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы.

В аналитических целях просчитывают как рентабельность всей совокупности активов, так и рентабельность текущих активов. Текущие активы в 2016 году 3,92 %, что меньше 2014года на 5,96 %, так как текущие активы (итог II раздела баланса) в 2016 году увеличились на 8555 тыс. руб. (46,58 %) по сравнению с 2014 годом.

Анализ изменения текущих активов представлен в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ структуры и динамики изменения текущих активов

В тысячах рублей

Показатели	Факт по годам						Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
	2014 г.	в %	2015 г.	в %	2016 г.	в%	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2014 г.
Оборотные средства, всего:	18368	100	23099	100	26923	100	4731	3824	125,76	116,55
в том числе: производственные запасы	1724	9,39	1545	6,69	2150	7,99	-179	605	89,62	139,16
основное производство	509	2,77	136	0,59	149	0,55	-373	13	26,72	109,56
готовая продукция	1759	9,58	1568	6,79	387	1,44	-191	-1181	89,14	24,68
товары	105	0,57	114	0,49	62	0,23	9	-52	108,57	54,39
дебиторская задолженность	13984	76,13	18919	81,9	23935	88,9	4935	5016	135,29	126,51
денежные средства	149	0,81	746	3,23	240	0,89	597	-506	500,67	32,17
прочие оборотные активы	138	0,75	71	0,31	-		-67		51,45	

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.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость превращения оборотных средств в денежную форму оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

В связи с этим на предприятиях часто практикуют расчеты оборачиваемости средств, вложенных в запасы товарно-материальных ценностей и используемых покупателями продукции в порядке их коммерческого кредитования.

В соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить три направления ускорения их оборачиваемости:

1) На стадии производственных запасов: установление прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии; систематическая проверка состояния складских запасов; замена дорогостоящих видов материалов и топлива более дешевыми без снижения качества продукции.

2) На производственной стадии: сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности; соблюдение ритмичности работы предприятия; комплексное использование сырья; применение отходов.

3) В сфере обращения: ускорение реализации продукции, организация маркетинговых исследований; сокращение кредиторской и дебиторской задолженности[21].

2.4 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности как элемента оборотного капитала ЗАО «Юничел – Злато»

Анализ дебиторской задолженности связан с оптимизацией ее размера и обеспечением инкассации дебиторской задолженности по расчетам за реализованную продукцию.

Важным этапом управления дебиторской и кредиторской задолженностью ее анализ в предшествующем периоде. За 2014 – 2016 г.г. наблюдается значительное увеличение дебиторской задолженности с 13984 тыс.руб. до 23935 тыс. руб. (+9951 тыс.руб.). В структуре оборотных активов за все три анализируемых периода они занимают самую значительную долю по сравнению с другими элементами. Проанализировав состав дебиторской задолженности, можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес занимают расчеты с покупателями и заказ-

чиками, которые с каждым годом имеют тенденцию к увеличению. (с 12635 до 21855 тысяч рублей).

Оборачиваемость дебиторской задолженности должна оцениваться в сопоставлении с оборачиваемостью кредиторской задолженности. Рассчитаем коэффициенты и периоды оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности и представим их значение в таблице 12[20].

Таблица 12 – Показатели оборачиваемости ДЗ и КЗ ЗАО «Юничел–Злато»

Показатели	Факт по годам			Отклонение, (+,-) 2016 г. к 2014 г.	Темп изменения, % 2016 г. к 2014 г.
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		
Коэффициент оборачиваемости ДЗ(в оборотах)	4,5177	3,0741	2,6218	-1,8959	58,0333
Период оборачиваемости ДЗ (в днях)	79,6872	117,1064	137,3128	57,6256	172,3147
Коэффициент оборачиваемости КЗ(в оборотах)	2,1234	2,1211	2,3111	0,1877	108,8388
Период оборачиваемости КЗ (в днях)	169,5371	169,7248	155,7690	-13,7681	91,8790

На основе рассчитанных значений данных показателей можно сделать следующие выводы:

Оборачиваемость дебиторской задолженности с каждым годом уменьшается, если в 2014 году она была 4,5177 оборотов, то к концу 2016 года составила 2,6218 оборота (-1,8959 оборотов), что свидетельствует об ухудшении платежной дисциплины покупателей и увеличение продаж с отсрочкой платежа.

С увеличением оборачиваемости дебиторской задолженности с каждым годом происходит увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности, что является негативной тенденцией для предприятия, поскольку повышает риск ее непогашения.

Оборачиваемость кредиторской задолженности на протяжении всего анализируемого периода практически одинаковая, но к 2016 году немного, но возрастает

(+0,1877 оборотов). Рост оборачиваемости кредиторской задолженности свидетельствует об улучшении платежной дисциплины предприятия в отношениях с поставщиками, персоналом предприятия, бюджетом, внебюджетными фондами, прочими кредитами и сокращение покупок с отсрочкой платежа.

Средний срок оборота кредиторской задолженности к 2016 году уменьшается на 13,7681 дня, что является положительным моментом в деятельности предприятия.

Предпочтительно, чтобы средний срок оборота краткосрочных обязательств был не меньше среднего срока оборота краткосрочной дебиторской задолженности. Это условие важно для обеспечения своевременного проведения расчетов с кредиторами за счет поступлений от дебиторов.

Однако, на данном предприятии средний срок оборота краткосрочных обязательств меньше среднего срока оборота краткосрочной дебиторской задолженности. В связи с этим, данному предприятию следует уделить внимание этой проблеме, поскольку несвоевременное погашение дебиторской задолженности приводит к росту просроченной кредиторской задолженности, что повлечет за собой начисление пеней и штрафов как по договорам, так и по платежам в бюджетные и внебюджетные фонды; увеличению потребности в кредите, вследствие чего возрастают издержки по оплате процентов за кредит; недостатку оборотных средств для обеспечения оптимального объема производства.

Исходя из всех произведенных расчетов деятельность ЗАО «Юничел-Злато» за 2014-2016 гг. является убыточной, наблюдается негативная динамика снижения показателей чистой прибыли предприятия на конец рассматриваемого периода.

Таким образом, анализируя деятельность предприятия за три года, мы наблюдаем ухудшение финансовых результатов деятельности начиная с 2015 года, к 2016 году показатели становятся еще меньше, что говорит о снижении устойчивого состояния ЗАО «Юничел-Злато».

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ЗАО «ЮНИЧЕЛ-ЗЛАТО»

3.1 Разработка мероприятий по эффективному управлению запасами

В структуре запасов в 2016 году основную долю занимают сырье и материалы, в 2016 большое количество запасов готовой продукции. Это говорит о низкой эффективности реализации готовой продукции и товаров для перепродажи.

Анализируя бухгалтерский баланс, показатель «Запасы» имеет положительную динамику к снижению. Но при полном анализе деятельности предприятия, в частности при расчете коэффициента оборачиваемости запасов, нельзя сделать однозначного вывода по его динамике. К 2015 году по сравнению с 2014 годом показатель возрастает на 2,44 оборота, к 2016 году снижается на 6,97 и составляет 19,58 оборотов.

Дабы избежать дальнейшего роста запасов и коэффициента оборачиваемости предлагается ряд мероприятий по эффективному управлению запасами.

В первую очередь предлагается внедрить систему планирования, учета и контроля за состоянием запасов. В целях внедрения системы планирования, учета и контроля за состоянием запасов предлагается ввести должность экономиста в финансовую службу. В его обязанности будет входить осуществлять на основе заявок всех служб планирование объема запасов на год, ежемесячная разбивка планового объема закупок, контроль за исполнением плана закупки, анализ состояния запасов.

Этот специалист будет полностью контролировать состояние запасов на предприятии, анализировать эффективность их использования. Контроль за состоянием запасов должны вести и начальник финансовой службы, и заместитель директора предприятия.

В результате предлагаемого мероприятия у предприятия появится система планирования, учета, контроля за состоянием запасов.

В результате внедрения этой системы у предприятия объем запасов сократится на 5 процентов. Размер снижения запасов составит $2747 \cdot 100 / 5 = 137,35$ тыс. руб.

Так как большую долю в статье «Запасы» имеют материалы, то стоит предложить рекомендации по эффективному управлению материалами.

Главным мероприятием по эффективному использованию материалов может быть расширение ассортимента моделей обуви. Расширение ассортимента может происходить двумя способами – путем насыщения и собственно расширения.

Насыщение ассортимента – выпуск новых товаров в тех же ценовых рамках, что и старые, ориентированных на те же группы потребителей. К насыщению ассортимента обычно прибегают, когда предприятие стремится получать дополнительные прибыли и стремление задействовать неиспользуемые материалы.

Расширение товарного ассортимента может происходить в двух направлениях: вверх и вниз.

Наращивание вниз означает добавление в свой ассортимент более дешевых товаров, ориентируя их на менее обеспеченные слои населения. Нарращивание вниз может иметь целью сдерживание конкурентов, наступление на них или проникновение в наиболее быстро растущие сегменты рынка.

Наращивание вверх, напротив, предполагает включение в ассортимент товаров более высокой ценовой категории, чем те, которыми предприятие занималось до сих пор. Такое желание может быть вызвано более высокими темпами роста в верхних сегментах рынка, желанием позиционировать себя как предприятие с широким ассортиментом. Однако выйти на верхние сегменты рынка достаточно сложно, так как потенциальные покупатели могут не поверить, что фирма, всегда выпускавшая изделия низкой ценовой категории, способна выпустить эксклюзивный товар.

Иногда фирма, выпускающая товары средней ценовой категории, может принять попытку расширения ассортимента сразу в обе стороны – вверх и вниз, как в моем случае.

В целях совершенствования ассортимента ЗАО «Юничел – Злато» необходимо:

- расширить ассортимент зимней модельной обуви, как мужской, так и женской;
- производить пошив кроссовок детских, женских также мужских;
- производить пошив детских, женских, валенок на подошве с расписными узорами;
- производить пошив мужских валенок на подошве.

На примере пошива детских, женских и мужских кроссовок рассмотрим снижение запасов материалов на производстве.

В таблице 13 представлен список материалов для пошива кроссовок и их стоимость.

Таблица 13 – Список материалов для пошива кроссовок и их стоимость

В рублях

Наименование материала	Количество	Стоимость
Кожа	1 кв.дм	15
Текстиль	1 кв.дм	5
Блочки	Пара (2шт)	0,2
Шнурки	Пара (2шт)	3
Кож.подклад	1 кв.дм	2
Стельки размер с 26 по 42	Пара (2шт)	7
Стельки размер с 43 по 46	Пара (2шт)	10
Подошва размер с 26 по 30	Пара (2 шт)	50
Подошва размер с 31 по 35	Пара (2 шт)	55
Подошва размер с 36 по 42	Пара (2 шт)	60
Подошва размер с 43 по 46	Пара (2 шт)	65

Расчеты затрат на материалы для пошива кроссовок размера с 26 по 30 представлены в таблицу 14.

Таблица 14 – Расчет затрат на материалы для пошива кроссовок с 26 по 30 размер

В рублях

Наименование материала	Требуемое количество материала	Сумма затрат
Кожа	5 кв.дм.	75
Текстиль	4 кв.дм.	20
Блочки	16 шт.	3,2

Продолжение таблицы 14

Наименование материала	Требуемое количество материала	Сумма затрат
Шнурки	2 шт.	3
Кож.подклад	5 кв.дм.	10
Стельки	2 шт.	7
Подошва	2 шт.	50
Общая сумма затрат на материалы		170,2

Расчет затрат на материалы для пошива кроссовок размера с 31 по 35 представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Расчет затрат на материалы для пошива кроссовок с 31 по 35 размер
В рублях

Наименование материала	Требуемое количество материала	Сумма затрат
Кожа	6 кв.дм.	90
Текстиль	5 кв.дм.	25
Блочки	20 шт.	4
Шнурки	2 шт.	3
Кож.подклад	6 кв.дм.	12
Стельки	2шт	7
Подошва	2 шт	55
Общая сумма затрат на материалы		196

Расчет затрат материалов на производство кроссовок размера 36-42 представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Расчет затрат на материалы на пошив кроссовок с 36 по 42 размер
В рублях

Наименование материала	Требуемое количество материала	Сумма затрат
Кожа	7 кв.дм.	105
Текстиль	6 кв.дм	30
Блочки	20 шт.	4
Шнурки	2 шт.	3
Кож.подклад	7 кв.дм.	14
Стельки	2 шт.	7
Подошва	2 шт.	60
Общая сумма затрат на материалы		223

Расчет затрат материалов на производство кроссовок размера 43-46 представлен в таблице 17.

Таблица 17 – Расчет затрат на материалы для пошива кроссовок с 43 по 46 размер
В рублях

Наименование материала	Требуемое количество материала	Сумма затрат
Кожа	8 кв.дм.	120
Текстиль	7 кв.дм.	35
Блочка	24 шт.	4,8
Шнурки	2 шт.	3
Кож.подклад	8 кв.дм.	16
Стельки	2 шт.	10
Подошва	2 шт.	65
Общая сумма затрат на материалы		253,8

Предполагаемый пошив обуви данной модели будет в количестве 400 пар в год. Стоимость общих затрат на материалы составит 337,2 тыс. рублей.

Применение данной рекомендации будет способствовать снижению запасов материалов на производстве.

Также для избежания залежей запасов, в частности готовой продукции, предлагается ввести продажу партиями. Так как предприятие изготавливает обувь высокого качества, на нее имеется спрос. Широкой популярностью пользуются мужские ботинки – берцы, детские сандалии разного вида, а также чешки. Берцы по оптовой цене можно продавать Вооруженным Силам РФ, рабочим заводов и фабрик на территории РФ, а также за пределы России. Цена в торговых магазинах на зимние берцы 1110 рублей, на демисезонные – 880 рублей. При покупке партией цена товара будет оптовой. На зимние берцы – 980 рублей, на демисезонные – 720 рублей. Предположительно в зимний период (с октября по апрель-7месяцев) будут покупать 700 пар берцев, в течение летне – осеннего периода – 300 пар. Доставка при оптовой покупке будет бесплатной (партией будет считаться покупка от 20 пар).

Детские сандалии покупать партиями будут детские дома и некоторые детские сады. Цена в торговых магазинах на сандалии 550 рублей, по оптовой же цене они будут стоить 300 рублей. Предположительно в год будут покупать 800 пар. Дос-

тавка при оптовой покупке будет бесплатной (партией будет считаться покупка от 20 пар).

Чешки будут приобретать танцевальные, спортивные коллективы по всей Челябинской области и другие регионы России. Цена в торговых магазинах на чешки-250 рублей. При покупке партий продажа будет осуществляться по оптовой цене в размере 200 рублей. Предположительно в течение года будет покупаться 900 пар. При покупке партией доставка будет бесплатной (партией будет считаться покупка от 20 пар).

Расчеты по продаже оптовым методом представлены в таблице 18.

Таблица 18– Расчет суммы проданных товаров оптовым методом

В рублях			
Наименование товара	Предполагаемое количество продаж в год (пар)	Стоимость одной пары	Сумма за партию
Берцы зимние	700	980	686000
Берцы демисезонные	300	720	216000
Сандалии детские	800	300	240000
Чешки	900	200	180000
Итого			1322000

Анализируя таблицу расчетов продукции оптовым методом, мы можем наблюдать высвобождение 1322000 рублей, что положительно повлияет на снижение запасов на производстве.

3.2 Разработка мероприятий по эффективному управлению дебиторской задолженностью

В связи с тем, что дебиторская задолженность занимает наибольший удельный вес в структуре оборотных активов, ей следует уделить наибольшее внимание.

Одним из способов снижения дебиторской задолженности является факторинг, который позволит предприятию рефинансировать преимущественную ее часть. Факторинговые компании осуществляют кредитование предприятия-продавца в форме предварительной оплаты долговых требований по платежным документам,

обычно в размере от 70 до 90% суммы долга в зависимости от фактора риска. Размер комиссионного вознаграждения составляет от 1 до 3% от суммы долга.

С целью сокращения дебиторской задолженности на предприятии предлагается обратиться в Банк Траст Операционный, офис в г. Миасс. Продадим факторинговой компании дебиторскую задолженность в сумме 23935 тыс. рублей. Факторинговая компания выдает ссуду в размере 80% от номинальной суммы под 23% годовых. Комиссионные факторинговой компании составляют 9% от общей величины заложенной дебиторской задолженности. Экономия на расходах по содержанию кредитного отдела и расходах на покрытие безнадежных долгов равна 2154,15 тыс. руб. в месяц.

Прогнозные показатели факторинговой услуги представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Прогнозные показатели факторинговой услуги

В тысячах рублей

Показатели	Прогнозное значение
Сумма кредита при использовании факторинга	$23935 \cdot 0,8 = 19148$
Остальная сумма проданной дебиторской задолженности	$23935 - 19148 = 4787$
Процент по кредиту при использовании факторинга	$23935 \cdot 23 \cdot 9 / 12 \cdot 100 = 4128,79$
Комиссионные факторинговой компании	$23935 \cdot 0,09 = 2154,15$
Общая сумма расходов, связанных с использованием факторинга	$2154,15 + 4128,79 = 6282,94$
Чистый денежный поток при использовании факторинга	$19148 + 4787 - 6282,94 = 17652,06$
Эффективная годовая стоимость факторинга, %	$6282,94 / 23935 \cdot 100 = 26,26$

Применение данного метода эффективного управления дебиторской задолженностью показало, что сумма кредита при использовании факторинга составит 19148 тыс. руб. Остальная сумма проданной дебиторской задолженности в сумме 4787 тыс. руб. поступит на счет ЗАО «Юничел – Злато» в момент наступления срока платежа.

Процент по кредиту при использовании факторинга составляет 4128,79 тыс. руб. Комиссионные факторинговой компании 2154,15 тыс. руб. Общая сумма расходов, связанных с использованием факторинга составит 6282,94

тыс. руб. Чистый денежный поток при использовании факторинга равен 17652,06 тыс. руб.

Так как чистый денежный поток от факторинговой операции положительный, то в целях оперативного ускорения инкассации дебиторской задолженности ЗАО «Юничел – Злато» принимается вариант факторинга. Эффективная годовая стоимость факторинга равна 26,26% .

При применении факторинга ЗАО «Юничел-Злато» получит чистый доход в размере 17652,06 тыс. руб. Решится проблема временного недостатка ликвидных средств и недополучения прибыли из-за неплатежеспособности должников.

Таким образом, применение факторинга позволит ЗАО «Юничел-Злато» высвободить 17652,06 тыс. руб., которые согласно принятой реорганизационной политике, можно будет направить на погашение кредиторской задолженности.

Решится проблема временного недостатка ликвидных средств и недополучения прибыли из-за неплатежеспособности должников.

Так же для более эффективного управления дебиторской задолженностью, движением и своевременной инкассацией, предлагается ввести систему скидок за оплату в срок. Именно скидки за оплату в срок способствуют сокращению дебиторской задолженности. Они позволяют вовремя получить денежные средства от покупателей и заказчиков, так как являются своего рода стимулятором для более быстрых расчетов. Скидка за оплату в срок, т.е. скидка в зависимости от срока оплаты. Эти скидки предлагаются с целью побудить покупателя оплатить счет до окончания оговоренного срока платежа. В договоре на продажу товара будет оговорен срок платежа в течении 50 дней. Однако, при оплате за эту продукцию в течении 10 дней покупателю предоставляется скидка 25%. Многие покупатели предпочитают использовать такие скидки, поскольку отказ от них эквивалентен займу денег под проценты. Применение этих скидок способствует сокращению сомнительной задолженности и увеличению оборачиваемости дебиторской за-

долженности. Если оплата совершается позже установленного срока (с 11-го по 45-й день), скидка на продукцию не предоставляется и покупатель оплачивает полную стоимость товара. В случае неуплаты в течение всего кредитного периода, покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф.

Расчет показателей внедрения системы скидок представлен в таблице 20.

Таблица 20 – Расчет основных показателей от внедрения системы скидок в ЗАО «Юничел – Злато» с прогнозом

Показатели	Период, годы		Изменения
	2016 г.	прогноз на 2017	
Годовой объем продаж, тыс.руб.	224705	–	–
Себестоимость, тыс.руб.	174718	–	–
Доля клиентов, пользующихся скидкой, %	25	25	–
Годовой объем продаж в кредит со скидкой, тыс.руб.	56176,25	–	–
Величина скидки, %	–	25	25
Сумма скидки, тыс.руб.	–	14044,06	14044,06
Анализируемый период	360	360	–
Длительность одного оборота, дни	137,31	100,00	-37,31
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	2,62	3,60	0,98
Средняя дебиторская задолженность, тыс.руб.	21426,56	15604,51	-5822,04
Средние инвестиции в дебиторскую задолженность, тыс.руб.	16660,09	12133,19	-4526,89
Требуемая норма прибыли на капитал, %	30	30	–
Экономия на затратах по содержанию дебиторской задолженности, тыс.руб.	–	1358,07	+1358,07

Годовой объем продаж в денежном выражении составляет 224705 тыс. руб., доля клиентов, пользующихся скидкой составляет 25%, годовой объем продаж в кредит со скидкой составляет 56176,25 тыс. руб..

Величина скидки в соответствии с предложенной системой скидок 25% в денежном выражении за год составит 14044,06 тыс. руб..

Анализируемый период времени – 360 дней. Период погашения дебиторской задолженности до введения скидок составляет 137,31 дней. Период погашения дебиторской задолженности после введения скидок в соответствии с условиями скидки составит 100 дней.

Оборачиваемость дебиторской задолженности до введения системы скидок равна 2,62, оборачиваемость дебиторской задолженности после введения системы скидок равна 3,60.

Средняя дебиторская задолженность за год до введения системы скидок составляет 21426,56 тыс. руб., после введения системы скидок составляет 21426,56 тыс. руб..

Средние инвестиции в дебиторскую задолженность за год до введения системы скидок составляют 16660,09 тыс. руб. После введения системы скидок составляют: 12133,19 тыс. руб..

Экономия на затратах по содержанию дебиторской задолженности за год составит 1358,07 тыс. руб..

Таким образом, дополнительный доход от внедрения системы скидок составил 1358,07 тыс. руб..

Также можно выделить еще несколько путей снижения уровней дебиторской задолженности:

- эффективное ведение телефонных переговоров с должниками, с целью установления кратчайших сроков погашения долга и формирования, удобных для обеих сторон условий выплаты;

- рассылка письменного уведомления с просьбами о выполнении должником его финансовых обязательств;

- построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности, определение приемов ускорения процесса поступления денежных средств.

- прекращение обслуживания клиента и ограничение поставок до момента погашения долговых обязательств;

– обращение в суд для получения суммы долга.

3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий

В результате анализа деятельности ЗАО «Юничел – Злато» были выявлены слабые стороны предприятия, в дальнейшем предложены мероприятия по улучшению эффективного управления оборотным капиталом, способствующие оптимизации размера, состава и структуры оборотных средств.

В отношении производственных запасов были предложены следующие мероприятия:

– внедрение системы планирования, учета и контроля за состоянием запасов позволило определить их высвобождение в размере 137,35 тыс. рублей;

– расширение ассортимента позволило определить высвобождение на сумму 337,2 тыс. рублей;

– реализация запасов готовой продукции партиями по оптовым ценам на сумму 1322 тыс. рублей.

Общая сумма средств, высвобожденных в результате оптимизации производственных запасов составила 1796,55 тыс. рублей.

В отношении дебиторской задолженности предложены следующие мероприятия:

– применение факторинга, который позволит предприятию высвободить 17652,06 тыс. рублей;

– применение системы скидок, которая позволит предприятию высвободить 1358,07 тыс. рублей.

Общая сумма средств, высвобожденных в результате предложенных мероприятий по эффективному управлению дебиторской задолженностью составит 9010,13 тыс. рублей.

Общий экономический эффект от предложенных мероприятий представлен в таблице 21.

Таблица 21 – Экономический эффект от предложенных мероприятий по эффективному управлению оборотным капиталом в ЗАО

«Юничел – Злато»

В тысячах рублей

Мероприятия	Экономический эффект
В отношении производственных запасов:	1796,55
– внедрение системы планирования, учета и контроля за состоянием запасов	137,35
– расширение ассортимента моделей	337,2
– реализация запасов готовой продукции партиями по оптовым ценам	1322
В отношении дебиторской задолженности:	19010,13
– применение факторинга	17652,06
– применение системы скидок	1358,07

Наглядно экономический эффект представлен на рисунках 9 и 10.

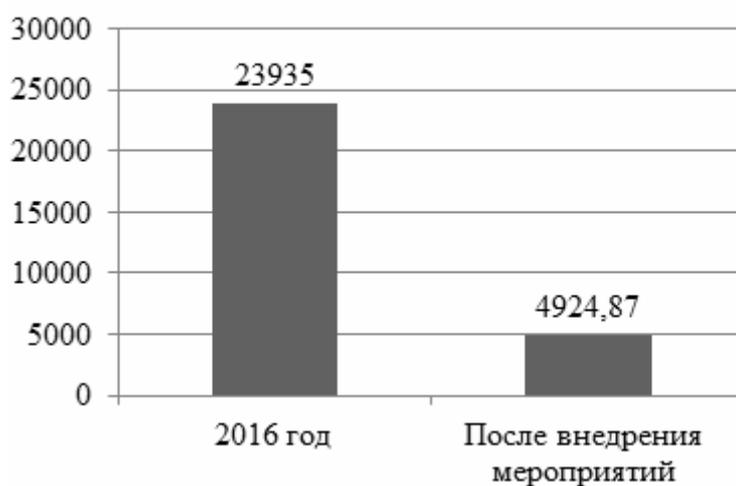


Рисунок 9 – Динамика снижения дебиторской задолженности от внедрения мероприятий, тыс.руб

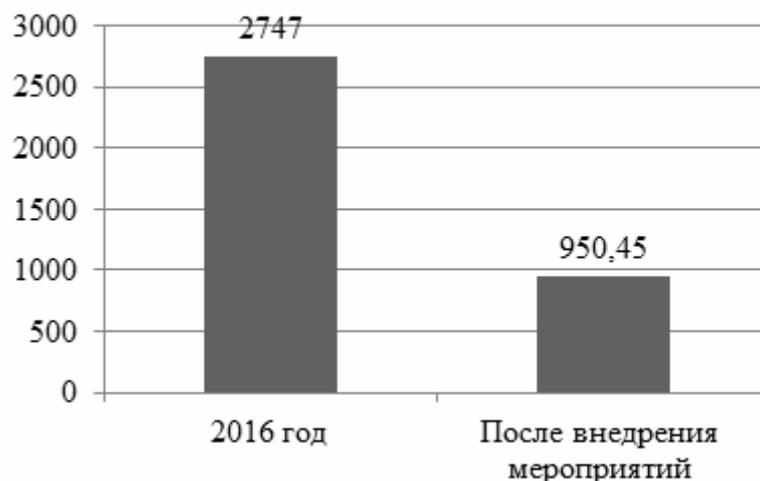


Рисунок 10 – Динамика снижения запасов от внедрения мероприятий, тыс.руб.

Таким образом, общий экономический эффект от предложенных мероприятий по совершенствованию управления оборотным капиталом в ЗАО «Юничел–Злато» составил 20806,68 тыс. рублей.

Прогнозный отчет о финансовых результатах на 2017 год представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Прогнозный отчет о финансовых результатах на 2017 год

В тысячах рублей

Наименование показателя	2016г.	На 2017 год	Изменение
Выручка	224705	226501,55	1796,55
Себестоимость продаж	-174718	-175055,2	337,2
в том числе: по деятельности с основной системой налогообложения	-174718	-175055,2	337,2
Выловая прибыль(убыток)	49987	51446,35	1459,35
Коммерческие расходы	-4046	-3980	66
Управленческие расходы	-39427	-41580	-2153
Прибыль (убыток) от продаж	6514	5886,35	-627,65
Доходы от участия в других организациях			
Проценты к получению			
Проценты к уплате			
Прочие доходы	518	500	-18

Продолжение таблицы 22

Прочие расходы	-4450	-3920	530
Прибыль (убыток) до налогообложения	2582	2466,35	-115,65
Текущий налог на прибыль	-1109	-493,27	615,73
в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	1010	1020	10
Изменение отложенных налоговых обязательств	-272	-310	-38
Изменение отложенных налоговых активов	434	52	-382
Прочее	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	1055	1715,08	660,08

Анализируя прогнозный баланс на 2017 год, можно сделать вывод о том, что выручка возрастет на 1796,55 тыс. рублей. В свою очередь чистая прибыль увеличится на 660,08 тыс. рублей.

Наглядно прогнозное изменение чистой прибыли представлено на рисунке 11.

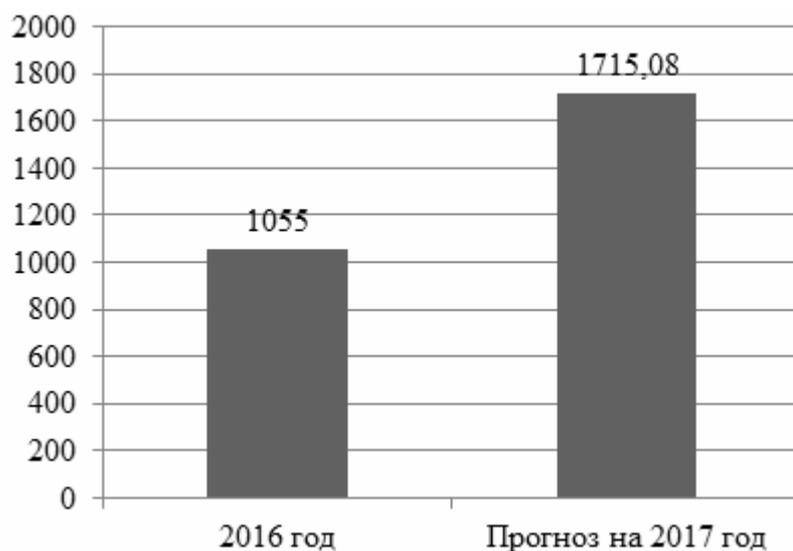


Рисунок 11 – Прогнозное изменение чистой прибыли на 2017 год

Анализируя 3 главу можно сделать следующие выводы:

В отношении производственных запасов были предложены следующие мероприятия:

– внедрение системы планирования, учета и контроля за состоянием запасов позволило определить их высвобождение в размере 137,35 тыс. рублей;

– расширение ассортимента позволило определить высвобождение на сумму 337,2 тыс. рублей;

– реализация запасов готовой продукции партиями по оптовым ценам на сумму 1322 тыс. рублей.

Общая сумма средств, высвобожденных в результате оптимизации производственных запасов составила 1796,55 тыс. рублей.

В отношении дебиторской задолженности предложены следующие мероприятия:

– применение факторинга, который позволит предприятию высвободить 17652,06 тыс. рублей;

– применение системы скидок, которая позволит предприятию высвободить 1358,07 тыс. рублей.

Общая сумма средств, высвобожденных в результате предложенных мероприятий по эффективному управлению дебиторской задолженностью составит 19010,13 тыс. рублей.

Таким образом, предложенные мероприятия по совершенствованию управлением оборотными средствами считаю целесообразными и своевременными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа посвящена раскрытию теоретических и методологических аспектов управления оборотным капиталом, а также разработке управленческих решений по эффективному управлению оборотным капиталом предприятия.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выступает закрытое акционерное общество «Юничел – Злато», основным видом деятельности которого является производство обуви.

Цель исследования – определить мероприятия по эффективному управлению оборотным капиталом, позволяющих повысить эффективность деятельности предприятия.

Результаты проведенного исследования позволили сформулировать следующие выводы:

1. Структура активов организации на 31.12.2016 г. характеризуется примерно равным процентом внеоборотных средств и текущих активов (51,4 % и 48,6 % соответственно). Активы организации за весь рассматриваемый период увеличились на 7 563 тысяч рублей. (на 15,8 %).
2. Чистые активы организации на 31.12.2016 г. намного (в 1 860 раз) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации.
3. За два последних года коэффициент обеспеченности материальных запасов слабо вырос (до -2,1704; +0,1681). Значения коэффициента в течение всего рассматриваемого периода не укладывались в нормативные.
4. По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной кредиторской задолженности организации значительно превосходит величину долгосрочной задолженности. При этом в течение анализируемого периода доля долгосрочной задолженности выросла на 0,0166 %.

5. По состоянию на 31.12.2016 значение коэффициента текущей ликвидности (0,8187) не соответствует норме. Несмотря на это следует отметить положительную динамику – за два последних года коэффициент текущей ликвидности вырос на 0,1615.
6. Значение коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности также не соответствует норме – 0,9576 при норме 1. Это говорит о недостатке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства.
7. За последний год годовая выручка равнялась 224 705 тыс. руб. Годовая выручка в течение анализируемого периода с 2014 по 2016 года заметно выросла (на 31 078 тыс. руб., или на 16,1 %).
8. За 2016 год значение прибыли от продаж составило 6 514 тыс. руб. За весь анализируемый период финансовый результат от продаж вырос на 2 359 тыс. руб.
9. Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки) снизилась на 0,5 и составила 1,1копеек с рубля.
- 10.Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки) также снизилась на 0,4 и составила 0,5 копеек с рубля.
- 11.Рентабельность активов за период 01.01–31.12.2016 составила 1,9058%. Рентабельность активов за последний год по сравнению с данными за 2014 год уменьшилась на 1,8896%. В течение всего периода рентабельность активов сохраняла значение, не соответствующее нормативу.
- 12.Исходя из всех произведенных расчетов деятельность ЗАО «Юничел – Злато» за 2014 – 2016 гг. является убыточной, наблюдается негативная динамика снижения показателей чистой прибыли предприятия на конец рассматриваемого периода.

В третьей главе предложен ряд мероприятий по эффективному управлению оборотным капиталом, в частности запасами и дебиторской задолженностью.

В отношении производственных запасов были предложены следующие мероприятия:

– внедрение системы планирования, учета и контроля за состоянием запасов позволило определить их высвобождение в размере 137,35 тыс. рублей;

– расширение ассортимента позволило определить высвобождение на сумму 337,2 тыс. рублей;

– реализация запасов готовой продукции партиями по оптовым ценам на сумму 1322 тыс. рублей.

Общая сумма средств, высвобожденных в результате оптимизации производственных запасов составила 1796,55 тыс. рублей.

В отношении дебиторской задолженности предложены следующие мероприятия:

– применение факторинга, который позволит предприятию высвободить 17652,06 тыс. рублей;

– применение системы скидок, которая позволит предприятию высвободить 1358,07 тыс. рублей.

Общая сумма средств, высвобожденных в результате предложенных мероприятий по эффективному управлению дебиторской задолженностью составит 19010,13 тыс. рублей.

После внедрения предложенных мероприятий выручка возрастет на 1796,55 тыс. рублей. В свою очередь чистая прибыль увеличится на 660,08 тыс. рублей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексеев А., Герцог И. Национальные особенности формирования оборотного капитала // ЭКО. – 2012. – N 10. С.53 – 63.
- 2 Бороненкова С.А., Маслова Л.И., Крылов С.И. Финансовый анализ предприятия: Учеб.пособие. – Екатеринбург: Изд-во экон. ун-та, 2012.–200с.
- 3 Бородина Е.И. Голикова Ю.С. и др. Финансы предприятий. Учеб.пособие под ред.Е.И.Бородиной. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. – 189с.
- 4 Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента, как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 2014. – 383 с.
- 5 Бородина Е.И., Голикова Ю.С., Колчина Н.В., Смирнова З.М. Финансы предприятий. – М.: Банки и биржи,2012. – 208 с.
- 6 Бредихин В.П. Оборотный капитал предприятия и методы определения потребности в нем // Реформы в России и проблемы управления - 99: Матер. 14 Всерос. науч. конф. молодых ученых и студентов. Вып.2. - М.: Гос. ун-т упр., 2012. С.9 – 10.
- 7 Букан Д., Кенигсберг Э. Научное управление запасами. Пер. с англ. – М.: Наука, с.123 – 145.
- 8 Ворст И., Ревентлоу Г.Г. Экономика фирмы: Учебник. Пер. с датск. – М.: Высшая школа. – 2014. – 272с.
- 9 Герцог «Экономика и жизнь» Сибирь №5 (95), «Резервы менеджмента. Некоторые аспекты управления структурой имущества и капитала предприятия».– 46с.
- 10Гридина М. Финансовый менеджмент. Курс лекций К.: МАУП, 2013.–25с.
- 11Грузинов В.П. и др. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под.ред. проф. В.П. Грузинова – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ,2012.–208с.
- 12Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием (фирмой): Учебник. – 3-е изд. перераб. доп. – Екатеринбург: Изд – во Урал. гос. экон. ун – та, 2013.С.171–179

13 Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 284 с.

14 Казак А.Ю., Веретенникова О.Б., Майданик В.И. Финансовая политика хозяйствующих субъектов: проблемы разработки и внедрения. – Екатеринбург: Издательство АМБ, 2013 – 308с.

15 Как обеспечить рост капитала воспроизводственные основы экономики фирмы. Учебное пособие / Под ред. А.Г. Грязновой и С.А. Ленской. – М.: Финансовая Академия при Правительстве РФ, 2015. – 120 с.

16 Комплексный технико-экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / В.В. Рыжова Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2012.– 56с.

17 Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2013.–245с.

18 Крейнина М.Р. Финансовый менеджмент /Учебное пособие.- М.: Изд-во "Дело и сервис", 2014.– 270с.

19 Литвин М.И. Как определять плановую потребность предприятия в оборотных средствах //Финансы , 2013, № 1.С.7–12.

20 Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник . – М.: «Банки и биржи», «ЮНИТИ», 2015.–240с.

21 Прыкин Б.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.С.45 – 89.

22 Родионов А.Р., Родионова Р.А. Управление производственными запасами // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №1.С.22 – 26

23 Стоянова Е.С., Быкова Е.В., Бланк И.А. Управление оборотным капиталом / Под ред. Е.С. Стояновой.– (серия «Финансовый менеджмент для практиков») – М.: Изд-во Перспектива, 2014.С.5 – 127.

24 Финансы предприятий: Учебник для вузов/ Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; Под ред.проф.Н.В. Колчиной. – 2-е изд.,перераб.и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.С.93 – 101.

25 Фомин П.А. Проблемы структуризации финансовых потоков в реальной экономике России. Монография. М.: Высшая школа. – 2012. –100с.

26 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: «ИНФРА – М», 2013 – 343с.

27 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2014.–656с.

28 Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: В 2т. / Пер. с англ. Под ред. А.Г. Слуцкого. СПб.: Экономическая школа.– 2013. Т.2 –592с.

29 Экономика предприятия: Учеб.пособие. – Ч.1. / Бобков Л.В., Горфинкель В.Я., Купряков Е.М., Прасолова В.П., Фатеева В.И., Швандар В.А.; Под ред. Горфинкеля В.Я., Купрякова Е.М. – М.: Экономическое образование, 2013. – 184с.

30 Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: "Юристъ", 2013. –584 с.

31 Экономика предприятия: Учебник.– 2-е изд.,исправленное/ Семенов В.М., Баев И.А., Терехова С.А., Чернов А.В., Дмитриев И.Н., Кучина Е.В., Варламова З.Н., Кузьмин А.П.; Под ред. Семенова В.М.–М.: Центр экономики и маркетинга,2012.С.133-141.

32 Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред.проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара.– 3-е изд. перераб. доп.-М.: ЮНИТИ–ДАНА,2012.С.233–254.

33 Экономика предприятия: Учебник/ Под ред.проф.О.И. Волкова.–2-е изд. перераб. доп.–М.: ИНФРА-М,2012.– 235с.

34 Экономика предприятия: Учебник/ Под ред.проф. Н.А. Сафронова.– М.:ЮРИСТЪ,2013.–257с.

35 Экономика предприятия: Учебник/ Науч.ред. Б.И. Чайкин, В.Ж. Дубровский.–Екатеринбург: Изд-во Урал.гос.экон.ун-та,2012.С.57–64.

36 <http://inec.ru/it/automated-analysis/fa/>

37 <http://www.unichel.ru>

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Бухгалтерский баланс
На 31.12.2016

Организация Закрытое Акционерное Общество «Юничел – Злато»
Вид экономической деятельности производство обуви

Единица измерения: тыс. руб.

Наименование показателя	Код	на 31 декабря 2014г.	на 31 декабря 2015г.	на 31 декабря 2016г.
АКТИВ				
I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	28934,00	27692,00	26788,00
в том числе:				
Основные средства в организации	11501	28631,00	27389,00	26485,00
Приобретение земельных участков	11502	303,00	303,00	303,00
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			434,00
Прочие внеоборотные активы	1190	492,00	490,00	1213,00
Итого по разделу I	1100	29426,00	28182,00	28434,00
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	4097,00	3363,00	2747,00
в том числе				
Материалы	12101	1724,00	1545,00	1963,00
Товары	12102	105,00	114,00	62,00
Готовая продукция	12103	1759,00	1568,00	387,00
Основное производство	12104	509,00	136,00	149,00
Раходы будущих периодов	12105			186,00

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	13984,00	18919,00	23935,00
в том числе:				
Расчеты с покупателями и заказчиками	12301	12635,00	17421,00	21855,00
Финансовые вложения(за искл. Денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	149,00	746,00	240,00
в том числе:				
Касса организации	12501	2,00	6,00	6,00
Расчетные счета	12502	147,00	740,00	234,00
Прочие оборотные активы	1260	138,00	71,00	
в том числе:				
Расходы будущих периодов	12601	138,00	71,00	
Итого по разделу II	1200	18368,00	23099,00	26923,00
БАЛАНС	1600	47794,00	51281,00	55357,00
ПАССИВ				
III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	12	12	12
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340	10688	10688	10688
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360	2	2	2
в том числе:				
Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	13601	2	2	2
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	9383	10583	11638
Итого по разделу III	1300	20065	21265	22320
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420	-221	-120	152

Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	-221	-120	152
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	24318	23369	25245
в том числе:				
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	15201	219	229	279
Расчеты с поставщиками и заказчиками	15202	5		
Расчеты по налогам и сборам	15203	11371	11745	13103
Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	15204	5447	3316	3689
Расчеты с персоналом по оплате труда	15205	7104	7927	8014
Расчеты с подотчетными лицами	15206	8	3	1
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	15207	164	149	159
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540	3632	6767	7640
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	27950	30136	32885
БАЛАНС	1700	47794	51281	55357

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

Организация Закрытое Акционерное Общество «Юничел – Злато»

Вид экономической

деятельности производство обуви

Единица измерения: тыс. руб.

Наименование показателя	Код	на 31 декабря 2014г.	на 31 декабря 2015г.	на 31 декабря 2016г.
Выручка	2110	193627	202296	224705
Себестоимость продаж	2120	-151170	-158373	-174718
в том числе: по деятельности с основной системой налогообложения	21201		-158373	-174718
Выловая прибыль(убыток)	2100	42457	43923	49987
Коммерческие расходы	2210	-4156	-4193	-4046
Управленческие расходы	2220	-34146	-35084	-39427
Прибыль (убыток) от продаж	2200	4155	4646	6514
Доходы от участия в других организациях	2310			
Проценты к получению	2320			
Проценты к уплате	2330			
Прочие доходы	2340	1711	669	518
Прочие расходы	2350	-2856	-2905	-4450
Прибыль (убыток) до налого- обложения	2300	3010	2410	2582
Текущий налог на прибыль	2410	-1285	-1689	-1109
в том числе постоянные нало- говые обязательства (активы)	2421	594	728	1010
Изменение отложенных нало- говых обязательств	2430	89	-101	-272
Изменение отложенных нало- говых активов	2450		434	
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	1814	1200	1055