

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Маркетинг»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент,

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор

\_\_\_\_\_ / И. Ю. Окольнішнікова

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Управление оборотными активами предприятия на примере ООО «Компания  
Витэкс»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ – 38.03.02. 2017. 492. ПЗ ВКР

Руководитель, к.п.н, доцент

\_\_\_\_\_ / Е. В. Ярушина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор работы,

студент группы ЭУ – 586 з

\_\_\_\_\_ / А.В. Лапп

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер, преподаватель, доцент

\_\_\_\_\_ / Е. В. Ярушина

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Челябинск 2017

## РЕФЕРАТ

Лапп, А.В. Управление оборотными активами предприятия на примере ООО «Компания Витэкс». – Челябинск: ЮУрГУ, 2017. – 84 с. Ил. 11, табл. 11, список лит. - 51 наименование, приложения 3 листа.

Предметом исследования выпускной квалификационной работы являются оборотные активы предприятия.

Объектом изучения в выпускной квалификационной работе является ООО Компания «Витэкс».

Актуальность темы: управление оборотными активами имеет большое значение как для крупных компании, где оборотные средства составляют более половины всех ее активов, так и для средних и небольших компаний, у которых краткосрочные обязательства являются основным источником финансирования.

Проведенное исследование основано на применении следующих методов: общенаучные методы и приёмы - анализ и синтез, сравнение и прогнозирование; финансовый анализ и планирование, эконометрические методы и др.

Основные результаты выпускной квалификационной работы – оценка управления оборотными активами и разработка экономически обоснованного мероприятия по его улучшению.

Результаты работы имеют практическую значимость для предприятия ООО Компания «Витэкс», на базе которого было предложено сократить запасы путем регулярного проведения ревизии остатков товаров на складах и в торговых залах. Проведенные экономические расчеты позволяют сделать вывод, что внедрение разработанного предложения в деятельность ООО Компания «Витэкс» позволит сократить размер краж на 40% и тем самым увеличить объем выручки на 22700 тыс. руб. Результаты выпускной квалификационной работы могут быть также применены в качестве методических основ при создании собственного производства и на других производственных предприятиях.

# ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1 Состав и структура оборотных активов.....	7
1.2 Источники формирования оборотных активов.....	11
1.3 Методы управления оборотными активами.....	15
1.4 Сравнение отечественных и зарубежных подходов к управлению оборотными средствами предприятия.....	30
Выводы по разделу один.....	34
2 АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ПРИМЕРЕ ООО КОМПАНИЯ «ВИТЭКС».....	36
2.1 Характеристика деятельности ООО Компания «Витэкс».....	36
2.2 Анализ состава и структуры оборотных активов.....	39
2.3 Анализ эффективности использования оборотных активов.....	43
Выводы по разделу два.....	52
3 ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ В ООО КОМПАНИЯ «ВИТЭКС».....	54
3.1 Проект мероприятий по улучшению управлению оборотными активами в ООО Компания «Витэкс».....	54
3.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий.....	58
Выводы по разделу три.....	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	73
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	76

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А Бухгалтерский баланс ООО Компания «Витэкс» ..... 82

Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО Компания «Витэкс» ..... 84

## ВВЕДЕНИЕ

Известной особенностью современного предприятия является двойственный характер управления его производственной и финансовой сферами. С одной стороны, оно осуществляется в условиях полной самостоятельности выбора варианта производственной деятельности и источников ее финансирования. С другой, автономность управления предполагает взвешенность оценок качества решений, принимаемых в этих сферах, и подходах к выбору направлений их реализации в условиях неопределенности и сопутствующих ей рисков внешней и внутренней сред.

Среди решений стратегического и оперативного управления предприятием особо выделим выбор объемов и источников финансирования оборотного капитала, авансируемого в покрытие постоянных и переменных затрат деятельности. Важной особенностью управления оборотным капиталом предприятия в условиях рыночной экономики является усложнение и рост числа выполняемых им функций. Наряду с основной – обеспечение непрерывности и ритмичности процессов снабжения, производства и сбыта – оборотный капитал играет важную роль и в обеспечении рыночной устойчивости и экономической безопасности предприятия, а решения по управлению оборотным капиталом существенно влияют на ликвидность и рентабельность активов, эффективность и конкурентоспособность предприятия.

Состояние и эффективность их использования — одно из главных условий успешной деятельности предприятия. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования.

Управление оборотными активами имеет большое значение как для крупных компании, где оборотные средства составляют более половины всех ее

активов, так и для средних и небольших компаний, у которых краткосрочные обязательства являются основным источником финансирования. Все это обуславливает актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Объект исследования: ООО Компания «Витэкс».

Предмет исследования: оборотные активы предприятия.

Цель настоящей выпускной квалификационной работы – проанализировать управление оборотными активами предприятия.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические аспекты управления оборотными активами предприятия;
2. Произвести сравнение отечественных и зарубежных подходов к управлению оборотными средствами предприятия;
3. Провести анализ оборотных активов на примере ООО Компания «Витэкс»;
4. Разработать меры по повышению эффективности управления оборотными активами в ООО Компания «Витэкс»;
5. Рассчитать эффективность предложенных мероприятий.

Методы исследования: общенаучные методы и приёмы - анализ и синтез, сравнение и прогнозирование; финансовый анализ и планирование, эконометрические методы и др.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили труды отечественных и зарубежных учёных и специалистов-практиков в области финансового менеджмента и управления капиталом предприятия, экономико-математического моделирования производственной и финансовой деятельности, монографии, публикации по проблематике управления оборотным капиталом предпринимательской организации и экономико-математического моделирования выбора управленческих решений в условиях неопределенности и риска.

Экономико-математические модели, методы управления оборотными активами предприятия внедрены и апробированы на основном производстве ООО Компания «Витэкс».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Состав и структура оборотных активов

Каждое предприятие, начиная свою производственно-хозяйственную деятельность, должно располагать определённой денежной суммой. На эти денежные ресурсы предприятие закупает на рынке или у других предприятий по договорам сырьё, материалы, топливо, оплачивает счета за электроэнергию, выплачивает своим работникам заработную плату, несет расходы по освоению новой продукции, все это представляет собой один из важнейших параметров хозяйствования, который получил название «оборотные средства предприятия» [34].

По своей экономической природе оборотные средства – это денежные средства, вложенные (авансированные) в оборотные производственные фонды и фонды обращения, т.е. оборотный капитал – это средства, обслуживающие процесс хозяйственной деятельности, участвующие одновременно и в процессе производства, и в процессе реализации продукции. «Оборотными средствами называется постоянно находящиеся в движении совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения. Это означает, что оборотные средства призваны обслуживать как сферу производства, так и сферу обращения» [32].

Другими словами, оборотные средства – это совокупность денежных средств предприятия, «необходимых для формирования и обеспечения кругооборота производственных оборотных фондов и фондов обращения» [45]. Следовательно, оборотные средства можно классифицировать на оборотные производственные фонды и фонды обращения, то есть по сферам оборота.

Оборотные активы – мобильная часть активов предприятия, то есть, в течении года или менее их стоимость превращается в денежные средства [17].

Производственные оборотные фонды – это предметы труда, которые потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию [19].

Фонды обращения – это средства предприятия, которые «связаны с обслуживанием процесса обращения товаров» (например, готовая продукция). Фонды обращения непосредственно не участвуют в процессе производства. Их назначение состоит в обеспечении ресурсами процесса обращения, в обслуживании кругооборота средств предприятия и достижении единства производства и обращения [16].

В соответствии с формой бухгалтерского баланса, выделяют следующие оборотные активы:

- запасы;
- НДС по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность;
- финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов);
- денежные средства и денежные эквиваленты;
- прочие активы, удовлетворяющие признакам оборотных активов.

Дебиторская задолженность и финансовые вложения относятся к оборотным активам только в том случае, если срок их погашения менее 1 года, либо срок превышает 1 год, но организация уверена в высокой ликвидности данных активов, способности быстро и без потерь обратить их в денежную форму (т. е. продать).

По назначению в производственном процессе (по элементам) оборотные средства можно подразделить на следующие группы:

- производственные запасы;
- средства в затратах на производство;
- готовая продукция;
- денежные средства и расчеты (средства расчета).

Термин «запасы» включает в себя:



- товарно-материальные запасы (сырье и материалы);
- незавершенное производство;
- готовую продукцию на складе [15].

Производственные запасы представляют собой совокупность предметов труда, используемых в производственном процессе. Они участвуют в производственном процессе однократно и полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию, выполненные работы или оказанные услуги. Производственные запасы группируются по:

- 1) функциональной роли и назначению в процессе производства;
- 2) техническим свойствам (сорт, размер, марка, профиль и другие признаки).

«По функциональной роли и назначению в процессе производства производственные запасы условно подразделяются на основные и вспомогательные» [3]. Основные – это предметы труда, составляющие основы изготавливаемой продукции. К ним относятся: сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия.

Вспомогательные – это предметы труда, которые придают основным материалам определенные свойства и качества (лаки, краски) или используются для содержания средств труда (смазочные, обтирочные материалы) и других хозяйственных целей (уборка помещения) [12]. В качестве вспомогательных материалов отдельно выделяются топливо, тара и тарные материалы, запасные части.

Топливо различают в зависимости от его использования на технологические цели (технологическое), как горючее (двигательное) и для отопления (хозяйственное).

К таре и тарным материалам относят предметы, используемые для упаковки и транспортировки других предметов и готовой продукции.

Запасными частями являются предметы, используемые для ремонта и замены отдельных частей машин и оборудования.

Все элементы производственных запасов выступают в трех формах:

– транспортный запас — со дня оплаты счета поставщика до прибытия груза на склад;

– складской запас, который разделяется на подготовительный и текущий [26].

Подготовительный запас создается в тех случаях, когда данный вид сырья или материалов нуждается в выдержке (время естественных процессов, например, сушка пиломатериалов, старение крупного литья, ферментация табака и т.п.).

Текущий запас создается для обеспечения потребности в материалах и сырье между двумя поставками. Страховой запас создается в тех случаях, когда происходят частые изменения интервала поставок, и зависит от конкретных условий работы предприятия.

Средства в затратах на производство делятся на:

– незавершенное производство — это продукция (работы), не прошедшая всех стадий, предусмотренных технологическим процессом, а также изделия, не укомплектованные или не прошедшие испытания и технической приемки;

– полуфабрикаты собственного производства;

– расходы будущих периодов — это расходы, произведенные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам [29].

Готовая продукция — это законченная и изготовленная продукция, прошедшая испытания и приемку, полностью укомплектованная согласно договорам с заказчиками и соответствующая техническим условиям и требованиям [45]. Различается:

– готовая продукция на складе предприятия;

– отгруженная, но не оплаченная продукция.

Соотношение между отдельными группами, элементами оборотных фондов и общими их объемами, выраженное в долях или процентах, называется структурой оборотных фондов. Структура оборотных средств «характеризуется удельным весом отдельных элементов оборотных средств в общей совокупности и выражается в процентах».

Структура оборотных средств зависит «от отраслевой принадлежности предприятия, характера и особенностей организации производственной

деятельности, условий снабжения сбыта, расчетов с потребителями и поставщиками».

На каждом конкретном предприятии величина оборотных средств, их состав и структура «формируется под влиянием ряда факторов: характера и формы организации производства, типа производства, длительности технологического цикла, условий поставок топливно-сырьевых ресурсов», т.е. зависят от множества факторов, производственного, организационного и экономического характера [41].

В отличие от других отраслей экономики в составе и структуре оборотных средств торговли наибольший удельный вес занимают товарные запасы – около 90 процентов от общей стоимости оборотных средств. Это связано с особенностью торгового обслуживания: равномерностью процессов обращения, сезонностью производства и потребления, непредвиденными колебаниями спроса и ритма производства, необходимостью образования страховых резервов.

Оборотные активы обладают более высокой степенью ликвидности, чем внеоборотные. А деньги, как часть оборотных активов, имеет абсолютную ликвидность.

## **1.2 Источники формирования оборотных активов**

Величина оборотных средств не является постоянной и зависит от таких факторов, как: сезонность производства/продаж, неравномерность поставок, несвоевременность поступления средств. Принято делить оборотный капитал на постоянный оборотный капитал и переменный:

– постоянный оборотный капитал можно рассматривать как часть текущих активов, которая относительно постоянна в течение производственно-коммерческого цикла. Она может быть либо усредненной, либо минимальной величиной текущих активов, необходимых для деятельности предприятия в зависимости от решения финансового менеджера;

– величина переменного капитала определяет дополнительную потребность в оборотных средствах, связанную с отклонениями, возникающими в отдельные периоды хозяйственной деятельности предприятия. В соответствии с этим, источники формирования оборотных средств предприятия могут быть собственными и заемными [39].

Собственным источником финансирования на начальном этапе является уставный капитал. «Формирование оборотных средств происходит в момент организации предприятия, когда создается его уставный фонд. Источником формирования в этом случае служат инвестиционные средства учредителей предприятия» [25]. В дальнейшем пополнение оборотных средств происходит за счет полученной прибыли за вычетом из нее взносов в бюджет и прочих отвлеченных средств. Создается специальный фонд накопления для аккумуляции средств, направляемых на пополнение оборотного капитала. Кроме прибыли, каждое предприятие располагает средствами, приравненными к собственным, устойчивыми пассивами, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в обороте. К устойчивым пассивам 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;

– минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;

– задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам и акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;

– задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате (предоплате) продукции;

– задолженность бюджету по некоторым видам налогов [32].

Устойчивые пассивы 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. Недостатком собственных средств как источника формирования оборотного капитала является ограниченность объемов привлечения средств.

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, менеджер должен проанализировать, достаточно ли предприятию собственных средств или нет.

Минимальный размер долевого участия собственных оборотных средств нормируется в зависимости от типа торговой организации, источника кредитных ресурсов (собственные ресурсы либо кредитные линии международных финансовых организаций) и вида залога.

Заемные источники для пополнения оборотных средств традиционно включают в себя банковский краткосрочный кредит, а также кредиторскую задолженность, которая по существу является бесплатным кредитом (как предусмотренная к погашению в предстоящем периоде, так и не погашенная в установленный срок). «Существуют различные формы кредиторской задолженности предприятия (по товарам, работам и услугам, по выданным векселям, по полученным авансам, по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами; по оплате труда; с дочерними предприятиями; с другими кредиторами) и другие краткосрочные финансовые обязательства» [29].

Однако «если кредиторская задолженность возникает как результат нарушения расчетно-платежной дисциплины, то это характеризует предприятие не с лучшей стороны».

Для оценки эффективности использования заемных средств используется модель «финансового рычага». Эффект финансового рычага (ЭФР) — это возможное приращение к рентабельности собственных средств, благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего [26]. Использование заемных средств только тогда будет давать дополнительную выгоду в виде увеличения рентабельности собственных средств, а значит, и в росте собственного оборотного капитала, когда экономическая рентабельность всей суммы вложенных средств будет выше средней расчетной ставки процента. Кредит – важнейший источник формирования оборотных средств в торговле. Он способствует «расширению товарооборота, нормализации товарных запасов, выявлению внутрихозяйственных резервов, снижению издержек обращения и увеличению доходов, позволяет восполнить дефицит недостающих финансовых средств в процессе текущей деятельности предприятия». Таким образом, при помощи кредита размер оборотных средств приводится в соответствие с потребностью в них.

Потребность в банковском кредите у предприятий зависит от порядка формирования оборотных средств, ритмичности поступления и реализации товаров. Решая вопрос о привлечении средств, следует учитывать, с чем связана основная масса постоянных расходов компании и какова ситуация с процентными выплатами, иначе есть риск серьезно подорвать финансовую устойчивость и прибыльность бизнеса.

Кроме банковского кредита в торговле широко используется и коммерческий кредит.

Коммерческим кредитом называют кредит, предоставляемый одним функционирующим предпринимателем другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Коммерческий кредит оформляется векселем, его объектом является товарный капитал. Особенностью коммерческого кредита является то, что ссудный капитал здесь слит с промышленным. Цель коммерческого кредита – ускорить реализацию товаров и получение прибыли [23].

Размеры этого кредита ограничены величиной резервных кредитов промышленных и торговых капиталов. Нужно отметить, что коммерческий кредит имеет ограниченные возможности, так как его можно получить не у всякого кредитодателя, а лишь у того, кто производит сам товар. Он ограничен по размерам (временным свободным капиталом), имеет краткосрочный характер.

Нежелательными источниками формирования оборотных являются: рост кредиторской задолженности, средства амортизационного фонда и специальных фондов, используемые не по назначению, просроченные ссуды банка.

### **1.3 Методы управления оборотными активами**

В управлении, чтобы удержать свою целостность и способность функционировать, организация должна отвечать на каждое внешнее и внутреннее воздействие соответствующим противодействием, причем в нужный момент.

Управление оборотным капиталом составляет наиболее обширную часть финансового менеджмента во всей системе управления использованием капитала предприятия. Это связано с существованием большого количества элементов актива, формируемых за счет оборотного капитала, требуемых индивидуализации управления. Важность проявляется и высокой динамикой трансформации видов оборотного капитала; высокой ролью в обеспечении платежеспособности, рентабельностью и других целевых результатов финансовой деятельности предприятия [22].

Политика управление использованием оборотного капитала представляет собой часть общей политики управления использованием совокупного операционного капитала предприятия, заключающаяся в формировании необходимого объема и состава этого капитала и обеспечении необходимых условий оптимизации процесса его обращения.

Существует специально разработанный перечень этапов управления оборотным капиталом.

В первую очередь (I этап) необходимо провести анализ использования оборотного капитала в операционном процессе предприятия в предшествующем периоде. Для этого рассматривается динамика общего объема оборотного капитала, динамика состава оборотных активов предприятия, сформированных за счет оборотного капитала. Анализ состава оборотных активов предприятия по отдельным их видам позволяет оценить уровень их ликвидности.

Результаты позволяют определить общий уровень эффективности управления оборотным капиталом предприятия и выявить основные направления его увеличения в предстоящем периоде.

На следующем этапе (II этап) происходит определение принципиальных подходов к формированию оборотных активов за счет операционного капитала предприятия. Теория финансового менеджмента рассматривает три принципиальных подхода к формированию оборотных активов предприятия:

- консервативный подход - предполагает создание высоких размеров резервов оборотного капитала на случай непредвиденных сложностей в обеспечении предприятия сырьем и материалами, ухудшении условий производства, задержки инкассации дебиторской задолженности и т.д.;

- умеренный – направлен на обеспечение полного удовлетворения текущей потребности во всех видах оборотных активов и создания нормированных страховых их размеров;

- агрессивный – заключается в минимизации всех форм страховых резервов по отдельным видам этих активов [20].

В конечном итоге все эти подходы определяют сумму этого капитала и уровень его капиталоемкости по отношению к объему операционной деятельности.

На III этапе происходит оптимизация объема оборотного капитала. Такая оптимизация должна исходить из избранного типа политики формирования оборотных активов, обеспечивая заданный уровень соотношения эффективности и риска использования оборотного капитала.



Оптимизация соотношения постоянной и переменной частей оборотного капитала, используемых в операционном процессе, относится к IV этапу. Это является основой для управления его оборачиваемостью в процессе использования.

На следующем, V этапе происходит обеспечение необходимой ликвидности используемых активов, сформированных за счет оборотного капитала.

На заключительном этапе обеспечивается увеличение рентабельности оборотного капитала. Его размер должен генерировать определенную прибыль при его использовании производственно-сбытовой деятельности.

Составной частью процесса управления оборотного капитала является обеспечение своевременного использования временно свободного остатка денежных активов для формирования эффективного портфеля краткосрочных финансовых вложений. Цели и характер управления отдельными видами оборотных активов, сформированного за счет операционного капитала, имеют существенные отличительные особенности [18].

Поэтому на предприятии с большим объемом используемого оборотного капитала разрабатывается самостоятельная политика управления отдельными видами оборотных средств (запасами ТМЦ, дебиторской задолженностью и денежными активами).

Для более подробного изучения проблемы необходимо рассмотреть особенности моделей управления отдельными видами оборотных активов. Укрупнено их можно разделить на три вида:

- модель управления запасами;
- модель управления дебиторской задолженностью;
- модель управления денежными средствами.

#### 1. Модель управления запасами.

Управление запасами, необходимых для процесса производства (производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов и готовую продукцию), означает, прежде всего, определение потребности в этих запасах, обеспечивающих бесперебойный производственный

процесс и реализацию определенной потребности фирмы в финансовых ресурсах для создания конкретных видов запасов и нормирования.

Существуют различные экономико-математические модели управления запасами. В общем виде их можно подразделить на четыре группы: детерминированные, стохастические, статистические и динамические модели. Рассмотрим содержание каждой из них.

Детерминированные модели включают параметры, которые устанавливаются достаточно точно. Это стоимость, цены, потребность в материалах, складские издержки и др. Модель выражает зависимость величины партии от соотношения вполне определенных элементов.

К классу стохастических моделей относятся те, в которых потребность является неопределенной, вероятностной величиной. В таких моделях потребность изменяется в начале каждого данного периода и распределение потребности по периодам имеет независимых характер.

В стохастической модели может рассматриваться не один период, а несколько, при чем покупки производятся в начале каждого из них. Задача заключается в том, чтобы определить размер партии, то есть количество закупаемого товара в каждый период. Эта величина зависит от уровня запасов данного товара к началу каждого периода [16].

При статической модели выбор оптимальной стратегии не является определяющим условием управления запасами. Для массовых потоков материальных ценностей, обладающих небольшой стоимостью, обычно можно ограничиться приближенными расчетами, что позволяет использовать статические модели. Если размер запаса вначале первого периода представляет собой определенную величину, то в силу наличия случайного спроса размеры запасов в начале последующих периодов образуют последовательность случайных величин  $X_1$ ,  $X_2$  и т.д., поскольку предполагается, что распределение спроса единично во всех периодах.

Приведенные выше схемы управления запасами в большинстве своем применимы к решениям задач, относящихся к массовым потокам

преимущественно малоценных товаров. В отношении дорогостоящих товаров, имеющих относительно небольшой спрос, проводятся более сложные расчеты. Если с товарами массового спроса не возникает проблема закупок и пополнения запасов, то в отношении дорогостоящих товаров в нужный момент на складе может не оказаться запрашиваемого материала. При этом данный товар могут запрашивать несколько потребителей. В этих случаях возникает проблема дефицитности, которая решается с помощью методов динамического программирования [15].

При использовании динамической модели оптимальная стратегия пополнения определяется при соблюдении следующих условий: определяются транспортные издержки по перемещению с одного этапа на другой пропорционально количеству перемещаемого материала; издержки по содержанию запасов и потери из-за дефицита, исчисляемые по каждому предприятию в течение каждого отдельного периода. Они являются функцией величины запаса на данном этапе.

Норматив оборотных средств – минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающая предпринимательскую деятельность, которая определяется с учетом потребности в средствах, как для основной деятельности, так и для капитального ремонта. Нормирование оборотных средств должно обеспечить оптимальную величину всех составляющих элементов оборотных активов. Известно, что обоснованность политики формирования товарно-материальных запасов во многом определяет финансовое положение предприятия, в первую очередь - его ликвидность и текущую платежеспособность. Производственные запасы – это комплексная группа, включающая сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тару, запасные части. Методы нормирования отдельных элементов производственных запасов неодинаковы.

Норматив по запасам сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов исчисляется по следующей формуле (1):

$$H = P * (T + C + M + A + D), \quad (1)$$

где  $N$  – норматив по запасам сырья, основных материалов и покупных полуфабрикатов;

$P$  – среднедневной расход;

$T$  – время пребывания в текущем запасе;

$C$  – время пребывания в страховом запасе;

$M$  – время пребывания в транспортном запасе;

$A$  – время пребывания в технологическом запасе;

$D$  – время для выгрузки, доставки, приемки и складирования материалов [18].

В свою очередь, текущий запас – основной вид запаса, поэтому норма оборотных средств в текущем запасе является главной определяемой величиной всей нормы запаса в днях. Страховой запас необходим для каждого предприятия для гарантии непрерывности процесса производства в случае нарушения условий и сроков поставки. Транспортный запас создается на период разрыва между сроком грузооборота и документооборота. Технологический запас создается на период времени для подготовки материалов к производству, включая время на анализ и лабораторные испытания.

Нормирование оборотных средств в запасах топлива устанавливается аналогично нормативу по сырью, материалам и полуфабрикатам, т.е. исходя из нормы запаса в днях однодневного расхода. Норматив оборотных средств в запасах тары определяется в зависимости от источников поступления и способа использования тары.

Выявление избыточных и дефицитных ресурсов позволяет избежать излишних вложений капитала в материалы, потребность в которых сокращается или не может быть определена.

Готовая продукция – это изделия, законченные производством и принятые отделом технического контроля. Норматив оборотных средств на остатки готовой продукции определяется как произведение нормы оборотных средств в днях и однодневного выпуска товарной продукции в предстоящем году по производственной себестоимости. Норма оборотных средств на готовую

продукцию рассчитывается отдельно по готовой продукции на складе и товарам отгруженным, на которые расчетные документы не сданы в банк на инкассо [25].

Норма оборотных средств по запасу готовой продукции на складе определяется на период времени, необходимый на комплектование и накопление продукции до необходимых размеров, на обязательное хранение продукции на складе до отгрузки, на упаковку и маркировку продукции, на доставку ее до станции отправления и погрузки.

При большой номенклатуре выпускаемой продукции выделяются основные виды изделий, составляющие 70 – 80% всего выпуска. По этим ведущим видам продукции рассчитывается средневзвешенная норма оборотных средств, которой затем распространяется на всю готовую продукцию, находящуюся на складе.

Норматив в целом по готовой продукции на складе и товарам отгруженным определяется путем деления общей суммы норматива оборотных средств по готовой продукции на однодневный выпуск товарной продукции по производственной себестоимости в IV квартале предстоящего года.

К расходам в незавершенном производстве относятся все затраты на изготавливаемую продукцию. Они складываются из стоимости незаконченной продукции, полуфабрикатов собственного производства, а так же готовых изделий, еще не принятых отделом технического контроля.

Величина норматива оборотных средств, выделяемых для заделов незавершенного производства, зависит от четырех факторов: объема и состава производимой продукции, длительности производственного цикла, себестоимости продукции и характера нарастания затрат в процессе производства. Нормирование в незавершенном производстве производится по формуле:

$$H = \frac{B}{D} * T * K \quad (2)$$

где K – коэффициент нарастания затрат в производстве.

H - норматив оборотных средств в незавершенном производстве, руб.;

B - объем производимой валовой продукции по смете затрат в IV квартале предстоящего года, руб.;

Д - количество дней в периоде;

Т - длительность производственного цикла, дней [22].

Произведение средней длительности производственного цикла (Т) и коэффициента нарастания затрат (К) образует норму оборотных средств в незавершенном производстве в днях. Следовательно, норматив оборотных средств в незавершенном производстве составит результат произведения норм оборотных средств и сумму однодневного выпуска продукции.

В отличие от незавершенного производства расходы будущих периодов списываются на себестоимость продукции в последующие периоды. К ним относят затраты по освоению новых видов продукции, по совершенствованию технологии производства, затраты на подписку на периодические издания, арендную плату и др.

Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов (Н) определяется по формуле (3):

$$H = П + Р - С, \quad (3)$$

где П – переходящая сумма расходов будущих периодов на начало предстоящего года;

Р – расходы будущих периодов в предстоящем году, предусмотренные соответствующими сметами;

С – расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость продукции в предстоящем году в соответствии со сметой производства.

Если в процессе подготовки, освоения и изготовления новых видов продукции фирма пользуется целевым банковским кредитом, то при счете норматива оборотных средств в расходах будущих периодов суммы банковских кредитов исключаются.

Столь подробное рассмотрение моделей управления товарно-материальными запасами с помощью норм и нормативов способствует минимизации затрат по содержанию запасов, сокращения их излишков, а следовательно высвобождению денежных средств и ускорению оборачиваемости оборотных средств фирмы.

## 2. Модель управления дебиторской задолженностью.

Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота фирмы, что вызывает дополнительную потребность в ресурсах, и может привести к напряженному финансовому состоянию. Дебиторская задолженность может быть допустимой, т.е. обусловленной действующей системой расчетов, и недопустимой, свидетельствующей о недостатках финансово- хозяйственной деятельности.

Существуют различные виды дебиторской задолженности: товары отгруженные; расчеты с дебиторами за товары и услуги; расчеты по полученным векселям; расчеты с дочерними предприятиями, с бюджетом, с персоналом по прочим операциям; анонсы, выданные поставщикам и подрядчикам; задолженность участников по взносам в уставный капитал; расчеты с прочими дебиторами.

Средства в товарах отгруженных составляют значительную долю всей дебиторской задолженности на фирмах, производящих продукцию. Средства в товарах отгруженных образуются неизбежно, так как готовая продукция, находящаяся на складе, в установленные договорные сроки отгружаются потребителям.

Для управления дебиторской задолженностью фирмам в российских экономических условиях можно использовать следующие приемы.

Исключение из числа партнеров предприятия дебиторов с высоким уровнем риска. Эта мера приема как для развитых рыночных отношений, так и для периода становления и развития рынка следует отметить, что в последнем случае указанный способ особенно эффективен.

Периодический пересмотр предельной суммы кредита. Определение предельных размеров предоставляемых кредитов должно исходить из финансовых возможностей предприятия, прогнозируемого числа получателей кредита и оценки уровня кредитного риска. Фиксированный максимальный предел суммы задолженности может быть дифференцирован по группам предстоящих дебиторов, исходя из финансового состояния отдельных клиентов.

Использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами, поскольку ожидание оплаты «живыми деньгами» может обойтись гораздо дороже.

Формирование принципов осуществления расчетов фирмы с контрагентами на предстоящий период. При формировании приемлемых форм расчета следует учитывать, что при покупке продукции наиболее эффективными являются расчеты с использованием векселей, а при продаже продукции – расчеты посредством аккредитива.

Выявление финансовых возможностей предоставления фирмой товарного (коммерческого) или потребительского кредита.

Определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту, а также по выданным авансам [12].

Формирование условий обеспечения взыскания дебиторской задолженности. В процессе формирования этих условий на фирме должна быть определена система мер, гарантирующих получение долга. К таким мерам относятся: оформление товарного кредита обеспеченным векселем; требование страхования дебиторами кредитов, предоставляемых на продолжительный срок и др.

Формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательства контрагентами – дебиторами.

Определение процедуры взыскания дебиторской задолженности. Эта процедура должна предусматривать сроки и форму предварительного и последующего напоминаний контрагента – дебиторам о дате платежа, возможность пролонгирования долга, срока и порядка взыскания долга и другие действия.

При оценке общей задолженности предприятию его контрагентов не следует упускать из виду случаи скрытой дебиторской задолженности, возникающие при расчетах предприятия с поставщиками на условиях предоплаты [11].

### 3. Модель управления денежными средствами.



Управление денежными активами или остатком денежных средств, постоянно находится в распоряжении предприятия, составляет неотъемлемую часть функций общего использования оборотного капитала. Размер остатка денежных активов, которым оперирует предприятие в процессе хозяйственной деятельности, определяет уровень его абсолютной платежеспособности, влияет на продолжительность операционного цикла, а также характеризует в определенной мере инвестиционный потенциал осуществления предприятием краткосрочных финансовых вложений за счет оборотного капитала.

Основной целью финансового менеджмента в процессе управления денежными активами является обеспечение постоянной платежеспособности предприятия. В этом получает свою реализацию функция денежных активов как средства платежа, обеспечивающая реализацию целей формирования их операционного, страхового и компенсационного остатков. Приоритетность этой цели определяется тем, что ни большой размер оборотных активов и собственного капитала, ни высокий уровень рентабельности хозяйственной деятельности не могут застраховать предприятие от возбуждения против него иска о банкротстве, если в предусмотренные сроки из-за нехватки денежных активов оно не может рассчитаться по своим неотложным финансовым обязательствам. Поэтому в практике финансового менеджмента управление денежными активами в составе оборотного капитала часто отождествляется с управлением платежеспособностью.

Наряду с этой основной целью важной задачей в процессе управления денежными активами является обеспечение эффективного использования временно свободных денежных средств, а также сформированного инвестиционного их остатка.

С учетом основной цели использование оборотного капитала в процессе осуществления управления денежными активами формируется соответствующая финансовая политика. В процессе ее формирования следует учесть, что требования обеспечения постоянной платежеспособности предприятия определяют необходимость создания высокого актива денежных активов, т.е.

преследует цели максимизации их среднего остатка в рамках финансовых возможностей предприятия. С другой стороны, следует учесть, что денежные активы предприятия в национальной валюте при их хранении в значительной степени подвержены потере реальной стоимости от инфляции; кроме того, денежные активы в национальной и иностранной валюте при хранении теряют свою стоимость во времени, что определяет необходимость минимизации их среднего остатка.

Модель управления денежными активами состоит из следующих этапов. Первый этап позволяет оценить состояние среднего остатка денежных активов с позиций обеспечения платежеспособности предприятия, а также определить эффективность их использования:

- оценивается степень участия денежных активов в оборотном капитале и его динамика в предшествующем периоде;

- проводится определение среднего периода оборотов для активов в рассматриваемом периоде, что позволяет охарактеризовать роль денежных активов в общей продолжительности операционного цикла;

- определяется уровень абсолютной платежеспособности предприятия по отдельным месяцам предшествующего периода;

- определяется уровень отвлечения свободного остатка денежных активов в краткосрочные финансовые вложения [7].

На следующем этапе производятся расчеты необходимого размера отдельных видов этого остатка в предшествующем периоде:

- определяется потребность в операционном остатке денежных активов, которая характеризует минимально необходимую их сумму, необходимую для осуществления хозяйственной деятельности;

- определяется потребность в страховом остатке на основе рассчитанной суммы их операционного остатка и коэффициента неравномерности поступления денежных средств на предприятие по отдельным месяцам предшествующего периода;

– определяется потребность в компенсационном остатке денежных активов в размере определенном соглашением о банковском обслуживании;

– определяется потребность, в инвестиционном остатке исходя из финансовых возможностей предприятия только после того, как полностью удовлетворить потребность в других видах остатков денежных активов [6].

Третий этап проводится только на тех предприятиях, которые ведут внешнеэкономическую деятельность. Цель его заключается в выделении из общей оптимизированной потребности в денежных активах валютной их части, с тем, чтобы обеспечить формирование необходимого предприятию валютного фонда.

Следующий этап проводится с целью обеспечения постоянной платежеспособности предприятия, а так же с целью снижения средней потребности в остатках денежных активов. Основным методом регулирования средних остатков денежных активов является корректировка потока предстоящих платежей:

- изучается диапазон колебаний остатка в разрезе отдельных декад;
- регулируются декадные сроки расходов денежных средств, что позволяет минимизировать остаток денежных активов в рамках каждого месяца и по кварталу в целом;
- полученные результаты оптимизируются с учетом предусматриваемого размера страхового остатка этих активов;
- сокращение расчетов наличными деньгами;
- ускорение инкассации дебиторской задолженности;
- открытие «кредитной линии» в банке;
- ускорение инкассации полученных наличных денежных средств [40].

На следующем этапе разрабатывается система мероприятий по минимизации уровня потерь альтернативного дохода процессе из хранения и противoinфляционной защиты.

На завершающем этапе контролируется совокупный уровень остатка денежных активов, обеспечивающих текущую платежеспособность предприятия.

Система контроля за денежными активами должна быть интегрирована в общую систему контролинга использования капитала предприятия.

Учитывая все вышеперечисленное следует следующие обобщенные методы управления оборотными средствами:

- аналитический метод;
- коэффициентный метод;
- метод прямого счета.

Аналитический метод предполагает определение потребности в оборотных средствах в размере их среднефактических остатков с учетом роста объемов производства. Чтобы не фиксировать недостатки прошлых периодов в организации оборотных средств, необходимо проанализировать фактические остатки производственных запасов в целях выявления ненужных, излишних, неликвидных, а также все стадии незавершенного производства для выявления резервов сокращения длительности производственного цикла, изучить причины накопления готовой продукции на складе и определить действительную потребность в оборотных средствах. При этом необходимо учесть конкретные условия работы предприятия в предыдущем году (например, изменение цен).

При коэффициентном методе запасы и затраты подразделяются на зависящие непосредственно от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящие от него (запасы, МБП, расходы будущих периодов). По первой группе потребность в оборотных средствах определяется исходя из размера в базисном году и темпов роста производства продукции в предстоящем году. Если на предприятии анализируется оборачиваемость оборотных средств и ищутся возможности ее ускорения, то реальное ускорение оборачиваемости в планируемом году необходимо учесть при определении потребности в оборотных средствах. По второй группе оборотных средств, не имеющей пропорциональной зависимости от роста объемов производства, потребность планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет.

При необходимости можно использовать аналитический и коэффициентный методы в сочетании. Сначала аналитическим методом определить потребность в оборотных средствах, зависящих от объема производства, а затем с помощью коэффициентного метода учесть изменение объема производства.

Метод прямого счета предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировке товарно-материальных ценностей, практике расчетов между предприятиями. Этот метод, будучи очень трудоемким, требует высокой квалификации экономистов, привлечения к нормированию работников многих служб предприятия (снабжения, юридической, сбыта продукции, производственного отдела, бухгалтерии и др.). Но это позволяет наиболее точно рассчитать потребность предприятия в оборотных средствах.

Метод прямого счета используется при организации нового предприятия и периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующих предприятий. Главным условием его использования является тщательная проработка вопросов снабжения и производственного плана предприятия. Важное значение имеет стабильность хозяйственных связей, так как периодичность и гарантированность снабжения лежит в основе расчета норм запаса.

Метод прямого счета предполагает нормирование оборотных средств, вложенных в запасы и затраты, готовую продукцию на складе. В общем виде его содержание можно представить следующим образом:

- разработка норм запаса по отдельным важнейшим видам товарно-материальных ценностей всех элементов нормируемых оборотных средств;
- определение нормативов в денежном выражении для каждого элемента оборотных средств и совокупной потребности предприятия в оборотных средствах.

Аналитический и коэффициентный методы применимы на тех предприятиях, которые функционируют более года, в основном сформировали производственную программу и организовали производственный процесс и на

располагают достаточным количеством квалифицированных экономистов для более детальной работы в области оборотных средств.

На практике наиболее распространен метод прямого счета. Преимуществом этого метода является достоверность, позволяющая сделать наиболее точные расчеты частных и совокупных нормативов [3].

#### **1.4 Сравнение отечественных и зарубежных подходов к управлению оборотными средствами предприятия**

Проблемам, связанным с управлением оборотными активами предприятий, посвящено много публикаций. В работах Бланк И.А., Быковой Е.В., Бобылевой А.З., Крейниной М.Н., Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С., Стояновой Е.С. и других авторов рассматривается понятие оборотного капитала, его структура, методы его анализа и расчета. В рамках освещения проблем финансового менеджмента и инвестиционной оценки оборотный капитал освещается в зарубежных источниках такими авторами как: Р.Брейли, С. Майерс, Ю. Бригхем, Л. Гапенски, А. Дамодаран, Дж. К. Ван Хорн. Во многих отечественных публикациях внимание уделяется нормированию отдельных элементов оборотного капитала, в основном запасов товарно-материальных ценностей, незавершенного производства и готовой продукции [6].

С начала 50-х годов учеными стали выдвигаться следующие версии определения сущности категории оборотных средств: В.П. Дьяченко определял сущность оборотных средств как стоимость оборотных фондов и фондов обращения, Б.С. Геращенко и В.С. Геращенко дополнили это определение тем, что стоимость обязательно должна выступать в денежном выражении. В 60-70-е годы при определении сущности оборотных средств все больше подчеркивается именно денежная природа оборотных средств, а не стоимостная [8].

А.М. Бирман, например, определял оборотные средства следующим образом: оборотные средства – это средства предприятия, вложенные в оборотные

производственные фонды и фонды обращения, т.е. в данном определении подчеркивается денежная сущность оборотных средств [29]. К этой формулировке склонялся и И.С. Усатов, но он не отмечал платежно-расчетную функцию оборотных средств. Если А.М. Бирман в своем первом определении сущности оборотных средств косвенно отметил платежно-расчетную функцию, то в более поздний период его формулировка эту функцию уже включает. Он, например, пишет, что «Оборотные средства предоставляются предприятию для того, чтобы оно могло бесперебойно платить за материальные ценности в натуре, когда они поступят на предприятие, что позволяет нормально авансировать затраты в незавершенное производство, расходы будущих периодов в продукцию, отгруженную, но еще не оплаченную, и другие виды расчетов». С.Б. Барнгольц дает следующее определение оборотных средств: «Оборотные средства - это средства, авансированные для формирования запасов оборотных фондов и фондов обращения, малоценных и быстроизнашивающихся предметов (в пределах их себестоимости, включающей и амортизационные отчисления), необходимых для поддержания непрерывности кругооборота». Но хотя здесь и отмечено, что денежные средства авансируются и включают в себя создание малоценных и быстроизнашивающихся предметов, упускается из виду расчетно-платежное назначение оборотных средств, тогда как их участие в обеспечении непрерывности кругооборота и заключается в платежно-расчетном обслуживании кругооборота.

П.Г. Бунич в начале – середине 70-х годов отмечал в своем определении платежно-расчетную функцию следующим образом: «Оборотные средства предприятий – это денежные средства, находящиеся в распоряжении для образования оборотных фондов и фондов обращения». Данное определение, на наш взгляд, носит ограниченный и не отражающий всей сущности оборотных средств характер, показывая лишь исходную форму движения оборотных средств, не учитывая амбивалентности оборотных средств. Упускается из виду то, что в процессе кругооборота оборотные средства принимают после денежной стадии стадию производственную, затем товарную и в итоге опять денежную. Примерно

схожее определение оборотных средств с С.Б. Барнгольцем, мы находим и у П.Н. Жевтяка, однако оно является наиболее «совершенным», поскольку наиболее точно указывает на то, что оборотные средства авансируются с целью обеспечения кругооборота средств. В нем более выражено показывается расчетно-платежное обслуживание кругооборота [38].

Подытоживая вышеизложенное, можно сказать, что оборотные средства, являются формой движения стоимости, ее кругооборота на хозяйственном предприятии. Они авансируются в виде денег для создания запасов основного сырья, материалов, вспомогательного сырья, производственного инструмента, инвентаря, полуфабрикатов и готовой продукции. Функция их заключена в платежно-расчетном обслуживании кругооборота ценностей: путем платежей они регулируют его темпы и объем. В этом воплощении оборотные средства служат финансовым рычагом управления текущей хозяйственной деятельностью предприятия.

При переходе от планово-административной экономики к рыночной отечественные экономисты получили возможность изучить и использовать накопленный западными экономистами опыт и наработки. Наряду с термином «оборотные средства» в литературе стали использоваться такие термины, как «текущие активы», «оборотный капитал», «оборотные активы». Зачастую эти термины многими авторами отождествляются как одна и та же составляющая имущества. Однако, как нам представляется, можно оспорить правомерность данного подхода. Например, в определении оборотных средств Н.Н. Селезнева указывает, что средства, инвестируемые организацией в текущие операции в течение каждого цикла, являются оборотными средствами, или текущими активами. Л.Н. Павлова в своих трудах отождествляет оборотные средства с оборотными активами; В.В. Ковалев же указывает на то, что «термин оборотный капитал (синоним в отечественном учете – оборотные средства) относится к текущим активам предприятия». Следовательно, опровергнуть данный методологически неверно трактуемый подход некоторыми авторами



представляется возможным благодаря сравнительному анализу сущности данных понятий.

Анализ экономической литературы показал, что существует общий признак, по которому производится выделение оборотных средств и текущих активов из имущества предприятия. Таким признаком является временной период, в течение которого функционирует данный вид средств. Современные авторы под периодом функционирования понимают время, в течение которого средства могут быть обращены в денежные средства. Подходы к определению возможной длительности периода являются сходными. Для оборотных средств ученые предлагают применять длительность периода в один год или кругооборот, который представляет собой производственный цикл.

Современные авторы также считают, что это может быть как год, так и производственный цикл.

В отличие от других активов оборотные активы полностью потребляются и переносят свою стоимость на создаваемый продукт, текущим же активам соответствует возможность обращения в денежные средства. Критерием функционирования у обоих является временной интервал, длительностью же периода функционирования у текущих активов называется один год, или операционный цикл, у оборотных средств один год, или кругооборот.

Кругооборот же оборотных средств есть операционный цикл плюс цикл коммерческо-финансовый, т.е. длительность периода функционирования оборотных средств длиннее на время коммерческо-финансового цикла. По составу элементов, как уже упоминалось, текущие активы содержат, в отличие от оборотных средств, элемент краткосрочные инвестиции.

Современные авторы демонстрируют следующее видение проблемы амбивалентности данных категорий. Р.В. Романовский оборотные активы определяет так: «Оборотные активы – денежные средства, а также те виды активов, которые будут обращены в деньги, проданы или потреблены не позднее, чем через год: легкорезализуемые ценные бумаги, счета дебиторов, товарно-материальные запасы, расходы будущих периодов. Оборотные активы могут

включать или не включать в себя наличность и ее эквиваленты по выбору компании» [26].

Данное видение сущности оборотных активов оригинально тем, что Р.В. Романовский предлагает компании на выбор включать или не включать в состав оборотных средств наличные денежные средства, что, по нашему мнению, является ошибочным. Оборотные средства, например небольшой торговой фирмы, могут состоять из наличных денежных средств и запасов товаров для перепродажи, и это соотношение может достигать значения пятьдесят на пятьдесят. Таким образом, компания «по своему выбору» «лишает» себя половины оборотных средств. Он не предлагает вариант, куда в таком случае возможно отнести наличность и ее эквиваленты [45].

Итак, большинство современных отечественных авторов оборотные средства отождествляют с текущими активами, а также с оборотным капиталом, считая его синонимом в трактовке зарубежных экономистов.

### **Выводы по разделу один**

Оборотные активы составляют существенную долю всех активов предприятия. От умелого управления ими во многом зависит успешная предпринимательская деятельность хозяйственного объекта. Управление оборотными активами занимает особое место в работе финансового менеджера, поскольку является постоянным, ежедневным и непрерывным процессом.

Наличие у предприятия оборотного капитала, его состав, структура, скорость оборота и эффективность использования оборотного капитала во многом определяют финансовое состояние предприятия и устойчивость его положения на финансовом рынке.

Развитие рыночных отношений определяет новые условия организации оборотного капитала и новые подходы управления им на предприятии. Высокая инфляция, снижение объемов производства и потребительского спроса,

неплатежи, разрыв хозяйственных связей, высокий уровень налогового бремени, снижение доступа к кредитам вследствие высоких банковских процентов и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования. Значительный объем финансовых ресурсов, инвестируемых в оборотные активы, многообразие их видов и конкретных разновидностей, определяющая роль в ускорении оборота капитала и обеспечении постоянной платежеспособности, а также ряд других условий определяют сложность задач финансового менеджмента, связанных с управлением оборотными активами. Комплекс этих задач и механизмы их реализации получают отражение в разрабатываемой на предприятии политике управления оборотными активами.

При сравнении отечественных и зарубежных подходов к управлению оборотными средствами предприятия мы пришли к выводу, что большинство современных отечественных авторов оборотные средства отождествляют с текущими активами, а также с оборотным капиталом, считая его синонимом в трактовке зарубежных экономистов.

## **2 АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ПРИМЕРЕ ООО КОМПАНИЯ «ВИТЭКС»**

### **2.1 Характеристика деятельности ООО Компания «Витэкс»**

Компания работает на рынке соусов и пряностей с 1997 года. Сегодня Компания «Витэкс» – это:

- широкий ассортиментный ряд, насчитывающий около 200 наименований;
- две зарегистрированные торговые марки: «Русский аппетит» и «Витэкс»;
- гарантированное качество продукции благодаря контролю специалистов на всей цепи производства;
- развитая система продаж более чем в 300 городах России, ближнего и дальнего зарубежья.

Продукция завоевала доверие потребителей от Санкт-Петербурга до Владивостока, а также в странах ближнего и дальнего зарубежья (Китай, Казахстан, Кыргызстан, Армения, Узбекистан, Израиль, США, Канада, Германия).

Организация зарегистрирована 15 августа 2005 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области. Директор организации – Гусев Андрей Анатольевич.

ООО Компания «Витэкс» находится по юридическому адресу 454053, Челябинская область, город Челябинск, Физкультурная улица, дом 34, пом 5. Основным видом деятельности является «Производство приправ и пряностей», зарегистрированы 102 дополнительных вида деятельности. ООО «ВИТЭКС» присвоены ИНН 7448070290, ОГРН 1057422048474, ОКПО 75456947.

Единственным учредителем является Андрей Анатольевич Гусев. Компания является субъектом Малого и Среднего Предпринимательства, категория: малое предприятие, дата включения в реестр: 1 августа 2016 г.

На данный момент численность ООО Компания «Витэкс» составляет 20 человек.

Основным документом, регулирующим деятельность ООО Компания «Витэкс», является Устав, составление которого является первой и самой главной ступенью на пути к созданию ООО, которое будет иметь успех.

Общество с ограниченной ответственностью Компания «Витэкс», именуемое в дальнейшем «Общество», создано на основании решения Общего собрания учредителей в соответствии с положениями Гражданского кодекса РФ, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другими нормативными актами РФ.

Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Для достижения целей своей деятельности Общество может приобретать права, нести обязанности и осуществлять любые действия, которые не будут противоречить действующему законодательству и настоящему Уставу. Основная доля прибыли организации представляет собой прибыль от реализации продукции собственного производства. Она определяется как разность между договорной ценой продукции без налога на добавленную стоимость и затратами на ее производство. Источниками формирования собственных оборотных средств являются: уставный фонд, прибыль от основной деятельности.

Общество считается созданным как юридическое лицо с момента государственной регистрации.

Общество для достижения целей своей деятельности вправе нести обязанности, осуществлять любые имущественные и личные неимущественные права, предоставляемые законодательством обществам с ограниченной ответственностью от своего имени совершать любые допустимые законом сделки, быть истцом и ответчиком в суде.

В ООО Компания «Витэкс» действует линейно-функциональная структура управления.

Линейно-функциональная структура обеспечивает такое разделение управленческого труда, при котором линейные звенья управления призваны командовать, а функциональные – консультировать, помогать в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов. Руководители функциональных подразделений (по маркетингу, финансам, проектированию) осуществляют влияние на производственные подразделения формально. Объем производимой продукции планируется на основании планов производства. Менеджер по организации производства организует и контролирует работу по обеспечению производства необходимыми материалами, комплектующими и полуфабрикатами.

Организационную структуру в ООО Компания «Витэкс» рассмотрим на рисунке 2.1.

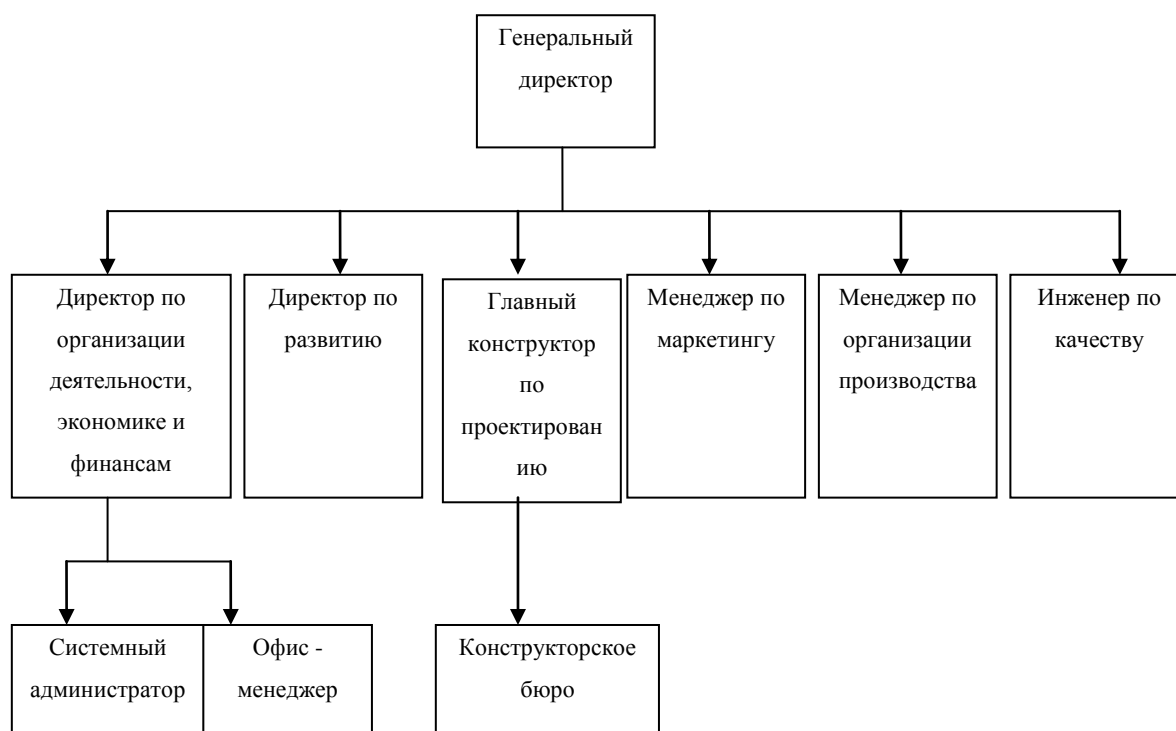


Рис. 2.1 - Организационная структура ООО Компания «Витэкс»

К выполнению работ, влияющих на качество продукции, допускается компетентный персонал, имеющий соответствующее образование, подготовку, навыки и опыт работы. При необходимости обеспечивается соответствующее обучение и подготовка персонала.

В ООО Компания «Витэкс» трудятся работники различных должностей, таких как: менеджеры, инженеры, конструктора, финансист, системный администратор, инженеры конструкторы 1 и 2 й категорий.

Процесс управления предприятия автоматизирован. На предприятии для ведения бухгалтерского, финансового и управленческого учёта используется программа 1С-Предприятие. Совершение расчетно-платежных операций осуществляется при помощи услуг интернет-банка. Автоматизация позволяет усовершенствовать систему анализа и планирования.

## 2.2 Анализ состава и структуры оборотных активов

Оценка и анализ управления оборотными активами на предприятии ООО Компания «Витэкс» проводились в период с 2014 по 2016 гг.

Бухгалтерский учет предприятия ООО Компания «Витэкс» ведется с применением элементов автоматизации (программа 1:С Бухгалтерия).

В таблице 2.1 представим основные показатели оценки деятельности ООО Компания «Витэкс».

Таблица 2.1 – Основные показатели оценки деятельности предприятия, тыс.руб.

Показатель	Сумма		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка от продаж	1849974	2067585	2999478
Себестоимость	1168503	1400487	1788649
Прибыль от продаж	391577	349146	758900
Чистая прибыль	193236	141915	458350

Динамику показателей представим на рисунке 2.2.

Уменьшение прибыли от продаж и снижение чистой прибыли в 2015 году на 51321 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом позволяет сделать вывод о негативных последствиях финансового кризиса и соответственно об сниженной рентабельности предприятия, что также связано с возрастающими расходами предприятия.

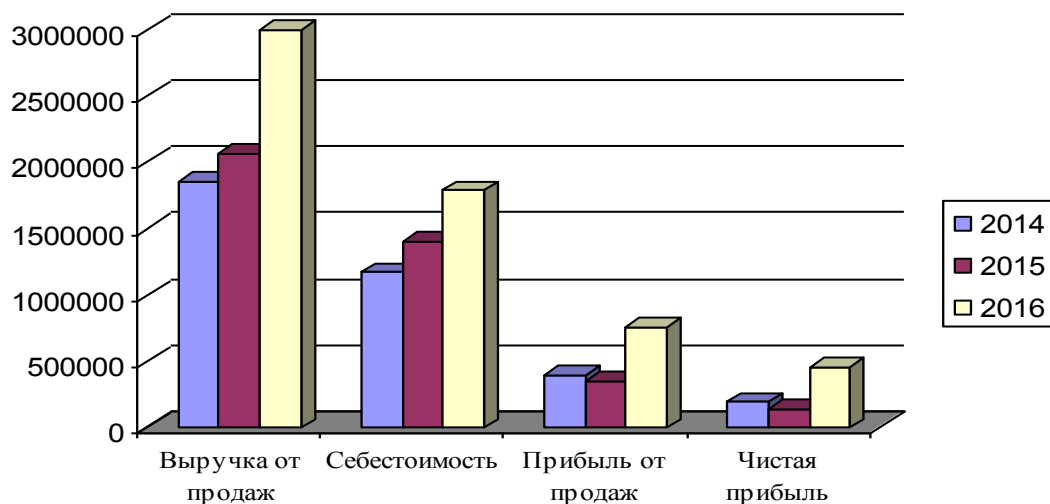


Рис. 2.2 - Динамика показателей оценки деятельности ООО Компания «Витэкс», тыс.руб.

Далее рассмотрим мобильную часть имущества предприятия (оборотные активы). Для этого разделим их на 2 группы:

1. Оборотные средства, находящиеся в сфере производства;
2. Оборотные средства, находящиеся в сфере обращения.

В таблице 2.2 проведем анализ оборотных активов ООО «Витэкс».

Таблица 2.2 – Анализ состава оборотных активов ООО Компания «Витэкс»

Вид средств	Период					
	2014		2015		2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1 Оборотные активы в сфере производства	31908	3,54	27178	2,03	2031	0,17
1.1 НДС по приобретенным ценностям	31908	3,54	27178	2,03	2031	0,17
2 Оборотные активы в сфере обращения	502 548	55,78	970 222	72,55	661 731	56,27
2.1 Готовая продукция	125 089	13,88	236 974	17,72	273 945	23,30
2.2 Краткосрочная дебиторская задолженность	299 293	33,22	637 919	47,70	243 914	20,74
2.3 Денежные средства	78 166	8,68	95 329	7,13	143 872	12,23
Итого оборотные активы	900 941	100	1 337 402	100	1 175 963	100

По полученным данным (таблица 2.2) видно, что наибольший удельный вес в структуре оборотных активов в анализируемом периоде принадлежит оборотным



активам в сфере обращения 55,78 % в 2014 году, 72,55 % в 2015 году, 56,27 % в 2016 году.

На рисунке 2.3 представим наглядно анализ состава оборотных активов ООО Компания «Витэкс».

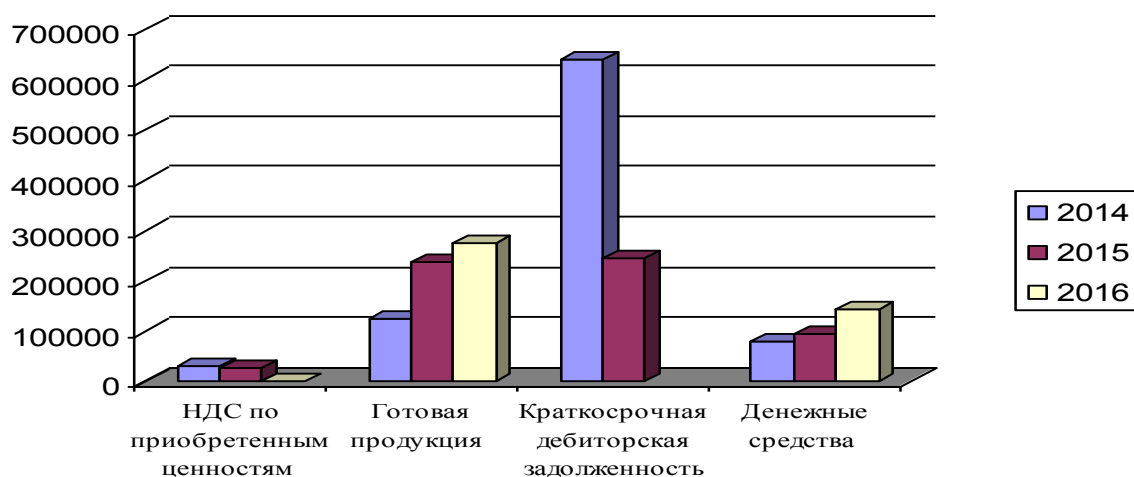


Рис. 2.3 - Анализ состава оборотных активов ООО Компания «Витэкс»

Все эти изменения, произошли в основном, из-за дебиторской задолженности, на долю которой в 2014 году приходилось 33,22 %, в 2015 году – 47,70 % и в 2016 году – 20,74 %, что говорит об увеличении доли денежных средств в структуре оборотных активов.

Средств, находящихся в сфере обращения предприятию должно хватать для нормальной работы, в частности денежных средств, но не более, наличие больших денежных средств будет означать лишь его текущую ликвидность, однако деньги должны, прежде всего, работать и приносить прибыль.

Доля оборотных активов в сфере производства уменьшилась в 2016 году по сравнению с 2014 – с 3,54 до 0,17 %.

Далее рассмотрим динамику оборотных средств (таблица 2.3).

Как показывает таблица 2.3 стоимость средств, находящихся в готовой продукции увеличилась в 2015 году на 89,44 %, а в 2016 году еще на 15,6 %, при этом и их доля в структуре оборотных активов увеличивалась и составила в 2015 году 17,72 %, в 2016 – 23,30 %. Краткосрочная дебиторская задолженность

возросла в два раза по отношению к 2014 году, но в 2016 снизилась на 61,76 %, что можно оценить как положительный фактор, т. к. стали выплачиваться долги покупателями и заказчиками быстрее.

Таблица 2.3 – Анализ динамики оборотных активов ООО Компания «Витэкс»

Вид средств	2015 год		2016 год	
	Абсолютное изменение к 2014г., тыс. руб.	Темпы роста к 2014 г., %	Абсолютное изменение к 2015г, тыс. руб.	Темпы роста к 2015 г, %
1 Мобильные (оборотные) активы в сфере производства	-4730	85,18	-25147	7,47
1.1 НДС по приобретенным ценностям	-4730	85,18	-25147	7,47
2 Мобильные (оборотные) активы в сфере обращения	467674	193,06	-308491	68,20
2.1 Готовая продукция	111885	189,44	36971	115,60
2.2 Краткосрочная дебиторская задолженность	338626	213,14	-394005	38,24
2.3 Денежные средства	17163	121,96	48543	150,92
Итого оборотные активы	436461	148,45	-161439	87,93

Тем самым краткосрочная дебиторская задолженность является основным фактором снижения, как оборотных активов, так и активов в целом. Долгосрочная дебиторская задолженность – отсутствует, что можно расценить как положительный фактор. Денежные средства также росли на 21,96 %, а затем - на 50,92 %.

Таким образом, в целом в анализируемый период динамика оборотных активов положительна, что говорит о качественном управлении активами предприятия.

### 2.3 Анализ эффективности использования оборотных активов

Проведем комплексный анализ эффективности использования оборотных активов при помощи расчета коэффициентов оборачиваемости, показателей деловой активности, коэффициентов рентабельности.

Используемая система показателей оборотных активов базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Выручка от реализации –  $V_p$  :

$V_p = 1\,849\,974$  (тыс. руб.) для 2014 года;

$V_p = 2\,067\,585$  (тыс. руб.) для 2015 года;

$V_p = 2\,999\,478$  (тыс. руб.) для 2016 года.

Чистая прибыль  $\Pi_{\text{ч}}$  - это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после расчетов с бюджетом по налогу на прибыль:

Рассчитывается как разность между прибылью отчетного периода и налога на прибыль:

$\Pi_{\text{ч}} = 281\,470 - 89\,257 = 193\,236$  (тыс. руб.) для 2014 года;

$\Pi_{\text{ч}} = 214\,423 - 70\,024 = 141\,915$  (тыс. руб.) для 2015 года;

$\Pi_{\text{ч}} = 636\,669 - 178\,319 = 458\,350$  (тыс. руб.) для 2016 года.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала  $O_k$  показывает скорость оборота всех средств предприятия:

$$O_k = V_p / \bar{B}, \quad (4)$$

где  $\bar{A}$  - усредненный итог баланса.

$O_k = 1\,849\,974 / 1\,424\,636 = 1,29$  для 2014 года;

$O_k = 2\,067\,585 / 1\,974\,708 = 0,04$  для 2015 года;

$O_k = 2\,999\,478 / 2\,285\,524 = 1,31$  для 2016 года.

Коэффициент растет, а именно растет скорость оборотов всех средств предприятия.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств  $O_{об}$  отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период, или сколько рублей оборота (выручки) приходится на каждый рубль данного вида активов:

$$O_{об} = V_p / \overline{Ио}, \quad (5)$$

где  $\overline{Ио}$  – средняя величина оборотных активов.

$$O_{об} = 1\,849\,974 / 805\,109 = 2,29 \text{ для 2014 года;}$$

$$O_{об} = 2\,067\,585 / 1\,119\,174 = 1,84 \text{ для 2015 года;}$$

$$O_{об} = 2\,999\,478 / 1\,256\,682 = 2,38 \text{ для 2016 года.}$$

Скорость оборота материальных и денежных ресурсов увеличивается. Рост оборачиваемости оборотных средств снижает потребность в них, что способствует росту рентабельности производства.

Длительность 1 оборота оборотных средств.

$$C_{об} = 365 / O_{об} \quad (6)$$

$$C_{об} = 365 / 2,29 = 159 \text{ дней для 2014 года;}$$

$$C_{об} = 365 / 1,84 = 198 \text{ дней для 2015 года;}$$

$$C_{об} = 365 / 2,38 = 155 \text{ дней для 2016 года;}$$

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств  $O_{м.ср.}$  показывает скорость оборота запасов и затрат, т.е. число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму:

$$O_{м.ср.} = V_p / \overline{З}, \quad (7)$$

где  $\overline{З}$  - средняя величина запасов и затрат.

$$O_{м.ср.} = 1\,849\,974 / 402\,150 = 4,60 \text{ для 2014 года;}$$

$$O_{м.ср.} = 2\,067\,585 / 522\,601 = 3,95 \text{ для 2015 года;}$$

$$O_{м.ср.} = 2\,999\,478 / 645\,853 = 4,64 \text{ для 2016 года.}$$

В связи с увеличением выручки скорость оборота запасов и затрат возросла.

Средний срок оборота материальных оборотных средств  $C_{м.ср.}$  показывает продолжительность оборота материальных средств за отчетный период:

$$C_{м.ср.} = 365 / O_{м.ср.} \quad (8)$$

$См.ср = 365 / 4,60 = 79$  дня для 2014 года;

$См.ср. = 365 / 3,95 = 92$  дня для 2015 года;

$См.ср. = 365 / 4,64 = 78$  дней для 2016 года,

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности  $Одз$  - показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставленного предприятием. При ускорении оборачиваемости происходит снижение значения показателя, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами:

$$Одз = В_p / \overline{Дз}, \quad (9)$$

где  $\overline{Дз}$  - средняя величина дебиторской задолженности.

$Одз = 1\ 849\ 974 / 228\ 772 = 8,08$  для 2014 года;

$Одз = 2\ 067\ 585 / 468\ 606 = 4,41$  для 2015 года;

$Одз = 2\ 999\ 478 / 440\ 916 = 6,8$  для 2016 года.

Средний срок оборота дебиторской задолженности  $Сдз$ , показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях:

$$Сдз = 365 / Одз \quad (10)$$

$Сдз = 365 / 8,08 = 45$  дней для 2014 года;

$Сдз = 365 / 4,41 = 82$  дней для 2015 года;

$Сдз = 365 / 6,8 = 53$  дней для 2016 года.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности  $Окз$ , показывает скорость оборота задолженности предприятия:

$$Окз = В_p / \overline{Кз}, \quad (11)$$

где  $\overline{Кз}$  - средняя величина кредиторской задолженности.

$Окз = 1\ 849\ 974 / 242\ 778 = 7,62$  для 2014 года;

$Окз = 2\ 067\ 585 / 541\ 773 = 3,81$  для 2015 года;

$Окз = 2\ 999\ 478 / 608\ 830 = 4,92$  для 2016 года.

Рост показателя не очень благоприятно сказывается на ликвидности предприятия. В 2010 году  $Окз > Одз$ , возможен недостаток денежных средств у предприятия.

Продолжительность оборота кредиторской задолженности  $C_{к/з}$  показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность:

$$C_{к/з} = 365 / O_{к/з} \quad (12)$$

$$C_{к/з} = 365 / 7,62 = 48 \text{ дней для 2014 года};$$

$$C_{к/з} = 365 / 3,81 = 96 \text{ день для 2015 года};$$

$$C_{к/з} = 365 / 4,92 = 74 \text{ день для 2016 года.}$$

Ускорение оборачиваемости, т. е. сокращение периода, характеризуется как неблагоприятная тенденция.

Продолжительность операционного цикла  $Ц_о$ , характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя:

$$Ц_о = C_{д/з} + C_{м.ср} \quad (13)$$

$$Ц_о = 59 + 79 = 138 \text{ дня для 2014 года};$$

$$Ц_о = 113 + 92 = 205 \text{ дней для 2015 года};$$

$$Ц_о = 30 + 78 = 108 \text{ дней для 2016 года.}$$

В данном случае увеличение данного показателя.

Продолжительность финансового цикла  $Ц_ф$ , время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

Цель управления оборотными средствами - сокращение финансового цикла, т. е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня:

$$Ц_ф = Ц_о - C_{к/з} \quad (14)$$

$$Ц_ф = 138 - 48 = 90 \text{ дней для 2014 года};$$

$$Ц_ф = 205 - 96 = 109 \text{ дня для 2015 года};$$

$$Ц_ф = 108 - 74 = 34 \text{ дней для 2016 года.}$$

Полученные данные сведем в таблицу 2.4.

Таблица 2.4 – Система показателей деловой активности предприятия

Показатели	Период			Изменения	
	2014	2015	2016	2015 к 2014	2016 к 2015
Выручка от реализации ВР, тыс. руб.	1 849 974	2067585	2999478	217 611	931 893
Чистая прибыль Пч, тыс. руб.	193 236	141 915	458 350	-51 321	316 435
Коэффициент общей оборачиваемости капитала Ок	1,29	0,04	1,31	-1,25	1,27
Средний срок оборота материальных оборотных средств См.ср., дней	79	92	78	13,00	-14,00
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств Ооб	2,29	1,84	2,38	-0,45	0,54
Длительность 1 оборота оборотных активов, в днях	159	198	155	39,00	- 43,00
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности Ода	8,08	4,41	6,8	-3,67	2,39
Длительность 1 оборота дебиторской задолженности, в днях	45	82	53	37,00	-29,00
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ОКз	7,62	3,81	4,92	-3,81	1,11
Длительность 1 оборота кредиторской задолженности, в днях	48	96	74	48,00	-22,00
Продолжительность операционного цикла Цо, дней	138	205	108	67,00	-97,00
Продолжительность финансового цикла Цф, дней	90	109	34	19,00	-75,00

Проанализировав показатели выручки можно сделать вывод, что в 2014 году показатель составил 1 849 974 руб., что на 1449504 руб. меньше чем в 2016 году.

Показатель чистой прибыли также увеличиваются и в 2014 году он составил 193 236 тыс. руб., в 2015 году 141915 тыс. руб., в 2016 году 458 350 тыс. руб. году.

Наименьшая длительность оборота оборотных средств зафиксирована в 2016 году.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств в 2016 году возрос до 4,64, в связи с увеличением выручки.

Средний срок оборота материальных оборотных средств в 2014 году составил 79 дней и снизился в 2015 году до 78 дней.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, что наибольший показатель был в 2014 году, но в 2016 году он снизился до 6,8, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2016 году снизился до 4,92, что говорит о хорошей ликвидности компании.

Продолжительность оборота кредиторской задолженности значительно снизилась с 96 дней в 2015 году до 74 дней в 2016 году, что является положительным фактором.

Продолжительность операционного цикла уменьшилась, что положительно характеризует финансовые ресурсы, находящиеся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Положительным является и факт уменьшения продолжительности финансового цикла.

Далее произведем расчет показателей рентабельности ООО Компания «Витэкс».

Расчет показателей рентабельности предприятия:

Рентабельность продаж  $R_{п}$  показывает доходность реализации, т. е. на сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 рубль прибыли. Напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство:

$$R_{п} = \text{Пр} / \text{В}_р * 100\%, \quad (15)$$

где  $\text{Пр}$  - прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

$\text{В}_р$  - выручка от реализации.

$$R_{п} = 391\,577 / 1\,849\,974 * 100\% = 21,17\% \text{ для 2014 года};$$

$$R_{п} = 349\,146 / 2\,067\,585 * 100\% = 16,89\% \text{ для 2015 года};$$

$$R_{п} = 758\,900 / 2\,999\,585 * 100\% = 25,30\% \text{ для 2016 года}.$$

Рентабельность реализованной продукции  $R_{р}$  показывает прибыль от понесенных затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж ( $R_{п}$ ). Динамика коэффициентов может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью реализованной продукции:



$$P_p = \Pi_p / C * 100\%, \quad (16)$$

где С - себестоимость реализации продукции (работ, услуг).

$$P_p = 391\,577 / 1\,168\,503 * 100\% = 33,51\% \text{ для 2014 года};$$

$$P_p = 349\,146 / 1\,400\,487 * 100\% = 24,93\% \text{ для 2015 года};$$

$$P_p = 758\,900 / 1\,788\,649 * 100\% = 42,43\% \text{ для 2016 года}.$$

Рентабельность всего капитала предприятия  $P_k$  определяет эффективность всего имущества предприятия. При сравнении рентабельности капитала с рентабельностью продукции и величиной ставки по банковскому кредиту можно сделать вывод либо о неоправданном завышении кредитной ставки, либо о неудовлетворительном использовании капитала предприятия:

$$P_k = \Pi_{\text{ч}} / Б * 100\%, \quad (17)$$

где  $\Pi_{\text{ч}}$  - чистая прибыль, после уплаты налога на прибыль;

Б - итог баланса.

$$P_k = 193\,236 / 1\,661\,299 * 100\% = 11,63\% \text{ для 2014 года};$$

$$P_k = 141\,915 / 2\,288\,118 * 100\% = 6,20\% \text{ для 2015 года};$$

$$P_k = 458\,350 / 2\,282\,931 * 100\% = 20,08\% \text{ для 2016 года};$$

Рентабельность производственных фондов  $P_{\text{пф}}$  показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов:

$$P_{\text{пф}} = \Pi_{\text{ч}} / \text{ОПФ}_0 * 100\%, \quad (18)$$

где  $\text{ОПФ}_0$  - среднегодовая стоимость основных производных фондов.

$$P_{\text{пф}} = 193\,236 / 406\,935 * 100\% = 47,49\% \text{ для 2014 года};$$

$$P_{\text{пф}} = 141\,915 / 547\,752 * 100\% = 25,91\% \text{ для 2015 года};$$

$$P_{\text{пф}} = 458\,350 / 691\,009 * 100\% = 66,33\% \text{ для 2016 года}.$$

Рентабельность собственного капитала  $P_{\text{ск}}$  отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Основной критерий при оценке уровня котировки на бирже:

$$P_{\text{ск}} = \Pi_{\text{ч}} / \text{Ис} * 100\%, \quad (19)$$

где  $\text{Ис}$  - величина собственного капитала.

$$P_{\text{ск}} = 193\,236 / 995\,268 * 100\% = 19,42\% \text{ для 2014 года};$$

$$P_{\text{ск}} = 141\,915 / 1\,106\,960 * 100\% = 12,82\% \text{ для 2015 года};$$

$R_{СК} = 458\,350 / 1\,456\,548 * 100 \% = 31,47 \%$  для 2016 года.

Полученные результаты сведем в таблицу 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели рентабельности предприятия, %

Показатель	Период		
	2014	2015	2016
Рентабельность продаж, $R_{п}$	21,17	16,89	25,3
Рентабельность реализованной продукции, $R_{р}$	33,51	24,93	42,43
Рентабельность всего капитала предприятия, $R_{к}$	11,63	6,2	20,08
Рентабельность производственных фондов, $R_{пф}$	47,49	25,91	66,33
Рентабельность собственного капитала, $R_{СК}$	19,42	12,82	31,47

Таким образом, прослеживается отрицательная динамика в 2014-2015 гг. И показатели рентабельности в 2016 году значительно выросли по сравнению с 2014-2015 гг. это связано с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство, снижение этих показателей может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью реализованной продукции.

Чтобы более полно и точно определить эффективность использования оборотных активов, необходимо рассчитать коэффициенты оборачиваемости. Для расчетов возьмем годовые показатели рассчитываемых элементов в динамике за три года, формулы выглядят следующим образом:

$$K_{об\ OA} = V_p / OA; \quad (20)$$

$$K_{об\ OA\ в\ производстве} = V_p / OA\ в\ производстве, \quad (21)$$

$$K_{об\ OA\ в\ обращении} = V_p / OA\ в\ обращении, \quad (22)$$

$$K_{об\ З} = V_p / \text{Стоимость } З, \quad (23)$$

$$K_{об\ ДЗ} = V_p / ДЗ, \quad (24)$$

где OA - оборотные активы;

$V_p$  - выручка от реализации;

З - запасы;

ДЗ - дебиторская задолженность.

Все расчетные данные и их результаты сведены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Оценка динамики коэффициентов оборачиваемости ООО Компания «Витэкс»

Показатели	Период			Динамика, %	
	2014	2015	2016	2015г. к 2014г.	2016г. к 2015г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	1 849 974	2067585	2999478	111,76	145,07
Себестоимость реализации, тыс. руб.	1 168 503	1 400 487	1788649	119,85	127,72
Запасы, тыс. руб.	469 642	575 561	716 146	122,55	124,43
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	299 293	637 919	243 914	213,14	38,24
Оборотные активы, тыс. руб.	900 941	1 337 402	1 175 963	148,45	87,93
Оборотные активы в сфере производства, тыс. руб.	31908	27178	2031	85,18	7,47
Оборотные активы в сфере обращения, тыс. руб.	502 548	970 222	661 731	193,06	68,20
КОБ ОА	2,05	1,55	2,55	75,29	164,99
КОБ ОА в производстве	57,98	76,08	1476,85	131,21	1941,29
КОБ ОА в обращении	3,68	2,13	4,53	57,89	212,70
КОБ З	3,94	3,59	4,19	91,20	116,59
КОБДЗ	6,18	3,24	12,30	52,44	379,41

Графически динамика коэффициентов оборачиваемости ООО Компания «Витэкс» представлена на рисунке 2.4.

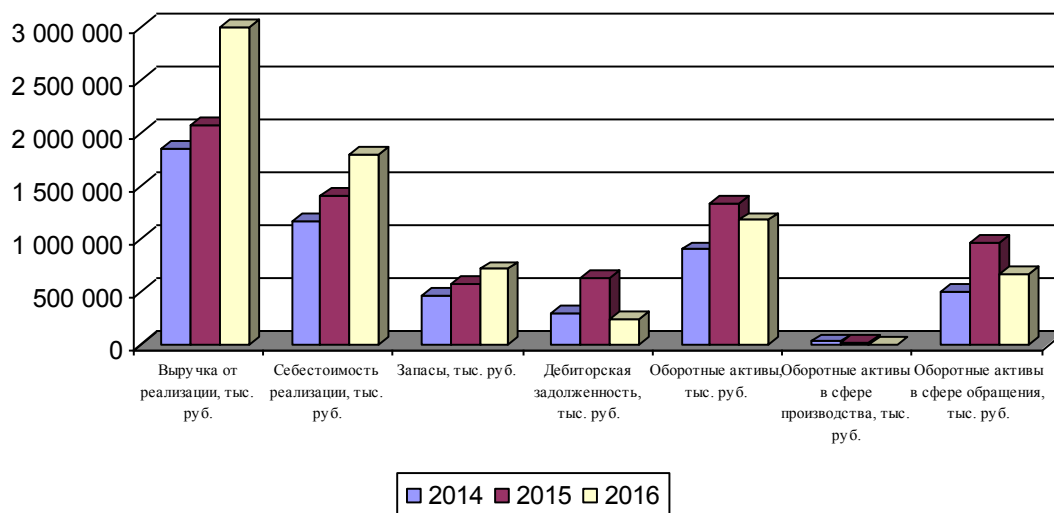


Рис. 2.4 - Динамика коэффициентов оборачиваемости ООО Компания «Витэкс»

Размерность этих коэффициентов может измеряться в оборотах и днях. Здесь же коэффициенты рассчитаны исходя из количества оборотов. Таким образом, таблица показывает, что динамика коэффициента оборачиваемости следующая:

оборачиваемость в целом оборотных средств уменьшилась на 24,71 % в 2015 году, и увеличилась на 64,99 % в 2016 году.

Оборачиваемость оборотных средств в сфере производства возросла в тысячи раз в 2016 году, т. е. время оборота данных средств увеличилось. Также возросла оборачиваемость запасов на 16,59 % для 2016 года. Рост оборачиваемости запасов позволяет сделать вывод о расходе запасов предприятия. Оборачиваемость оборотных средств в сфере обращения выросла в два раза в 2016 году. За счет снижения дебиторской задолженности возросла ее оборачиваемость в 2016 году почти в 4 раза.

### **Выводы по разделу два**

По результатам проведенной оценки управления оборотными активами в деятельности ООО Компания «Витэкс» можно выделить следующие проблемы:

– по результатам оценки имущества и капитала можно выявить значительный рост кредиторской задолженности – на 46,8%. Это связано с изменением условий оплат за полученный товар;

– анализ оценки финансовых показателей показал, что предприятие зависит от кредиторов, так как запасы и затраты не покрываются собственными оборотными средствами, показатели финансовой устойчивости значительно отклонены от нормы в 2015 году, но тем не менее, еще имеются возможности для улучшения ситуации;

– в результате проведения оценки оборачиваемости и рентабельности можно сделать вывод, что основные показатели рентабельности снизились в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. Динамика рентабельности продаж и рентабельности реализации продукции связана с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство, снижение этих показателей может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью реализованной продукции. Наименьшая длительность оборота

оборотных средств зафиксирована в 2016 году. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств в 2016 году возрос до 4,64, в связи с увеличением выручки.

В целом в анализируемый период динамика оборотных активов положительна, что говорит о качественном управлении активами предприятия.

Разработка конкретных мероприятий позволит решить выявленные проблемы и повысить финансовую устойчивость ООО Компания «Витэкс».

## **3 ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ В ООО КОМПАНИЯ «ВИТЭКС»**

### **3.1 Проект мероприятий по улучшению управлению оборотными активами в ООО Компания «Витэкс»**

Управление оборотными активами – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является оценкой степени гарантированности экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

По результатам финансового анализа ООО Компания «Витэкс» за 2014-2016 гг. выявлены доминирующие тенденции, характеризующие его финансовое состояние, в том числе позитивные (положительные) и негативные (отрицательные).

К позитивным можно отнести:

Валюта баланса за рассматриваемый период выросла на 621,6 млн.руб., это говорит о том, что на предприятии достигается рост имущественного потенциала, обеспечивающий увеличение его финансовых результатов.

Рассматривая показатели аналитического баланса, предприятие на протяжении изучаемого периода, можно отметить, что структура баланса оставалась стабильной, в динамике все статьи баланса растут. В активе баланса преобладают: основные средства 44,0%; производственные запасы 31,4%. Остальные статьи актива баланса занимают незначительную часть. В пассиве баланса преобладает нераспределенная прибыль 51,8%, долгосрочные обязательства 14,7% и кредиторская задолженность (краткосрочная) 18,4%.

За рассматриваемый период предприятие работало стабильно, без убытков, чистая прибыль за 3 года выросла в 2,4 раза и составила 458,4 млн. руб.

В организации выполняются все правила финансирования и инвестирования, т.е. предприятие находится в хорошем финансовом положении.

Оценка финансовой устойчивости показала, что предприятие находится в хорошем финансовом положении, т.к. все коэффициенты в пределах нормы, т.е. на предприятии собственного капитала достаточно для формирования производственных запасов. Происходит рост собственного капитала, что говорит о повышении финансовой независимости предприятия и свидетельствует о финансовой устойчивости.

На предприятии платежеспособность оценивается как хорошая, наблюдается умение менеджеров управлять активами, дебиторской задолженностью, а также умение легко адаптироваться в сложившихся условиях хозяйствования.

К негативным относятся:

У организации присутствует большой запас товара, что замедляет оборачиваемость денежных средств и приводит к снижению оборотного капитала и финансовой маневренности предприятия.

В связи с тем, что большое количества товара на складах и в торговых залах является специфической потребностью исследуемого предприятия, необходимо найти пути увеличения оборотного капитала без значительного снижения товарных запасов.

В таблице 3.1 представим диагностику текущих потребностей, собственных оборотных средств и денежных оборотных средств.

Таблица 3.1 – Диагностика текущих потребностей, собственных оборотных средств и денежных оборотных средств

№ п/п	Наименование	2014, млн.руб.	2015, млн.руб.	2016, млн.руб.	Индекс роста
1	Выручка от продаж	1850,0	2067,6	2999,5	1,621
2	Оборотные средства	900,9	1337,4	1176,0	1,305
3	Текущая финансовая потребность (ТПФ)	526,1	445,2	611,4	1,162
4	Собственные оборотные средства (СОС)	501,1	540,1	684,9	1,367
5	Финансирование (ДС)	-25,1	95,0	73,6	2,932

6	ТПФ/Выручка	0,3	0,2	0,2	0,717
7	СОС/Текущие активы	0,6	0,4	0,6	1,047

Анализируя таблицу можно сделать следующие выводы:

Выручка на ООО Компания «Витэкс» за 2014-2016гг. выросла на 62,1%, оборотные средства увеличились на 30,5%.

На протяжении анализируемого периода в ООО Компания «Витэкс» текущая финансовая потребность положительна и наблюдается тенденция роста. Данная ситуация является негативным фактором.

Собственные оборотные средства в ООО Компания «Витэкс» в 2016 году выросли на 36,7%, что является положительным фактором работы предприятия.

Индекс роста отношения текущих финансовых потребностей к выручке в 2014 году составил 71,7%. Это означает то, чтобы получить 1 рубль выручки ООО Компания «Витэкс» приходится привлекать 71,7 коп. текущих финансовых потребностей.

По результатам финансового анализа ООО Компания «Витэкс» 2014-2016гг выявлены положительные тенденции роста финансовой устойчивости.

Диагностика ТФП представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Диагностика ТФП, млн. руб.

Наименование	2014	2015	2016	Индекс роста
1	2	3	4	5
ТФП	526149	445152	611352	1,162
СОС	501078	540149	684920	1,367
ДС	-25071	94997	73568	2,934

В течение трех лет предприятие генерирует положительное текущие финансовые потребности потому, что накопленные предприятием неденежные средства (запасы и задолженности дебиторов) не покрываются кредиторской задолженностью.

В 2016 году текущие финансовые потребности составили 611,3 млн. руб., причем темп роста за три года составил 16,2%.



Данные обстоятельства определяют конфигурацию финансового коромысла, характеризующие ситуацию, сложившуюся в 2016 году (рисунок 3.1).

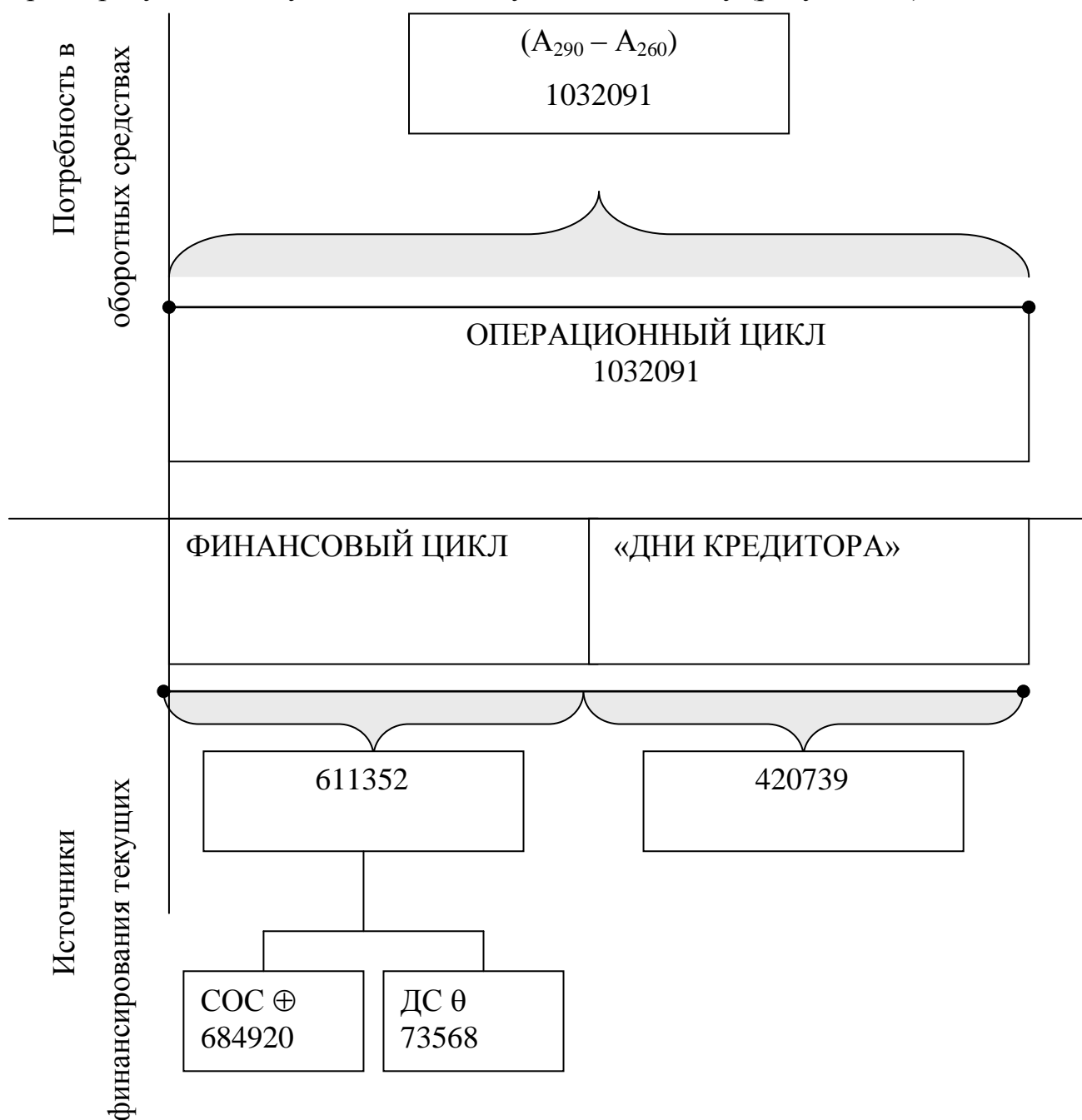


Рис. 3.1 - «Финансовое коромысло» 2016 года

Увеличение текущих финансовых потребностей на 16,2% незначительно влияют на финансовую устойчивость ООО Компания «Витэкс».

В течение последних трех лет предприятие располагает чистым оборотным капиталом, т.е. перманентный капитал значительно превышает внеоборотные активы предприятия.

В 2016 году собственные оборотные средства составили 684,9 млн. руб., причем темп роста собственных оборотных средств за 3 года составил 36,7%.

Сопоставляя и сравнивая текущие финансовые потребности и собственные оборотные средства можно констатировать, что ежегодно отмечается рост источников финансирования.

Конфигурация финансового коромысла предопределяет логику мероприятий, разработка которых будет способствовать улучшению управлением оборотными активами ООО Компания «Витэкс» в проектном периоде.

Во-первых, целесообразно разрабатывать мероприятия, обеспечивающих снижение текущих финансовых потребностей в проектном периоде.

Во-вторых, необходимо искать резервы увеличения чистого оборотного капитала (собственных оборотных средств).

В-третьих, будет создаваться новая комбинация активов и пассивов позволяющая как минимум снизить (максимум отказаться) от привлечения краткосрочных банковских кредитов для финансирования производственных запасов кредиторской задолженности.

### **3.2 Расчет эффективности предложенных мероприятий**

Текущие финансовые потребности ООО Компания «Витэкс» постоянно растут. Это связано с тем, что предприятие стремительно развивается, и, несмотря на достаточно большой собственный оборотный капитал, вынуждено прибегать к краткосрочным займам и кредитам.

Из вышеприведенных выводов следует, что ООО Компания «Витэкс» необходимо принятие мер по снижению ТФП и по увеличению СОС для улучшения своего финансового состояния (рисунок 3.2).

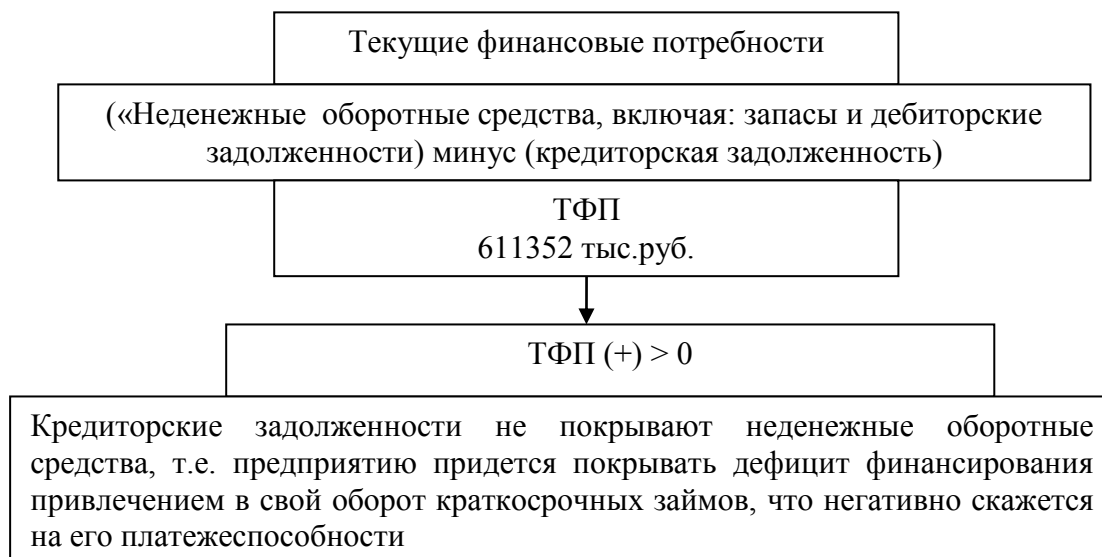


Рис. 3.2 - Текущие финансовые потребности ООО Компания «Витэкс» в 2016 году

На рисунке 3.3 показаны мероприятия по минимизации текущих финансовых потребностей.

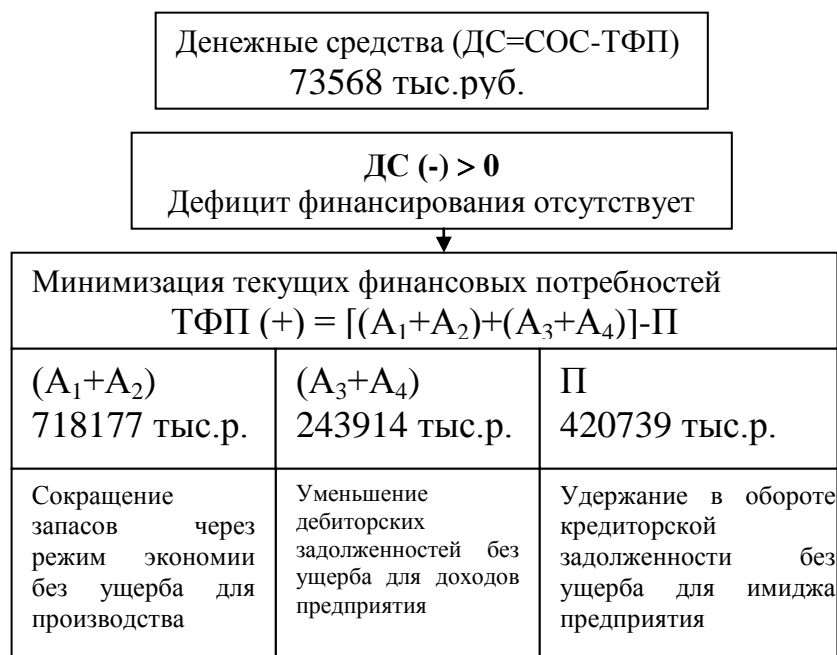


Рис. 3.3 - Мероприятия по минимизации текущих финансовых потребностей

Из рисунка 3.3 следует, что ООО Компания «Витэкс» целесообразнее будет использовать следующие способы снижения текущих финансовых потребностей (ТФП):

- уменьшение запасов без ущерба для производственной деятельности;
- снижение дебиторской задолженности;
- удержание в обороте предприятия кредиторской задолженности.

На величину ТФП влияют следующие основные факторы:

- темпы инфляции;
- длительность производственного и сбытового циклов;
- темпы роста объема производства и продажи товаров;
- состояние рыночной конъюнктуры.

Любое предприятие стремится к разумному сокращению текущих финансовых потребностей и этого можно достичь путем уменьшения запасов сырья и материалов и дебиторской задолженности, и увеличения срока оплаты кредиторской задолженности.

В условиях высокой инфляции стоимость производства любого товара со временем возрастает. К тому периоду, когда предприятие получит денежные средства от более ранних продаж, стоимость производства более поздних по времени товаров увеличится.

Если руководство предприятия не сможет установить на свою продукцию цены с достаточным уровнем рентабельности, то оно не в состоянии оплатить последующие эксплуатационные расходы доходами от реализации предыдущей продукции.

Чем быстрее сырье и материалы превращаются в готовую продукцию, а последняя после ее реализации – в наличные денежные средства, тем меньше предприятие мобилизует оборотных средств в материальные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию на складе и в дебиторскую задолженность (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Диагностика текущих финансовых потребностей, тыс. руб.

Наименование	2014	2015	2016	Индекс роста
Выручка от продаж	1850,0	2067,6	2999,5	1,621
Текущая финансовая потребность (ТПФ)	526,1	445,2	611,4	1,162
Оборотные средства	900,9	1337,4	1176,0	1,305
Запасы с НДС	380,2	501,6	602,7	1,585
Дебиторские задолженности	158,3	2999,3	637,9	4,031
Кредиторская задолженность	198,9	286,6	796,9	4,006

Анализируя таблицу 3.3 можно сделать вывод, что выручка в ООО Компания «Витэкс» выросла на 62,1% благодаря росту запасов на 58,5% и росту дебиторской задолженности в 4 раза, что вызвало рост текущей финансовой потребности на 16,2%.

Для того чтобы снизить текущие финансовые потребности, необходимо:

Сократить запасы. Мероприятия, обеспечивающие снижение запасов в проектном периоде базируется на следующих предпосылках технико-экономического, организационного и финансового свойства:

- а) снижение складских запасов, обеспечивающих ритмичность исполнения договоров;
- б) использование транспорта для ускоренной поставки товаров от поставщика;
- в) снижение потерь и сокращение хищения (малоценные предметы).

Сократить дебиторскую задолженность. Уменьшение дебиторских задолженностей без ущерба для доходов предприятия, в том числе в следствии списания безнадежных долгов. Изыскать пути для удержания в обороте кредиторской задолженности без ущерба для имиджа предприятия.

Состав дебиторской задолженности ООО Компания «Витэкс» в 2014 году представлен на рисунке 3.4.

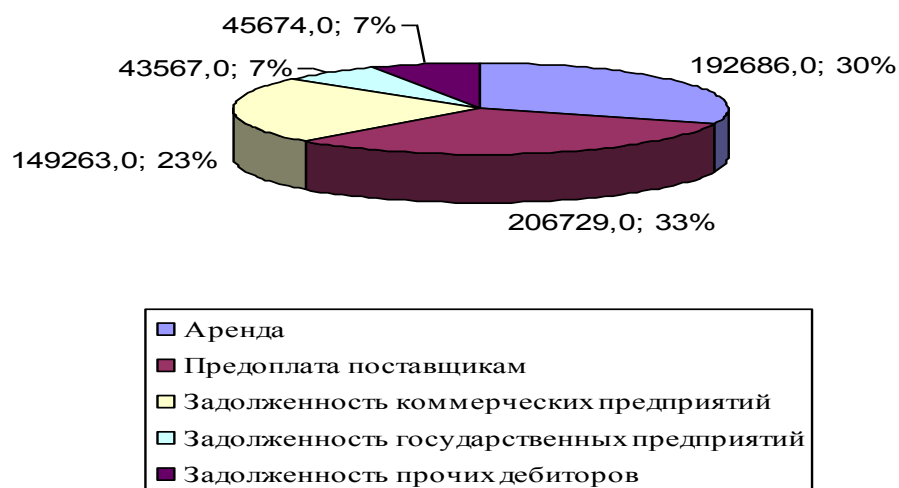


Рис. 3.4 - Состав дебиторской задолженности ООО Компания «Витэкс» в 2014 году

Как видно из данных, представленных на рисунке 3.4, величина дебиторской задолженности существенная для предприятия. Большая часть дебиторской задолженности (33%) – это предоплата поставщикам, согласно условий договоров, в счет предстоящих поставок товара. Задолженность по арендной плате арендаторов так же велика и составляет 30%.

ООО Компания «Витэкс» работает не только с физическими лицами, но и с юридическими, осуществляя продажи напрямую со склада по безналичному расчету. Данных покупателей можно разделить на две категории – коммерческие и государственные предприятия. Задолженность коммерческих предприятий перед ООО Компания «Витэкс» составляет 23% от общей суммы задолженности, в то время как задолженность государственных предприятий составляет лишь 7% от указанной суммы. Это объясняется тем, что доля государственных предприятий в числе покупателей ООО Компания «Витэкс» не велика.

Основные меры по сокращению дебиторской задолженности связаны с сокращением задолженности покупателей - юридических лиц, которая в сумме составляет 192830 тыс. руб. или 30% от общей суммы дебиторской задолженности, а так же по сокращению задолженности арендаторов.

Сокращение дебиторской задолженности и удержание в обороте кредиторской задолженности зависит от политики руководства предприятия и работы отдела

менеджмента. В 2014 году руководство предприятия внедрило ряд мер, направленных на снижение уровня дебиторской задолженности.

Для повышения эффективности системы мотивации, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности, каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. Например, менеджер по продажам премируется не только за выполнение плана по продажам, но и за исполнение обязательств теми контрагентами, которым он произвел отгрузку с рассрочкой платежа. Система премий уравновешена системой наказаний (замечания, предупреждения, лишение премии, служебное расследование, увольнение сотрудника). Но наказание применяется не за образовавшуюся просроченную дебиторскую задолженность (если менеджер выполнил все предусмотренные регламентом действия, то ответственность за просроченную задолженность несет только клиент), а за нарушение регламента и процедур управления дебиторской задолженностью. Система мотивации персонала закреплена в нормативных документах предприятия в соответствии с трудовым законодательством.

При неисполнении договорных обязательств контрагентами последовательно проводятся следующие мероприятия:

- обзваниваем абонентов и напоминаем о необходимости погашения задолженности;
- рассылаем претензии;
- временно прекращаем обслуживание абонентов;
- взыскиваем задолженность в судебном порядке.

Для успешного управления просроченной дебиторской задолженностью процесс регламентируется внутренними документами, создаются условия для персонала компании, позволяющие следовать данному регламенту.

Формализован подход к работе с каждым клиентом, налажен документооборот, назначены ответственные и утверждены их права и обязанности, а также полномочия для решения нетипичных проблем.

Состав дебиторской задолженности ООО Компания «Витэкс» в 2015 год представлен на рисунке 3.5.

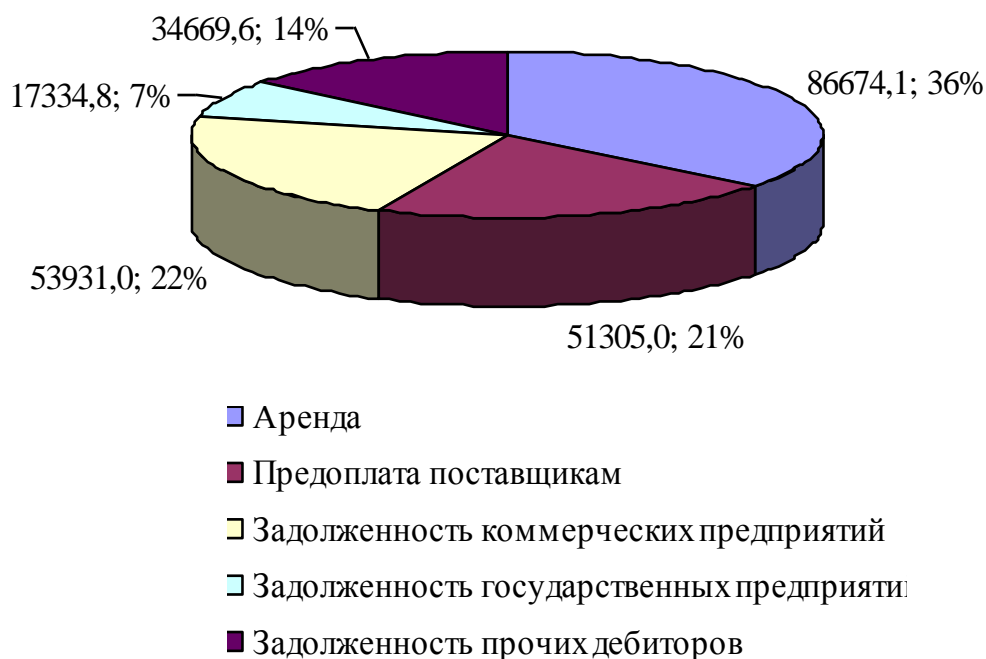


Рис. 3.5 - Состав дебиторской задолженности ООО Компания «Витэкс» в 2015 году

Как видно из данных, представленных на рисунке 3.5, большая часть дебиторской задолженности (36%) – это задолженность по арендной плате арендаторов. Согласно данным бухгалтерского учета данная задолженность является текущей. Предоплата поставщикам, согласно условий договоров, в счет предстоящих поставок товара составляет 21% от общей суммы дебиторской задолженности.

Задолженность коммерческих предприятий перед ООО Компания «Витэкс» составляет 22% от общей суммы задолженности, в то время как задолженность государственных предприятий составляет лишь 7% от указанной суммы. Оставшаяся часть задолженности – это задолженность прочих дебиторов (14%).

На рисунке 3.6 представлена динамика дебиторской задолженности в проектном периоде, рассчитанная с тем, что руководство фирмы продолжит политику контроля дебиторской задолженности, использовавшейся в 2016 году.



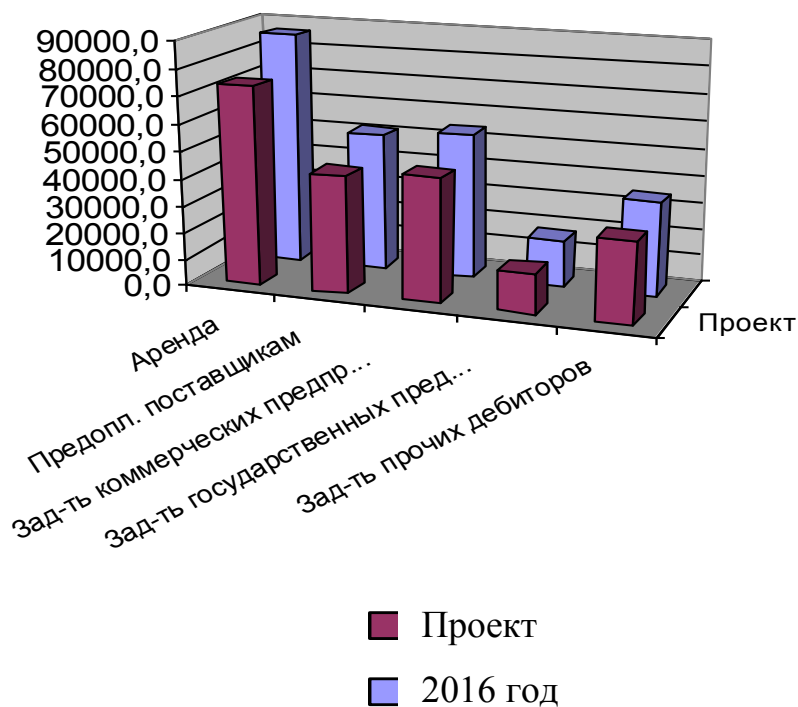


Рис. 3.6 - Сравнение величины дебиторской задолженности ООО Компания «Витэкс» в 2016 и проектном годах

Как видно из данных, представленных на рисунке 3.6, внедрение новых мер по контролю уровня дебиторской задолженности принесло значительные результаты – размер дебиторской задолженности предприятия был снижен в 2,6 раз.

В качестве дополнительных мер по снижению ТФП предприятию рекомендуется: регулярно проводить ревизию остатков.

Целесообразнее проводить ревизии тогда, когда для этого появляются необходимые условия:

- выявлены ошибки при приемке или при оприходовании товара;
- по факту присутствуют минимальные остатки по проверяемым наименованиям;
- есть возможность провести ревизию в нерабочее время или закрыть отдел на время проведения ревизии.

Решение о проведении ревизии должен принимать управляющий магазином на основании служебной записки менеджера по закупкам (если инициатива идет от него) или на основании своего видения текущей ситуации. Участие менеджера

товарной группы в проведении проверки результатов ревизии необходимо, так как он как никто другой сможет выявить пересортицу. Кроме того, он сам увидит количество проверяемых наименований, что способствует улучшению качества заказов товара в дальнейшем. Периодичность проведения ревизий по отдельным видам товара можно утвердить в инструкции.

Данная мера преследует две основных цели:

– выявление залежавшихся остатков – сезонного товара, вещей из коллекций предыдущих сезонов (данный вид товара целесообразно перенести в отдел распродаж);

– выявление пересортицы и недостач.

Согласно данным ревизий за 2014-2016 год в среднем доля краж в обороте магазина составляет 2% товарооборота. Ежегодно потери от краж сокращают прибыль предприятия на 5-8%. Руководству предприятия рекомендуется усовершенствовать технические средства охраны, например, установить дополнительные видеокамеры в отделах. Так же рекомендуется регулярно проводить беседы с сотрудниками, т.к. по статистике около половины всех краж в магазине совершается именно персоналом (распределение между воровством покупателей и недобросовестных сотрудников в значительной степени зависит от того, какая из групп риска контролируется противокражными техническими средствами). Настоятельно не рекомендуется приобретать дешевое противокражное оборудование, т.к. это чревато дополнительными издержками на его обслуживание.

Для минимизации воровства со стороны проходящих в торговые точки людей, в том числе организованных преступных групп, в магазинах, прежде всего, необходимо установить системы защиты от краж. Самыми эффективными являются системы акустомагнитной технологии – коэффициент срабатывания составляет не менее 95%. Диапазон, в котором работают системы, меньше остальных подвержен электромагнитным шумам и другими помехам, поэтому вероятность ложных сигналов минимальна. И это очень важно - службе безопасности магазина не придется проверять покупателя из-за ложного сигнала,

что часто случается с системами, которые работают на других частотах. Бывают случаи, когда работников службы безопасности, таким образом, специально отвлекают от настоящих нарушителей. Кроме того, у порядочного покупателя остается неприятный осадок, когда сигнал срабатывает, и на него могут пасть совершенно необоснованные подозрения. Так что вопрос, конечно, напрямую связан с безопасностью, но отражается на имидже магазина и даже всей сети.

Необходимо отметить, что в связи с высоким процентом потерь от воровства, установка систем защиты от краж считается одной из самых быстрокупаемых инвестиций.

Безусловно, время возврата вложенных средств зависит от ряда факторов: местных экономических условий, количества «профессиональных» воров, посещающих магазин, ассортимента, сезона, а также, безусловно, от выбранной системы и способа ее установки. В среднем, система защиты от краж окупается в течение одного года.

Так, установка новых противокражных систем и модернизация уже существующих обойдется предприятию в среднем 400 тыс.руб., что позволит сократить размер краж на 40% и тем самым увеличить объем выручки на 22700 тыс. руб.

С целью максимизации притока денежных средств на предприятии разработано широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты и гибким ценообразованием. Возможны различные варианты: от предоплаты или частичной предоплаты до передачи на реализацию и банковской гарантии. Система скидок способствует защите предприятия от инфляционных убытков и относительно дешевому пополнению оборотного капитала в денежной или натуральной форме.

Для того чтобы определить, следует ли покупателю предоставлять скидку за авансовые выплаты остатков на счетах, менеджеры сравнивают доход от денежных средств, получаемых в результате ускоренных платежей, с суммой скидки.

Проведем диагностику дебиторской задолженности (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Диагностика дебиторской задолженности, тыс. руб.

Дебиторская задолженность	2016	Проект
Аренда	86674,2	78006,7
Предоплата поставщикам	51305,0	46174,5
Задолженность коммерческих предприятий	53931,0	48537,9
Задолженность государственных предприятий	17334,8	15601,3
Задолженность прочих дебиторов	34669,6	31202,6
Итого	243915,0	219523,0

Анализ работы, проведенной отделом менеджмента и руководством предприятия в 2016 году показал, что большая часть проблем, связанных с наращиванием сумм дебиторской задолженности, решены в 2016 году. В проектном периоде планируется поддержание существующей политики управления дебиторской задолженностью, однако значительное ее снижение не прогнозируется по причинам, указанным выше.

Наибольшую часть кредиторской задолженности предприятия составляет задолженность перед поставщиками и подрядчиками – 46%. Большую долю в кредиторской задолженности занимает задолженность по налогам и сборам – 18% и перед персоналом организации – 10%.

Высокий уровень задолженности перед поставщиками может негативно сказаться на деловой репутации предприятия и свести на нет эффект от привлечения товарного кредита. Последствия роста задолженности по налогам и сборам могут проявиться быстрее и быть более затратными, ведь в руках государство множество способов влияния на неплательщика – от наложения пеней и штрафов за несвоевременную уплату, наложение ареста на расчетные счета неплательщика до привлечения руководства фирмы к ответственности вплоть до уголовной. Последствия задержек в выплате зарплаты сотрудникам менее радикальны, но и они негативно скажутся на работе предприятия. В связи с вышеперечисленным рекомендуется снизить кредиторскую задолженность, для этого необходимо внедрить ряд мер:

- регулярно проводить инвентаризацию кредиторской задолженности и списывать ее просроченную часть;
- рассмотреть возможность погашения части задолженности путем проведения взаимозачетов;
- направлять часть полученных кредитных средств на погашение образовавшейся кредиторской задолженности;
- предоставить возможность работникам предприятия приобретать товары «в счет зарплаты»;
- пересмотреть график работы сотрудников с целью минимизации повышенных выплат за работу в выходные дни, сверхурочное время и за совместительство.

Сравнение уровня кредиторской задолженности до и после внедрения рекомендаций представлены на рисунке 3.7.

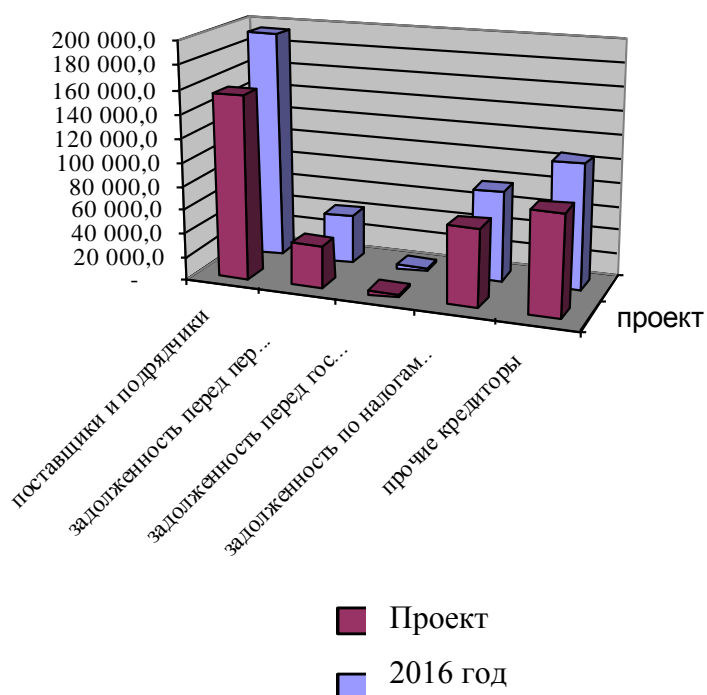


Рис. 3.7 - Изменение уровня кредиторской задолженности после внедрения рекомендаций

Внедрение данных мероприятий позволит снизить уровень кредиторской задолженности предприятия.

В таблице 3.5 приведены результаты рекомендованных мероприятий.

Таблица 3.5 – Диагностика основных финансовых показателей проектного периода, тыс. руб.

Наименование	2016	Проект	Индекс роста
Выручка от продаж	2999,5	3449,4	1,150
Текущая финансовая потребность (ТПФ)	611,4	509,3	0,833
Оборотные средства	1176,0	1151,6	0,979
Запасы с НДС	718,2	538,7	0,750
Дебиторские задолженности	243,9	219,5	0,900
Кредиторская задолженность	420,7	343,0	0,815

Расчеты показывают, что внедрение изложенных рекомендаций позволит сократить текущие финансовые потребности предприятия на 102,1 тыс. руб. или 16,7% путем снижения уровня дебиторской задолженности на 24,4 тыс. руб. или 10,0% и снижения кредиторской задолженности на 77,7 тыс. руб. или 18,5%, что в свою очередь приведет к высвобождению денежных средств в размере 73,6 тыс. руб.

Для предприятия ООО Компания «Витэкс» одним из путей уменьшения дебиторской и кредиторской задолженности является пересмотр ведения аналитического учета. Необходимо построить аналитический учет таким образом, чтобы обеспечить получение данных о сроках погашения дебиторской и кредиторской задолженности, об образовании просроченной задолженности, о задолженности, обеспеченной векселями и т.д.

Пересмотр ведения аналитического учета позволит ООО Компания «Витэкс» не допускать возникновения необоснованной задолженности, повысить ее оборачиваемость, высвободить замороженные средства из расчетов с разными покупателями и заказчиками и направить их на покрытие собственных долгов, приобретение товарно-материальных ценностей и т.д.

Указанные выше рекомендации помогут выявить недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности (просроченная задолженность поставщикам в бюджет и др., кредиторская задолженность по претензиям, сверхнормативная задолженность по устойчивым пассивам, товары отгруженные, не оплаченные в срок, задолженность по расчетам возмещения материального ущерба, задолженность по статье «Прочие дебиторы») помогут правильно определить налогооблагаемую базу и построить отношения с бюджетом.

Таким образом, введение предлагаемых мер позволит существенно сократить текущие финансовые потребности в проектном периоде и сократить дефицит денежных средств.

### **Выводы по разделу три**

В результате предложенных мероприятий на ООО Компания «Витэкс» по совершенствованию управлением оборотными активами предприятия сделаны следующие выводы:

– проведение на предприятии комплексного управления текущими активами и текущими пассивами и внедрения предложений позволят снизить ТФП и увеличить собственные оборотные средства;

– комплексное исследование показателей финансово-экономической эффективности ООО Компания «Витэкс» (на примере рентабельности оборота) в проектном периоде показало, что рентабельность оборота в проектном году увеличилась и составила 21,2%.

Для того чтобы снизить текущие финансовые потребности, необходимо:

Сокращение дебиторской задолженности и удержание в обороте кредиторской задолженности зависит от политики руководства предприятия и работы отдела менеджмента.

Для повышения эффективности системы мотивации, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности, каждый сотрудник

должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности.

Кредиторская задолженность – элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской.

Сократить запасы путем регулярного проведения ревизии остатков товаров на складах и в торговых залах. Для минимизации воровства в магазинах необходимо наличие систем защиты от краж. Так, установка новых противокражных систем и модернизация уже существующих обойдется предприятию в среднем 400 тыс.руб., что позволит сократить размер краж на 40% и тем самым увеличить объем выручки на 22700 тыс. руб.

Таким образом, предложенные рекомендации по повышению эффективности управления оборотными активами в ООО Компания «Витэкс» можно считать экономически обоснованными, целесообразными и своевременными.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выбор темы для исследования был обусловлен тем, что вопрос эффективности управления оборотными активами предприятия, а так же анализ его позитивных и негативных сторон в настоящее время является актуальным для большинства предприятий России.

Объектом исследования в работе выступило предприятие ООО Компания «Витэкс».

По результатам анализа финансового состояния предприятия по данным 2014-2016 гг. сделан вывод о стабильном финансовом состоянии предприятия.

Этот вывод опирается на следующие позитивные и негативные явления и тенденции в деятельности предприятия, выявленные в ходе финансового анализа.

К позитивным можно отнести:

Валюта баланса за рассматриваемый период выросла на 621,6 млн.руб., это говорит о том, что на предприятии достигается рост имущественного потенциала, обеспечивающий увеличение его финансовых результатов.

Рассматривая показатели аналитического баланса, предприятие на протяжении изучаемого периода, можно отметить, что структура баланса оставалась стабильной, в динамике все статьи баланса растут. В активе баланса преобладают: основные средства 44,0%; производственные запасы 31,4%. Остальные статьи актива баланса занимают незначительную часть. В пассиве баланса преобладает нераспределенная прибыль 51,8%, долгосрочные обязательства 14,7% и кредиторская задолженность (краткосрочная) 18,4%.

За рассматриваемый период предприятие работало стабильно, без убытков, чистая прибыль за 3 года выросла в 2,4 раза и составила 458,4 млн. руб.

В организации выполняются все правила финансирования и инвестирования, т.е. предприятие находится в хорошем финансовом положении.

Оценка финансовой устойчивости показала, что предприятие находится в хорошем финансовом положении, т.к. все коэффициенты в пределах нормы, т.е.

на предприятии собственного капитала достаточно для формирования производственных запасов. Происходит рост собственного капитала, что говорит о повышении финансовой независимости предприятия и свидетельствует о финансовой устойчивости.

На предприятии платежеспособность оценивается как хорошая, наблюдается умение менеджеров управлять активами, дебиторской задолженностью, а также умение легко адаптироваться в сложившихся условиях хозяйствования.

К негативным относятся:

У организации присутствует большой запас товара, что замедляет оборачиваемость денежных средств и приводит к снижению оборотного капитала и финансовой маневренности предприятия.

В качестве решения, направленного на повышение финансовой устойчивости предприятия, предложено снизить до минимума краткосрочные займы и кредиты.

В результате предложенных мероприятий на ООО Компания «Витэкс» по улучшению эффективности управления оборотными активами, сделаны следующие выводы:

- проведение на предприятии комплексного управления текущими активами и текущими пассивами и внедрения предложений позволят снизить ТФП и увеличить собственные оборотные средства;

- комплексное исследование показателей финансово-экономической эффективности ООО Компания «Витэкс» (на примере рентабельности оборота) в проектном периоде показало, что рентабельность оборота в проектном году увеличилась и составила 21,2%.

Для того чтобы снизить текущие финансовые потребности, необходимо:

Сокращение дебиторской задолженности и удержание в обороте кредиторской задолженности зависит от политики руководства предприятия и работы отдела менеджмента.

Для повышения эффективности системы мотивации, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности, каждый сотрудник

должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности.

Сократить запасы путем регулярного проведения ревизии остатков товаров на складах и в торговых залах. Для минимизации воровства в магазинах необходимо наличие систем защиты от краж. Так, установка новых противокражных систем и модернизация уже существующих обойдется предприятию в среднем 400 тыс.руб., что позволит сократить размер краж на 40% и тем самым увеличить объем выручки на 22700 тыс. руб.

Таким образом, предложенные в выпускной квалификационной работе рекомендации можно считать экономически обоснованными.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) от 13.04.2016 № 11-П // СПС Консультант ПЛЮС.
- 2 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2015 № 402-ФЗ от 23.05.2016 № 149-ФЗ// СПС Консультант ПЛЮС.
- 3 Алексеева, Г. И. Бухгалтерский финансовый учет. Расчеты по оплате труда [Текст]: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Г. И. Алексеева. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 215 с.
- 4 Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса [Текст]: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. З. Бобылева [и др.] ; под общ. ред. А. З. Бобылевой. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 639 с.
- 5 Арзуманова, Т.И. Экономика организации [Текст]: учебник для бакалавров / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. - М.: Дашков и К, 2014. - 240 с.
- 6 Артюшин, В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика [Текст]: учебное пособие / В.В. Артюшин. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 120 с.
- 7 Афанасьев, М. П. Бюджет и бюджетная система в 2 т. Том 2 [Текст]: учебник для бакалавриата и магистратуры / М. П. Афанасьев, А. А. Беленчук, И. В. Кривоногов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 418 с.
- 8 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) [Текст]: учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2013. - 372 с.
- 9 Безухов, Д.А. Выбор критерия оптимальности управления оборотным капиталом предприятия [Текст] / Д.А. Безухов // Проблемы развития современного общества: экономические, правовые и социальные аспекты: Сборник научных статей по итогам Всероссийской научно-практической конференции. – Волгоград, 2014. - С. 31-43.

- 10 Безухов, Д.А. Сценарный подход к моделированию производственной функции предприятия, функционирующего в условиях неопределенности и риска [Текст] / Д.А. Безухов // Проблемы развития современного общества: экономические, правовые и социальные аспекты: Сборник научных статей по итогам Всероссийской научно-практической конференции. – Волгоград, 2014. - С. 44-49.
- 11 Борисова, О. В. Инвестиции в 2 т. Т. 1. Инвестиционный анализ : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры [Текст]/ О. В. Борисова, Н. И. Малых, Л. В. Овешникова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 218 с.
- 12 Вяткин, В. Н. Финансовые решения в управлении бизнесом [Текст]: учеб.-практ. пособие / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Д. Д. Хэмптон. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 325 с.
- 13 Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз [Текст]: учебник для бакалавриата и магистратуры / Т. И. Григорьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 486 с.
- 14 Екимова, К. В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник для СПО / К. В. Екимова, И. П. Савельева, К. В. Кардапольцев. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 381 с.
- 15 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст]: учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2013. - 349 с.
- 16 Жилкина, А. Н. Финансовый анализ [Текст]: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. Н. Жилкина. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 285 с.
- 17 Жилкина, А.Н. Финансовый анализ [Текст]: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 285 с.
- 18 Журко, В.Ф. Экономический и финансовый анализ в деятельности органов внутренних дел [Текст]: учебное пособие / В.Ф. Журко, Н.М. Бобошко. - М.: ЮНИТИ, 2014. - 239 с.

- 19 Казакова, Н.А. Финансовый анализ [Текст]: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 470 с.
- 20 Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 293 с.
- 21 Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 428 с.
- 22 Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. И. Бариленко [и др.] ; под ред. В. И. Бариленко. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 455 с.
- 23 Коршунов, В. В. Экономика организации [Текст]: учебник и практикум для СПО / В. В. Коршунов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 407 с.
- 24 Леонтьев, В. Е. Корпоративные финансы [Текст]: учебник для академического бакалавриата / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 331 с.
- 25 Литовченко, В.П. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 214 с.
- 26 Моисеева, Н.В. Методы финансового оздоровления предприятий (критериальные оценки) [Текст] / Н.В. Моисеева // Проблемы современной экономики. – 2012. - № 2. – 2012. С. 76.
- 27 Мокий, М.С. Экономика организации [Текст]: учебник и практикум / М.С. Мокий. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 334 с.
- 28 Никулина, Н.Н. Финансовый менеджмент страховой организации: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям (080105) «Финансы и кредит», (080109) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» [Текст] / Н.Н. Никулина, С.В. Березина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 431 с.
- 29 Овчинников, В.В. Финансовый анализ с использованием ЭВМ [Текст] / В.В. Овчинников. - М.: КноРус, 2013. - 272 с.

30 Одинцов, М. Реструктуризация - путь повышения конкурентоспособности производства [Текст] / М. Одинцов, Л. Ежкин // Экономист. - 2013. - № 10. - С.58.

31 Оленин, А.Е. Внешнее управление как процедура банкротства [Текст] / А.Е. Оленин // Аудиторские ведомости. - 2013. - № 3. – С. 11.

32 Осипова, И.В. Экономика организации (предприятия) (для бакалавров) [Текст] / И.В. Осипова, Е.Б. Герасимова. - М.: КноРус, 2013. - 280 с.

33 Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Т. В. Погодина. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 351 с.

34 Пошерстник, Н.В. Экономика организации [Текст] / Н.В. Пошерстник. - М.: КноРус, 2013. - 320 с.

35 Райсберг, Б. Антикризисное управление - основа оздоровления предприятия [Текст] / Б. Райсберг, Н. Костецкий, Е. Янковский // Экономист. - 2014. - № 10. -С. 31.

36 Растова, Ю.И. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебное пособие / Ю.И. Растова, С.А. Фирсова. - М.: КноРус, 2013. - 280 с.

37 Рогова, Е. М. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 540 с.

38 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г.В. Савицкая. - 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2008. – 218 с.

39 Сапожникова, Н.Г. Экономика организации (предприятия) (СПО) [Текст]: учебник для ССУЗов / Н.Г. Сапожникова, Я.Н. Куницина. - М.: КноРус, 2013. - 408 с.

40 Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебник для ср. спец. учебных заведений / Н.А. Сафронов. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 256 с.

- 41 Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 639 с.
- 42 Сергеев, И.В. Проблемы финансового планирования в России [Текст] / И.В. Сергеев // Эксперт. - 2012. - № 361. - С. 14.
- 43 Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 511 с.
- 44 Столбов, Е.П. Организация работы бухгалтерии – советы практика [Текст] / Е.П. Столбов // Налоговый учет для бухгалтера. – 2015. - №1. – С. 10-11.
- 45 Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 ч. Часть 1 [Текст]: учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 363 с.
- 46 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ [Текст]: учебник. / Т.У. Турманидзе. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 287 с.
- 47 Финансовый анализ [Текст] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Ю. Евстафьева [и др.] ; под общ. ред. И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 337 с.
- 48 Финансовый бизнес-план [Текст]: учеб. пособие / Под ред. действ. члена Акад. инвестиций РФ, д-ра эк. наук, проф. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 298 с.
- 49 Хруцкий, В. Е. Внутрифирменное бюджетирование. Семь практических шагов [Текст]: практ. пособие / В. Е. Хруцкий, Р. В. Хруцкий. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 172 с.
- 50 Черевко, А.С. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебно-наглядное пособие / А.С. Черевко, О.В. Зубкова. – Челябинск: УрСЭИ АТ и СО, 2016. – 148с.
- 51 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст] / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 287 с.



## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО Компания «Витэкс»

	На 2016 год	На 31 декабря 2015 года	На 31 декабря 2014 года
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	57	49	44
Результаты исследований и разработок	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	0	0	0
Материальные поисковые активы	0	0	0
Основные средства	1003841	845832	562254
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0
Финансовые вложения	25773	25110	21965
Отложенные налоговые активы	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0	0
Итого по разделу I	1106968	950716	760358
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	716146	575561	469642
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2031	27178	31908
Дебиторская задолженность	243914	637919	299293
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	70000	1415	21932
Денежные средства и денежные эквиваленты	143872	95329	78166
Прочие оборотные активы	0	0	0
Итого по разделу II	1175963	1337402	900941
<b>БАЛАНС</b>	<b>2282931</b>	<b>2288118</b>	<b>1661299</b>

<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	164	164	164
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0
Переоценка внеоборотных активов	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	273509	274632	275269
Резервный капитал	575	575	575
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1182300	831589	719260
Итого по разделу III	1182300	1106960	995268
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	193940	311140	275000
Отложенные налоговые обязательства	0	2484	1168
Оценочные обязательства	0	0	0
Прочие обязательства	141400	0	0
Итого по разделу IV	335340	313624	276168
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	70000	0	40000
Кредиторская задолженность	420739	796921	286626
Доходы будущих периодов	304	332	359
Оценочные обязательства	0	0	0
Прочие обязательства	0	0	0
Итого по разделу V	491043	867534	389863
<b>БАЛАНС</b>	<b>2282931</b>	<b>2288118</b>	<b>1661299</b>

## Приложение Б

### Отчет о финансовых результатах ООО Компания «Витэкс»

<b>Наименование показателя</b>	<b>На 2016 год</b>	<b>На 2015 год</b>	<b>На 2014 год</b>
Выручка	2999478	2067585	1849974
Себестоимость продаж	1788649	1400487	1168503
Валовая прибыль (убыток)	1210829	667098	681471
Коммерческие расходы	40795	25486	28359
Управленческие расходы	411134	292466	261535
Прибыль (убыток) от продаж	758900	349146	391577
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Проценты к получению	537	46	2
Проценты к уплате	30015	30848	23975
Прочие доходы	61749	40393	23583
Прочие расходы	154502	144314	109717
Прибыль (убыток) до налогообложения	636669	214423	281470
Текущий налог на прибыль	178319	70024	89257
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	2484	- 1168
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	2191
Прочее	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	458350	141915	193236