

Тема 8. Оборотный капитал  
предприятия: источники  
формирования и методы управления.

# *Оборотный капитал*

- представляет собой, с одной стороны, часть пассива баланса, содержащую величину авансированного капитала (собственного и заемного) на создание оборотных средств (активов) организации, а с другой стороны – сами оборотные средства.

# Оборотный капитал:

- оборотные производственные фонды (производственные запасы, полуфабрикаты собственного производства, незавершенное производство, расходы будущих периодов ;
- фонды обращения (денежные средства и готовая продукция).

# Стадии кругооборота оборотного капитала:

- переход оборотного капитала из денежной формы в форму производственных запасов;
- передача в производство производственных запасов, материальных ценностей и создание нового продукта;
- продажа готовой продукции.

# Элементы концепции управления оборотными активами:

- учет всех составляющих оборотных средств на каждую отчетную дату;
- анализ состояния и причин, в силу которых сложилось негативное положение с обеспеченностью предприятия оборотными активами;
- разработку и внедрение в практику работы экономических служб предприятия современных методик управления оборотными средствами;
- контроль за текущим состоянием важнейших элементов оборотных активов в процессе производственно-коммерческой деятельности;
- прогноз изменений в оборотных средствах на ближайшую и долгосрочную перспективу.

# Формула движения оборотных активов:

$$Д \rightarrow \text{МПЗ} \rightarrow \text{НПЗ} \rightarrow \text{ГП} \rightarrow Д'$$

где  $Д' = Д + \Delta Д$ ,

$\Delta Д$  – изменение величины оборотных активов.

При  $\Delta Д < 0$  – предприятие убыточно

При  $\Delta Д > 0$  – оборотный капитал увеличивается на сумму прибыли.

# Анализ состояния оборотных активов, их отдельных элементов а также показателей их оборачиваемости позволяет:

- оценить эффективность использования денежных ресурсов в текущей (операционной) деятельности предприятия;
- определить ликвидность его баланса, т.е. возможность своевременно погасить краткосрочные обязательства;
- выяснить, во что вкладывается чистый оборотный капитал (собственные оборотные средства) в течение финансового цикла для оценки избытка или недостатка отдельных элементов оборотных средств.

**При оценке возможных связей с поставщиками рекомендуется учитывать следующие факторы:**

- сравнительные масштабы деятельности поставщика и покупателя;
- долю предприятия-поставщика в объеме реализации покупателя;
- уровень монополизации рынка поставщиком;
- наличие аналогичных товаров на рынке;
- предположительную структуру рынка (число возможных поставщиков).



# При оценке возможных связей с покупателями целесообразно учитывать ряд факторов:

- уровень монополизации рынка сбыта предприятием-продавцом;
- масштабы деятельности предприятия-продавца по сравнению с клиентами;
- техническое опережение конкурентов: уровень качества продукции, диверсификация производства и цен на изделия;
- репутация продавца и престиж торговой марки.

# Типы колебания объема продаж:

- сезонные - пик спроса приходится на определенные периоды в году. Например, товары для летних или зимних видов спорта, для школьников и др.;
- циклические – пик спроса приходится на определенные фазы производственного цикла (строительство);
- долговременные – спрос колеблется на протяжении всего года (радиовещание, телевидение, коммунальные услуги и т.д.).

# Цели управления наличными денежными средствами:

- увеличение скорости поступления наличных;
- снижение времени для осуществления наличных платежей;
- повышение отдачи от вложенных наличных денег.

# Источники формирования оборотных активов:

- собственные источники:
  1. собственный капитал;
- заемные источники:
  1. краткосрочные кредиты банков;
  2. кредиторская задолженность;
  3. товарный кредит;
  4. дополнительно привлекаемые источники.

# Показатели эффективности привлечения заемных источников:

- цена заемного капитала;
- рентабельность заемного капитала;
- продолжительность оборота по элементам заемных источников.

# Потребность в оборотных средствах для расчетов с кредиторами:

$$П_{расч} = \frac{С_{п}}{Д} \times T_{А}$$

где  $П_{расч}$  – потребность в оборотных активах для расчетов с дебиторами;

$С_{п}$  – стоимость продукции в отпускных ценах (без косвенных налогов), по которой предполагается выдавать покупателям коммерческий кредит или предоставлять авансы (за месяц, квартал, год);

$Д$  – длительность расчетного периода, дни (30, 90, 360 дней);  
– средний срок авансирования (кредитования), дни.

$T_{А}$  – средний срок авансирования (кредитования), дни

# Чистый оборотный капитал (ЧОК)

**ЧОК = Капитал и резервы + Долгосрочные  
обязательства - Внеоборотные активы**