

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**