

Управление оборотным капиталом корпорации

К.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента

Борщёва Наталья Леонидовна

Специфика оборотного капитала

Оборотный капитал авансируется для обеспечения операционно-финансового цикла организации, при этом выделяются разные по содержанию и стоящим перед ними задачам составляющие:

- средства, вложенные в производственные запасы, в незавершенное производство, готовую продукцию;
- расходы будущих периодов, а также денежные средства и средства в расчетах.

Оборотный капитал

- Оборотный капитал – это инвестиции в краткосрочные активы, которые называют текущими активами или оборотными средствами
- Краткосрочные активы – это оборотные средства, которые могут быть легко обращены в денежные средства в течение одного года.
- К краткосрочным активам относятся: денежные средства, сырье, материалы, дебиторская задолженность.
- Оборотный капитал может быть сформирован во многом за счет заемных средств.

Цель управления оборотным

- обеспечение денежными средствами текущей деятельности организации, создание условий для максимальной деловой активности при ограниченных «дешевых» финансовых ресурсах, ускорение операционно-финансового цикла.

Направления, по которым можно строить управление оборотным капиталом:

- 1. На основе баланса
- 2. На основе длительности оборота.
- При управлении **на основе баланса** главная задача - это обеспечение оптимального уровня ликвидности, т. е. оптимального соотношения текущих активов и текущих пассивов.
- При управлении оборотным капиталом **на основе длительности оборота** **главная задача** - сокращения периода обращения денежных средств.
- Цикл обращения денежных средств можно сократить путем:
 - снижения периода обращения запасов — ускорения производства, снижения уровня запасов, ускорения продажи готовой продукции;
 - ускорения обращения дебиторской задолженности — улучшения ее сбора, уменьшения длительности отсрочки, снижения величины продаж в кредит,
 - увеличения периода отсрочки оплаты кредиторской задолженности — увеличения закупок в кредит, сроков оплаты и т.п.

Оборотные средства

- **Оборотные средства (или текущие активы) корпорации** – это средства, инвестируемые ей (корпорацией) в свои текущие операции во время каждого операционного цикла. Отличительной особенностью текущих активов является возможность превращения их в наличные деньги в течение года. Основным критерием эффективности использования оборотных средств предприятия является их величина, которая определяется структурой текущих активов и их оборачиваемостью.

Чистый оборотный капитал

- ЧОК = текущие активы – краткосрочные обязательства
- Коэффициент общей ликвидности оборотных средств – это способность компании погасить свои краткосрочные обязательства

К общ = текущие активы/краткосрочные обязательства

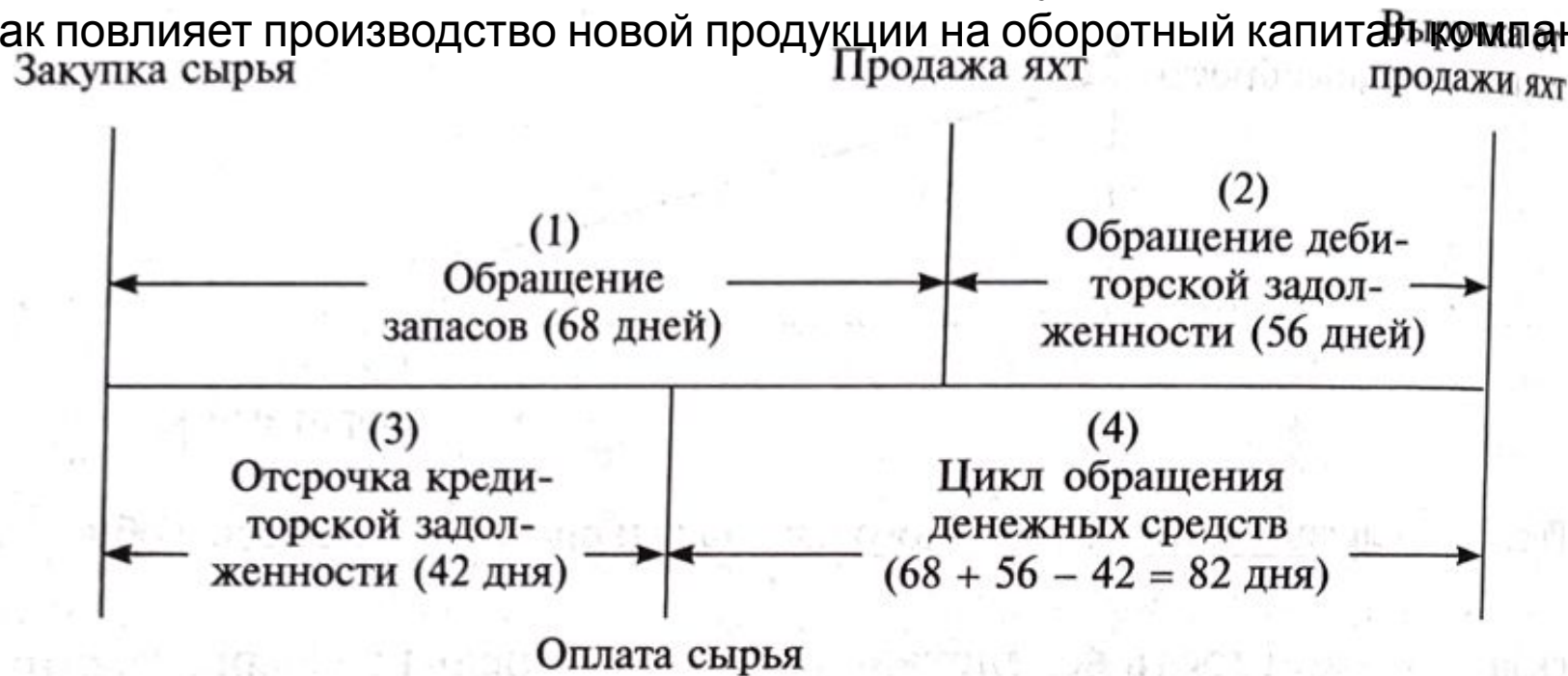
Коэффициент срочной ликвидности текущих активов =
ликвидные активы/краткосрочные обязательства

Чем выше уровень ЧОК, тем меньше риск потери платежеспособности компании

Финансовый цикл

Производство одной яхты (новой продукции) стоит 75 000 тыс.руб. Прогноз – производство 120 ед. Необходимо закупить материалы, комплектующие. Зп полностью не выплачивается. Задолженность по выплате зп и кредиторам погашается до получения денег от продажи продукции. Яхты продаются в кредит. Дебиторская задолженность 18,21 млн.руб

Как повлияет производство новой продукции на оборотный капитал в компании-производителе.



Цикл обращения денежных средств компании

- **Период обращения запасов** – это средний период времени (от закупки сырья) до продажи готовых товаров, необходимый для превращения сырья в готовые товары.
- **Коэффициент оборачиваемости товаров (запасов)** = объем продаж \ запасы = $118 \backslash 22.1 = 5.34$, т.е. в течение года компания должна пополнить свои запасы 5.34 раза
- **Период обращения одного цикла запасов** = $360 \backslash \text{Коэф. оборачиваемости товаров} = 360 \backslash 5,34 = 68$ дней

Т.е. период от покупки сырья до продажи готовых яхт 68 дней


- **Дебиторская задолженность** = объем продаж в кредит и поступление платежей за них (т.е. период инкассации)
- **Период обращения дебиторской задолженности** или средний период инкассации - это средний период времени необходимый для превращения дебиторской задолженности в наличные деньги.
- **Т о.д.з.** = $\frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Объем продаж 360}} = \frac{18,21}{118.360} = 55,5$ дней

Цикл обращения денежных средств компании

- Период отсрочки по кредиторской задолженности = это период времени от фактически выплаченных денежных средств за сырье и материалы до поступления денежных средств от продажи готовых товаров, т.е до дня погашения дебиторской задолженности.
- Цикл обращения денежных средств = $68+56-42=82$ дня. Т.е компании нужно найти средства для финансирования производства яхт в течение 82 дней.

Как можно сократить цикл обращения
денежных средств?

- 1. Сократить период обращения запасов (за счет снижения запасов сырья на складе, ускорения производства продукции, продажи готовой продукции)
- 2. Сократить период дебиторской задолженности
- 3. Увеличить период кредиторской задолженности

ЗАДАЧИ ФИНАНСОВОГО МЕНДЖЕРА максимально сокращать
 цикл обращения денежных
средств без снижения
качества продукции

Операционный (финансовый) цикл

- **Операционный (финансовый) цикл** представляет собой промежуток времени, в течение которого текущие активы совершают полный оборот.
- Поскольку финансовое положение предприятия, его ликвидность и платежеспособность зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в текущие активы превращаются в реальные деньги, то при проведении анализа необходимо определить оборачиваемость каждой составляющей оборотных средств.
- Коэффициенты оборачиваемости показывают, насколько быстро вложенные средства совершают оборот в операционном цикле:

$$Коб = \frac{B}{A_{тек}^{cp}}$$

- где Коб - коэффициент оборачиваемости, обороты.
- В – объем реализации за период,
- А тек.ср - средняя величина текущих активов за период

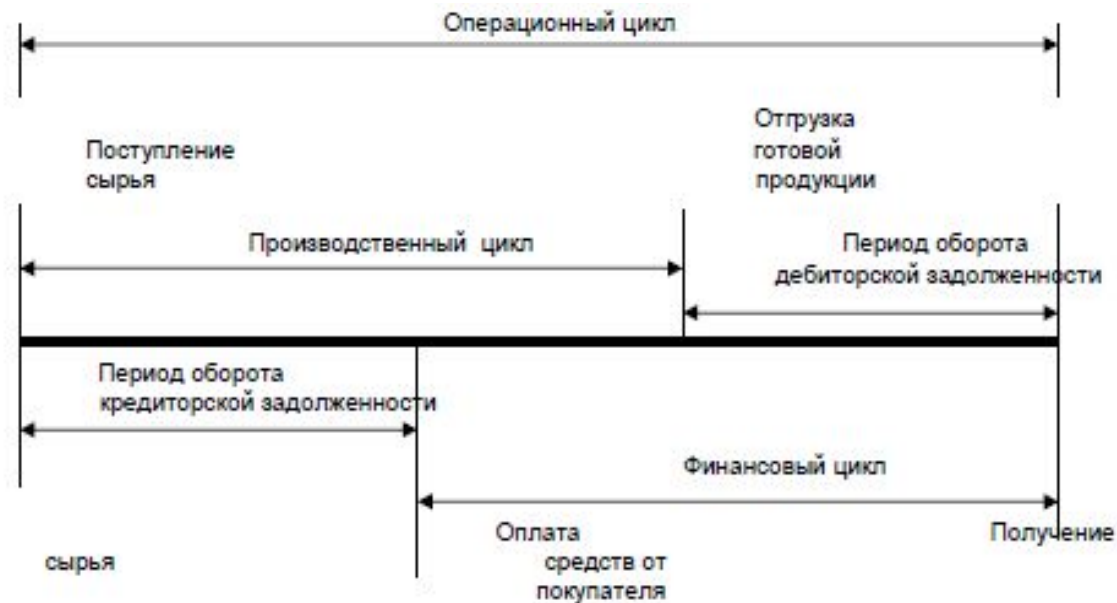
Состав оборотных активов

Действующей формой бухгалтерского баланса ([Приказ Минфина от 02.07.2010 № 66н](#)) предусмотрен следующий состав оборотных активов:

Строка	Вид оборотных активов
1210	Запасы
1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям
1230	Дебиторская задолженность
1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)
1250	Денежные средства и денежные эквиваленты
1260	Прочие оборотные активы

Определение финансового цикла предприятия

- Управление оборотными активами предприятия определяется особенностями формирования его операционного цикла. **Операционный цикл** представляет собой период полного оборота всей суммы оборотных активов.



Структура операционного цикла

- **Операционный цикл** включает два других цикла: производственный и финансовый. Длительность операционного цикла можно представить как сумму производственного цикла и периода оборота дебиторской задолженности.
- **Производственный цикл** - это период времени с момента поступления материалов на склад предприятия до момента отгрузки готовой продукции потребителю. Величина и структура собственных оборотных средств зависят, прежде всего, от длительности и особенностей финансового цикла.
- **Финансовый цикл** начинается с момента оплаты материалов поставщикам (**погашение кредиторской задолженности**) и заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (**погашение дебиторской задолженности**).

Для определения продолжительности циклов предприятия используются показатели оборачиваемости

Для производственного цикла:

- период оборота запасов сырья,
- период оборота незавершенного производства,
- период оборота запасов готовой продукции.

Для финансового цикла:

- период оборота кредиторской задолженности,
- период оборота дебиторской задолженности.

Выданные авансы удлиняют финансовый цикл, а полученные - укорачивают его.

Управление запасами предприятия

Система управления запасами сырья, основных и вспомогательных материалов нужна для непрерывного обеспечения производства каким-либо видом материального ресурса, с другой стороны — для сокращения запасов и уменьшения затрат на хранение.

По оценкам специалистов в области финансового менеджмента из общей экономии, которую может получить предприятие при эффективном управлении финансами, наибольший результат (около 50%) дает эффективное управление товарно-материальными запасами, 40% составляет эффект от управления готовой продукцией и дебиторской задолженностью и 10% приходится на результат оптимизации технологического цикла.

Цель управления запасами

Цель - обеспечение бесперебойного производства продукции в нужном количестве в установленные сроки и достижение на основе этого полной реализации выпуска при минимальных расходах на содержание запасов.

Эффективное управление товарно-материальными запасами позволяет:

- уменьшить производственные потери из-за дефицита материалов,
- ускорить оборачиваемость этой категории оборотных средств,
- свести к минимуму излишки ТМЗ, которые увеличивают стоимость операций и «замораживают» дефицитные денежные средства,
- снизить риск старения и порчи товаров,
- снизить затраты на хранение ТМЗ.

Метод ABC- контроля товарно-материальных запасов (управления запасами)

Одним из наиболее употребительных методов является метод ABC- контроля товарно-материальных запасов.

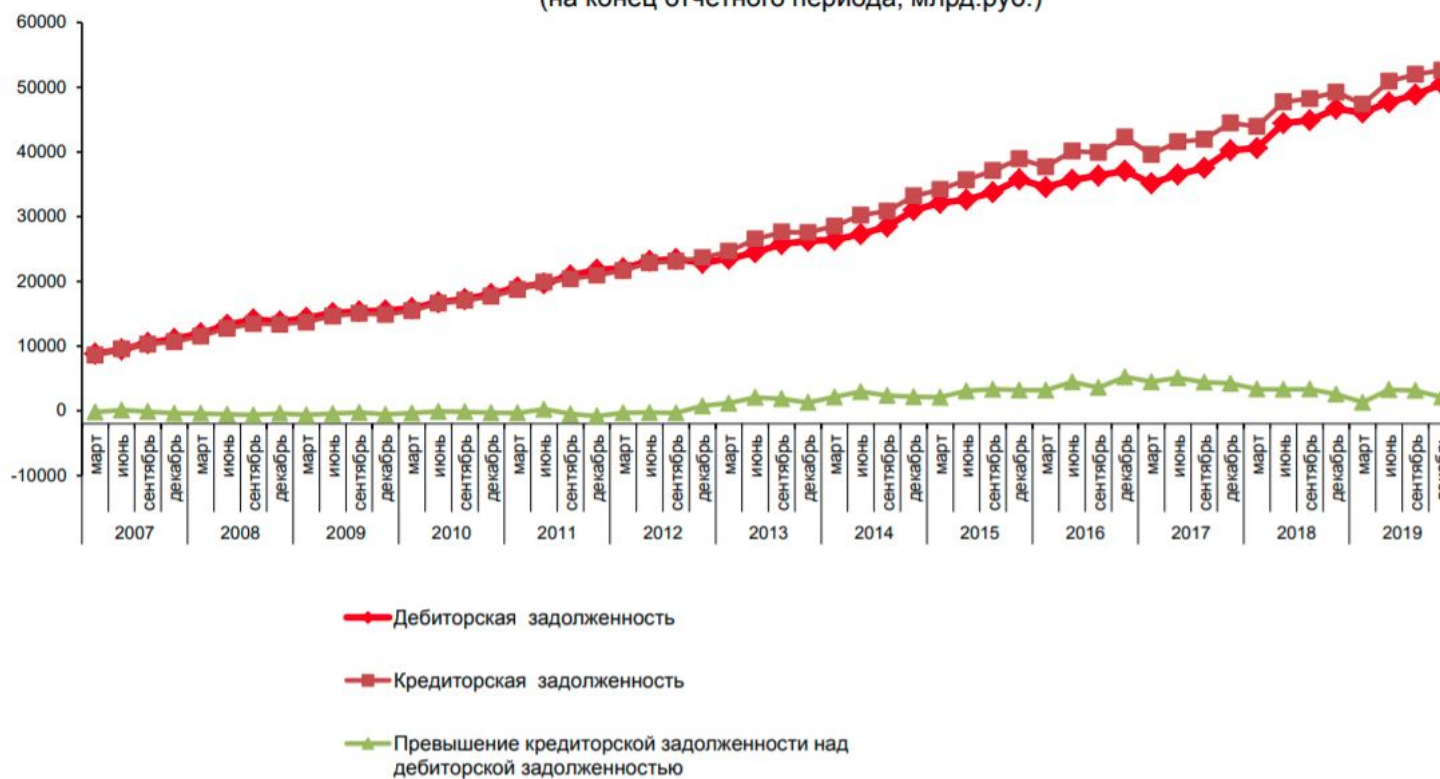
Согласно этому методу запасы сырья и материалов делятся на три категории по степени важности отдельных видов в зависимости от их удельной стоимости, для первых двух категорий (кат. А, В) ТМЗ необходимо планировать запасы ресурсов и определять оптимальный размер заказа.

Управление дебиторской задолженностью

- Дебиторская задолженность как в России, так и в странах с развитой рыночной экономикой часто составляет значительную часть активов. Так, по некоторым отраслям в российских компаниях она достигает почти 64% (оптовая и розничная торговля) всех текущих активов. Поэтому от оптимального управления этими активами во многом зависит эффективность работы компании.

Дебиторская и кредиторская задолженность организаций

Задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства)
по Российской Федерации
(на конец отчетного периода, млрд.руб.)



Виды дебиторской задолженности

- **Срочная ДЗ** имеет место в пределах срока, установленного договором. Срочная дебиторская задолженность возникает в результате применения безналичных форм оплаты или как результат отсрочки платежа.
- **Просроченная (сомнительная) ДЗ** образуется после истечения срока, установленного договором. Требует особого внимания, так как из нее возникает сомнительная и безнадежная ДЗ.
- **Безнадежная ДЗ** – после 3-х лет с момента окончания срока исполнения. Списывается на убытки с уменьшением налогооблагаемой базы. Отражается на забалансовом счете. Находящаяся на забалансовом счете в течение 5-ти лет с момента списания с целью контроля за возможностью ее получения.

Особенности договора факторинга

- Важнейшей составляющей политики взыскания долгов и в целом управления дебиторской задолженностью является использование факторинга.
- **Факторинг** (от англ. factor — агент, посредник) — это комиссионно-посредническая услуга, оказываемая банком или специализированной организацией (факторинговой фирмой) клиенту — юридическому лицу.
- Данная услуга возникает в связи с кредитованием оборотного капитала поставщика и связана с переуступкой неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), которые возникают между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг факторинговой фирме или банку. Факторинг включает в себя следующие виды операций и услуг: кредитование сбыта, принятие риска неплатежа, бухгалтерский учет дебиторов, контроль задолженности, ведение статистики продаж.

Участниками факторинговой сделки

- Банк-фактор (факторинговая компания) — покупатель неоплаченного должником требования;
- Первоначальный кредитор — клиент банка (компания-поставщик), продавший товар своему контрагенту в кредит или с рассрочкой платежа;
- Дебитор — компания (должник), получившая от продавца отсрочку платежа.



Последовательность действий:

- 1 – поставка продукции,
- 2 – анализ платежеспособности,
- 3 – передача платежных документов,
- 4 – оплата продукции,
- 5 – оплата платежных документов

Оптимизация стратегии заключения контрактов с покупателями

- С целью максимизации притока денежных средств корпорации (АО) следует разработать системы договоров с гибкими условиями по срокам и формам оплаты. Возможны следующие варианты оплаты:
 - 1) предоплата обычно предполагает наличие скидки;
 - 2) частичная предоплата -это сочетание предоплаты и продажи в кредит;
 - 3) передача на реализацию, при этом компания сохраняет права собственности на товары, пока не будет получена оплата за них;
 - 4) выставление промежуточного счета, данная форма оплаты эффективна при долгосрочных контрактах и обеспечивает регулярный приток денежных средств по мере выполнения отдельных этапов работы;
 - 5) банковская гарантия предполагает, что банк будет возмещать необходимую сумму в случае неисполнения дебитором своих обязательств;
 - 6) гибкое ценообразование используется для защиты организации от инфляционных убытков.