

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Калужский филиал

Кафедра «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины»

**КУРСОВАЯ РАБОТА
по дисциплине «Финансы организаций»**

на тему: «Анализ и управление финансовой устойчивостью организации»

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Профиль: «Финансы и кредит»

Выполнила студентка 3 курса,

группы ЗЭБФз2,

формы обучения заочной

Пахарева (Петрунина) Арина Андреевна

(Ф.И.О. студента)

Научный руководитель:

заведующий кафедрой «Экономика, финансы и
гуманитарные дисциплины», к.э.н., доцент

Орловцева О.М.

(ученая степень, звание, Ф.И.О.)

**Дата поступления
работы на кафедру:**
_____ 2023г.

**Работа допущена
к защите:**

_____ 2023 г.

**Работа защищена
с оценкой _____**

_____ 2023 г.

Калуга 2023

«Анализ и пути повышения эффективности управления оборотными активами организации»

Содержание

Введение

Глава 1. Теоретические аспекты анализа эффективности управления оборотными активами организации

1.1 Экономическая сущность, виды оборотных активов организации и их роль в обеспечении деятельности организации

1.2 Система управления оборотными активами организации

1.3 Методика анализа эффективности управления оборотными активами организации

Глава 2. Оценка эффективности управления оборотными активами ООО «СтройТрейдСервис»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «СтройТрейдСервис»

2.2 Оценка динамики и структуры оборотных активов организации

2.3 Анализ эффективности управления оборотными активами организации

Глава 3. Разработка рекомендаций по повышению эффективности управления оборотным капиталом ООО «СтройТрейдСервис»

3.1 Разработка рекомендаций для ООО «СтройТрейдСервис»

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Построение эффективной системы управления оборотными активами организации позволяет выявить дополнительные внутренние резервы, и способствует улучшению основных экономических показателей деятельности предприятия. При этом она должна быть ориентирована на определение необходимого объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности. Чтобы размер и структура оборотных активов организации всегда оставались оптимальными, надо создать такую систему управления, которая позволит не только однократно определить его параметры, но и мониторить их состояние.

Ключевой момент в этом деле - максимально точный прогноз размера оборотных активов организации в краткосрочной перспективе. Организация эффективной системы планирования и анализа оборотных активов, положительно сказывается на результатах финансовой деятельности предприятия. При этом, отсутствие или недостаточность оборотных активов неизбежно приводит к неблагоприятным последствиям.

Целью написания курсовой работы является оценка эффективности управления оборотными активами организации и разработка практических рекомендаций, направленных на повышение уровня эффективности их использования.

Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- изложить теоретические аспекты по теме исследования;
- привести организационно-экономическую характеристику деятельности организации;
- провести оценку уровня эффективности использования оборотных активов организации и выявить основные проблемы в деятельности организации в рамках проводимого исследования;

– предложить практические рекомендации, направленные на повышение уровня эффективности использования оборотных активов организации.

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ООО «СтройТрейдСервис», предметом исследования выступают организационно-экономические отношения, возникающие в процессе управления оборотными активами организации.

При написании курсовой работы использовались следующие методы исследования: монографический, абстрактно-логический, коэффициентный, описательный, табличный.

Информационной базой для написания курсовой работы послужили: нормативно-правовые акты Российской Федерации, статьи и экономические обзоры в периодических изданиях по теме исследования, труды отечественных авторов, данные интернет-ресурсов, данные бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическая сущность, виды оборотных активов организации и их роль в обеспечении деятельности организации

Ключевым фактором успеха производственно-хозяйственных операций организаций является рациональное использование оборотных средств. В условиях производственного процесса любой организации лежит материальная и финансовая база. От ее достаточности зависят непрерывность и ритмичность производства и реализации продукции. Именно это и определяет важность и актуальность оптимального размещения средств в оборотных активах.

Оборотные активы - элемент ресурсного потенциала, контролируемый организацией и предназначенный для обеспечения непрерывного и планомерного процесса хозяйственной деятельности, потребляемый однократно с целью обеспечения определенной экономической выгоды в будущем. В определении оборотных активов закреплена материально - вещественная и нематериальная форма оборотных средств, их принадлежность предприятию, отражена их связь с капиталом и с активом бухгалтерского баланса, выявлены основные характеристики, отличающие активы от прочих видов имущества предприятия. Таким образом, специалисты в практической деятельности все чаще используют категорию «оборотные активы», причем преимущественно в управленческом аспекте, когда приоритетными являются не вопросы применения того или иного понятия, а процесс организации функционирования оборотных производственных фондов и фондов обращения либо их отдельных элементов, оценка его результата.

В основу экономической сущности оборотных активов Н.В. Кожарская положила временной принцип, понимая под оборотными средствами активы которые в течение непродолжительного времени будут обращены в деньги [4].

Значимость оборотных средств для процесса производства и обеспечения непрерывности функционирования предприятия раскрыта в работах Н.А. Васильевой, Т.А. Матеуша, М.П. Миронова. При этом они рассматривают

оборотные активы, прежде всего, как денежные средства необходимые для создания условий производства и обращения [2].

Соглашаясь с точками зрения выше рассмотренных авторов, М.И. Ткачук выделяет две формы существования оборотных активов: материальную и финансовую и подчеркивает их необходимость для хозяйственного оборота [13].

Как и представители западной экономической теории А.Д. Шеремет приравнивает оборотные активы к текущим активам фирмы, которые полностью расходуются в течение одного производственного цикла [16].

Н. В. Колчина, Е.И. Шохин подразделяют оборотные средства на производственные фонды и фонды обращения, при этом главной их целью они называют обеспечение бесперебойного процесса производства и реализации [14].

Сходной позиции придерживается Г.В. Савицкая, которая предлагает рассматривать оборотные активы как часть капитала предприятия служащую для обеспечения непрерывности хозяйственных операций [10].

П.М. Чорба, А.А. Гулько полагают, что на формирование производственных фондов и фондов обращения предприятия направляют собственные, заемные и привлеченные средства, стоимость этих средств необходимая для обеспечения непрерывности кругооборота в процессе расширенного воспроизводства, составляют оборотные средства [15].

М.Н. Крейнина, В.П. Грузинов и А.С. Пелих под оборотными активами понимают совокупность денежных средств необходимых для функционирования хозяйствующих субъектов [5].

Современные подходы к определению экономической сущности оборотных активов формируют пять основных направлений трактовки понятия:



Рисунок 1 – Подходы к определению понятия «оборотные активы» предприятия

Выполненный литературный обзор позволяет обобщить точки зрения ученых экономистов в две большие группы: «вещный» и «монетарный» подходы. Согласно «вещному» подходу оборотные активы рассматриваются, как материальные ценности; недостаток этого подхода состоит в том, что для преобразования материальных ценностей в готовую продукцию необходимо участие дополнительных факторов производства, в частности труда; именно в процессе воздействия труда на материальные ценности и создается новая стоимость продукта. Таким образом, оборотные активы формально не являются материальными ценностями. В этом проявляется ограниченность «вещного» подхода.

Согласно «монетарному подходу» оборотные активы выступают в виде денежных средств. Однако, по нашему мнению, не бесспорно отождествлять средства, занятые в процессе производства и обращения, с деньгами. Деньги являются лишь посредником между различными стадиями кругооборота средств. Формально материальные оборотные активы существуют в виде запасов, незавершенного производства, готовой продукции. А денежную форму принимают лишь в промежутках между окончанием старого и началом нового кругооборотов. Таким образом, нам представляется, что ни «вещный» ни «монетарный» подход в полной мере не объясняют экономическую сущность

оборотных активов. Объединение этих подходов позволяет получить более полное представление об экономической природе данной категории. Она заключается в непрерывной смене «вещной» и «монетарной» формы. Оборотные активы не расходуются, не потребляются, а авансируются, возвращаясь после одного оборота и вступая в последующий.

В зависимости от источника выделяют следующие виды оборотных активов представленных в Приложении 1.

Основой экономической сущности оборотных активов является их участие в процессе кругооборота капитала и создания новой стоимости. Кругооборот капитала представляет собой три стадии:

- 1) за счет денежных средств приобретаются сырье и материалы, необходимые для процесса производства;
- 2) из сырья и материалов производится готовая продукция;
- 3) готовая продукция продается за наличный расчет и сразу формирует новую стоимость либо реализуется с отсрочкой платежа.

В этом случае образуется дебиторская задолженность, которая впоследствии также преобразуется в деньги. При этом для обеспечения расширенного воспроизводства объем денежной наличности полученной по итогам кругооборота должен быть больше, чем первоначально авансированный. Таким образом, чем больше оборотов совершают средства предприятия, тем больше оно получает денег. Выявленная экономическая сущность оборотных активов позволяет выделить следующие их основные признаки, представленные в Приложении 2.

Оборотные активы играют важную роль в деятельности любого предприятия.

Это объясняется следующими аспектами:

1. наличие оборотных средств - это обязательное условием начала и нормального функционирования производства и сбыта продукции (работ, услуг);
2. структура, объем и скорость оборота данных активов влияют на платежеспособность компании;
3. эффективность использования оборотных активов оказывает значительное воздействие на уровень затрат, прибыль, рентабельность и т. д.

Таким образом, состав и структура оборотных активов хозяйствующих субъектов определяют их производственные и финансовые возможности, и служат основой непрерывности их функционирования.

1.2 Система управления оборотными активами организации

Проблема управления оборотными активами предприятия является актуальной и на сегодняшний день для всех субъектов хозяйствования, независимо от сложившихся условий рыночной экономики. Особенно остро данная проблема встает перед предприятием в период кризиса, когда увеличивается влияние на результаты его хозяйственной деятельности со стороны воздействующих факторов внешней и внутренней среды. Для реализации функции управления оборотными активами предприятия требуются инструменты не только для прогнозирования и планирования оборотных активов, но и для разработки эффективного механизма управления ими [7]:

К задачам управления оборотными активами относятся:

- создание оптимальной структуры и состава оборотных активов с учетом текущей ситуации на предприятии и ожидаемых изменений;
- потребность в оборотных активах должна быть определена достаточно точно: недостаток приведет к остановке производства, а излишек — к снижению показателей оборачиваемости и эффективности использования.

О.А. Кузьминых утверждает, что эффективное управление оборотными активами обеспечивает максимизацию прибыли предприятия, которая формируется за счет вложенного в оборот капитала при обеспечении необходимой платежеспособности предприятия [5, с. 240].

Итак, основная цель финансового менеджмента в управлении оборотными активами предприятия заключается в обеспечении его постоянной платежеспособности.

Следует отметить обобщенные методы управления оборотными активами предприятия (рис. 2):

- аналитический;
- коэффициентный;

- метод прямого счета.
- метод прямого счета.

Аналитический метод	Коэффициентный метод	Метод прямого счета
<ul style="list-style-type: none"> • определение потребности в оборотных средствах в размере их среднефактических остатков с учетом роста объемов производства 	<ul style="list-style-type: none"> • 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) 	<ul style="list-style-type: none"> • обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировки товарно-материальных ценностей, практике расчетов между предприятиями.

Рисунок 2 - Методы управления оборотными активами предприятия

Подходы к управлению оборотными активами предприятия применяются в зависимости от сложившихся на предприятии условий ведения хозяйственной деятельности. На практике определено, что предпочтительней всего в управлении оборотными активами выступает сочетание умеренной стратегии со средним риском и средним доходом.

Рассмотрим подходы к управлению оборотными активами предприятия:

Консервативный – предполагает поддержку высокого уровня финансовой надежности при отсутствии больших возможностей для роста и развития организации (большие запасы продукции, низка дебиторская задолженность и т.п.). Имеет недостатки: низкая динамика прироста суммы оборотных активов, невысокая эффективность продажи готовой продукции, сокращение клиентской базы, а также низкая эффективность использования финансовых ресурсов.

Умеренный – предполагает поддержку среднего уровня финансовой надежности при сочетании определенных возможностей для роста и развития предприятия (увеличение объемов вовлекаемых в оборот средств, финансируемых за счет собственных и привлеченных источников, умеренный объем запасов и сумм дебиторской задолженности). Данный метод сочетает достоинства двух методов: консервативного и агрессивного.

Агрессивный – предполагает поддержку минимального уровня финансовой надежности и объединяет в себе высокие возможности роста и развития (активное вовлечение оборотных средств в производство, минимизация затрат на производство продукции, минимизация запасов продукции, высокая дебиторская задолженность). Достоинства подхода: повышение эффективности продаж продукции, расширение клиентской базы, эффективное использование финансовых ресурсов. Недостатки подхода: невысокая надежность, высокая вероятность наступления несостоятельности.

После выбора и обоснования необходимости применения того или иного подхода управления оборотными активами предприятия оценивается потребность в них в количественных значениях.

Механизм управления оборотными активами предприятия представляет собой «часть финансовой стратегии предприятия, которая предполагает набор определенных методов и инструментов управления для рационализации оборота активов и оптимизации их структуры» [8, с. 42].

В механизм управления оборотными активами «обязательно должен быть включен постоянный контроль за их сохранностью и эффективностью использования, а также финансирования» [8, с. 42].

Управление «оборотными активами предприятия строится на повышении эффективности их использования, то есть снижении сроков их хранения на складе и увеличения прибыли от их реализации» [8, с.42].

Этапы процесса управления оборотными активами предприятия представим на рис. 3.



Рисунок 3. Этапы процесса управления оборотными активами предприятия

Политика управления оборотным активами разрабатывается поэтапно (рис. 4)

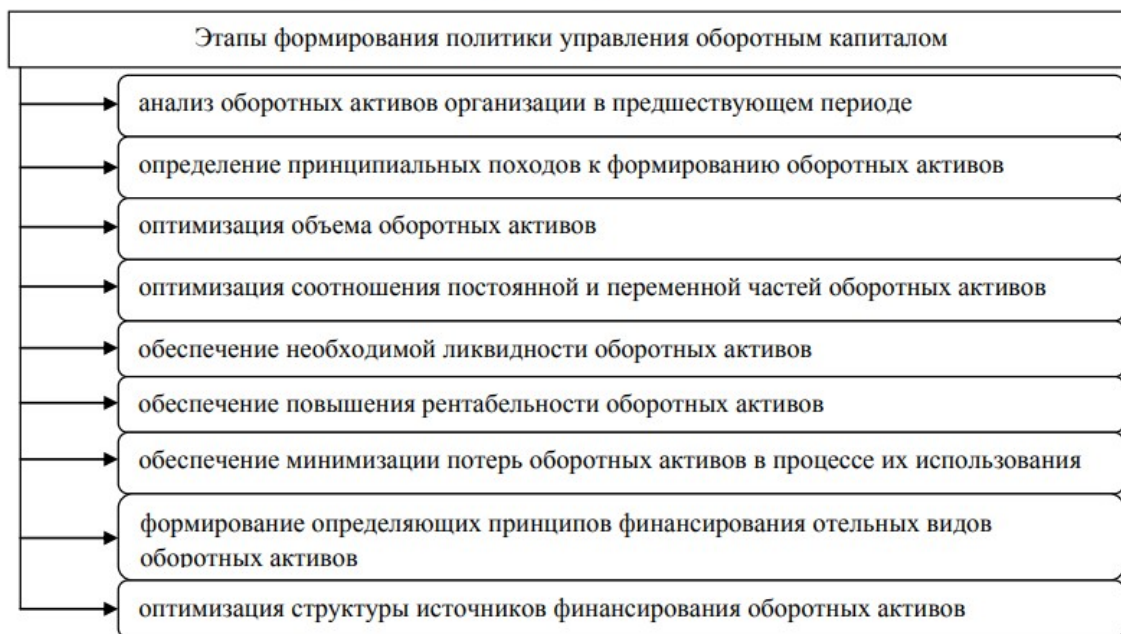


Рисунок 4. Основные этапы формирования политики управления оборотными активами

Таким образом, «важным элементом механизма управления оборотными активами предприятия выступает их анализ и оценка эффективности использования. Анализ проводится с использованием различных экономических методов, приемов и способов. Результаты проведенного анализа выступают в

качестве информационной основы для принятия оптимальных управленческих решений по вопросам определения потребности в оборотных активах, оптимизации их структуры, определения эффективных способов и источников их финансирования, сокращения сроков их оборачиваемости, а также формирование эффективной кредитной политики на предприятии» [2, с. 57].

В связи с тем, что на предприятии может сложиться ситуация, когда оборотных активов в распоряжении находится больше, чем определено нормативами (или наоборот меньше), то ответственным сотрудникам необходимо предпринять мероприятия по нейтрализации сложившихся негативных обстоятельств.

1.3 Методика анализа эффективности управления оборотными активами организации

Политика управления оборотными активами предприятия представляет собой систему обоснованных мероприятий, направленных на изменение величины и структуры его оборотных активов. Данная политика является частью разрабатываемой корпоративной финансовой политики, и ориентирована на формирование необходимого объема и состава оборотных активов, рационализацию и оптимизацию структуры источников их финансирования. В условиях трансформационных процессов, происходящих в российской экономике, развитием разнообразных форм собственности, изменчивости рыночной инфраструктуры важное место отводится анализу использования оборотных активов.

Цель анализа оборотных активов – выявление возможных улучшений использования оборотных средств, сокращение длительности финансового цикла, обеспечение непрерывности процесса производства и реализации продукции с меньшими затратами финансовых ресурсов.



Рисунок 5 – Задачи анализа состояния и использования оборотных активов

Эффективность применения оборотных активов в деятельности компании зависит от некоторых факторов:

- внутренние факторы, оказывающие влияние независимо от интересов и деятельности компании (производство, маркетинг, персонал и т.д.);
- внешние факторы, которые поддаются контролю со стороны предприятия (экономические, политические, культурные, социальные и иные условия).

Анализ методической и научной литературы позволил принять следующую последовательность проведения анализа оборотных активов:

- анализ динамики состава и структуры оборотных средств: по статьям актива баланса; по степени ликвидности;
- анализ использования оборотных средств в производственной деятельности (оборачиваемости);
- оценка использования материальных оборотных активов;
- анализ состава и движения дебиторской задолженности;
- оценка денежного потока и использования денежных средств;
- комплексная оценка эффективности использования текущих активов.

Горизонтальный метод анализа позволяет определить: абсолютное изменение текущих активов; относительное изменение или темп прироста;

относительное отклонение оборотных средств.

Вертикальный анализ основывается на четырёх аналитических процедурах: агрегирование показателей баланса в аналитический баланс; расчёт показателей структуры оборотных активов в разрезе их видов; расчёт отклонений в структуре оборотных активов за сравниваемые периоды; выявление основных тенденций и закономерностей в изменении оборотных средств и обусловивших их факторов.

Для анализа оборотных активов используется показатель «оборачиваемость». В практике анализа для оценки интенсивности использования оборотных активов применяют разнообразные показатели оборачиваемости, которые могут быть определены как по всему оборотному капиталу фирмы в целом, так и по отдельным составляющим этот капитал элементам или их группам.

Продолжительность каждого из отрезков рассчитывается следующим образом.

1. Время пребывания сырья и материалов на складе вычисляется по формуле

$$T_c = (Z_c / MЗ) * 365 \quad (1)$$

где Z_c — стоимость запасов сырья и материалов; $MЗ$ — материальные затраты за год.

2. Продолжительность производственного процесса рассчитывается по формуле

$$T_{пр} = [Z_{нп} / (C_{п} * k_n)] * 365, \quad (2)$$

где $Z_{нп}$ — стоимость запасов незавершенного производства; $C_{п}$ — себестоимость проданной продукции; k_n — коэффициент нарастания затрат, характеризующий отношение стоимости незавершенного производства к полной себестоимости продукции, рассчитывается по формуле $k_n = [MЗ + 0,5 * (P_o - MЗ)] / P_o$, где P_o — расходы по обычным видам деятельности, включающие себестоимость проданной продукции, коммерческие и управленческие расходы.

3. Время пребывания готовой продукции на складе:

$$T_g = (Z_g / C_{п}) * 365 \quad (3)$$

где Z_g — стоимость запасов готовой продукции.

4. Срок погашения дебиторской задолженности:

$$T_d = (ДЗба / В) * 365 \quad (4)$$

где ДЗба — дебиторская задолженность без выданных авансов; В — выручка (нетто).

5. Срок погашения кредиторской задолженности:

$$T_k = (КЗба / P_o) * 365 \quad (5)$$

где КЗба — кредиторская задолженность без полученных авансов.

6. Продолжительность обращения выданных авансов:

$$T_{ав} = (Ав / МЗ) * 365 \quad (6)$$

где Ав — выданные авансы.

7. Продолжительность обращения полученных авансов:

$$T_{ап} = (Ап / В) * 365 \quad (7)$$

где Ап — полученные авансы.

Продолжительность производственного цикла:

$$D_{пр} = T_c + T_{пр} + T_r \quad (8)$$

Продолжительность операционного цикла:

$$D_{оп} = T_c + T_{пр} + T_r + T_d \quad (9)$$

Продолжительность финансового цикла:

$$D_f = D_{оп} + T_{ав} - T_k - T_{ап} \quad (10)$$

Для расчета продолжительности производственного цикла допустимо использование и упрощенного алгоритма:

$$D'_{пр} = (З / Cп) * 365 \quad (11)$$

где З — сумма статей «запасы» и «НДС по приобретенным ценностям».

Также возможен расчет срока погашения дебиторской и кредиторской задолженностей без выделения авансов.

Возможны четыре варианта финансовых циклов:

- классический: дебиторская задолженность (без выданных авансов) превышает полученные авансы; кредиторская задолженность (без полученных авансов) превышает выданные авансы;
- обратный: полученные авансы превышают дебиторскую задолженность (без выданных авансов); выданные авансы превышают кредиторскую задолженность (без полученных авансов);

- удлинённый: дебиторская задолженность (без выданных авансов) превышает полученные авансы; выданные авансы превышают кредиторскую задолженность (без полученных авансов);
- укорочённый: полученные авансы превышают дебиторскую задолженность (без выданных авансов); кредиторская задолженность (без полученных авансов) превышает выданные авансы.

Виды финансовых циклов, приведенные выше, весьма условны. Они не учитывают наличия одновременно и выданных авансов, и кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками или же полученных авансов вместе с дебиторской задолженностью покупателей и заказчиков.

В аналитических целях следует сравнивать выданные авансы с кредиторской задолженностью (без полученных авансов), а также полученные авансы с дебиторской задолженностью (без выданных авансов). Затем с учетом доминирующего показателя следует дать окончательную оценку финансовому циклу.

Чем короче циклы, тем ниже степень обеспеченности организации оборотными активами и тем рискованнее организация. Однако, чем больше продолжительность циклов, тем выше потребность организации в источниках финансирования и тем выше затраты на финансирование. Возможна ситуация, в частности для оптовых посредников, когда продолжительный финансовый цикл приводит к полной потере маржи за счет оплаты процентов по кредитам, привлекаемым для финансирования дебиторской задолженности.

Таким образом, возникает противоречие между эффективностью деятельности, с одной стороны, и финансовой устойчивостью — с другой. Изменение схемы оплаты поставщикам на условия предоплаты по сравнению с расчетами по мере поставки может при определенных условиях рассматриваться как признак утраты организацией своих рыночных позиций и угроза непрерывности ее деятельности, поскольку вызывает дополнительную потребность в финансовых ресурсах. Сокращение времени финансового цикла может быть достигнуто тремя путями:

- уменьшением продолжительности производственного цикла за счет оптимизации схемы закупки сырья, оптимизации производственного

- процесса и уменьшения времени нахождения готовой продукции на складе;
- уменьшением срока погашения дебиторской задолженности за счет ужесточения кредитной политики, при условии, что это позволяют рыночные условия;
 - увеличением срока погашения длительности кредиторской задолженности за счет получения отсрочки платежей поставщикам.

Удлиненный цикл характеризуется значительной дебиторской задолженностью и высокой балансовой финансовой устойчивостью (вследствие увеличения ликвидных активов), однако потери на финансировании финансового цикла могут оказывать обратное влияние (через снижение прибыли) на операционную финансовую устойчивость организации.

Укороченный финансовый цикл, который характеризуется значительной кредиторской задолженностью и низкой балансовой финансовой устойчивостью, положительно влияет на прибыль организации и на операционную финансовую устойчивость организации. Кроме того, продолжительность финансового цикла косвенно характеризует рыночное положение организации на рынке сбыта и поставок. Полученные авансы указывают на наличие определенной рыночной власти организации на рынке сбыта, в то время как выданные авансы, наоборот, указывают на наличие этой власти у поставщиков.

Для эффективно управляемой и финансово устойчивой организации характерен классический финансовый цикл, без значительных авансов, со сбалансированной дебиторской и кредиторской задолженностью. Но эффективные организации, обладающие значительной рыночной властью, зачастую целенаправленно уменьшают продолжительность финансового цикла, финансируя значительную часть производственного цикла за счет своих контрагентов через полученные авансы и кредиторскую задолженность перед поставщиками и подрядчиками; при этом финансовая устойчивость остается весьма высокой.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ООО «СТРОЙТРЕЙДСЕРВИС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «СтройТрейдСервис»

Общество с ограниченной ответственностью «СтройТрейдСервис» (ООО «СтройТрейдСервис») является крупнейшей в городе Воронеже, Воронежской области коммерческой организацией, созданной для:

- производства общестроительных работ по возведению зданий;
- осуществления производственной и хозяйственной деятельности;
- выполнения работ и осуществления услуг в сфере жилищно-коммунального сервиса;
- деятельности в области архитектуры;
- инженерно-технического проектирования;
- геологоразведочных и геофизических работ;
- геофизической и картографической деятельности;
- деятельности в области стандартизации и метрологии;
- деятельности в области гидрометеорологии и смежных с ней областях;
- мониторинга состояния окружающей среды, ее загрязнения;
- видов деятельности, связанных с решением задач, не включенные в другие группировки.

Одним из основных предметов деятельности Общества является производственно-хозяйственная деятельность по управлению многоквартирными домами, оказание услуг и выполнение работ по надлежащему содержанию и ремонту общего имущества в таких домах, предоставление коммунальных услуг собственникам помещений и лицам, пользующимися помещениями в этих домах, осуществление иной направленной на достижение целей управления многоквартирным домом деятельности.

В связи с проведением Правительством РФ реформы ЖКХ и переводом коммунальной отрасли на рыночные отношения, привлечения частного бизнеса и частных инвестиций, в ноябре 2015 года, решением единственного участника было создано ООО «СтройТрейдСервис».

Начиная с 2016 года, во вновь образовавшуюся компанию устремились лучшие работники сферы жилищно-коммунального хозяйства города Воронежа, и в настоящее время ООО «СтройТрейдСервис» является самой крупной управляющей компанией муниципального района.

Фактическое местонахождение ООО «СтройТрейдСервис» 364055, Воронежская область, город Воронеж, улица Ворошилова, дом 26.

В её штате, под руководством директора Соколовой Ларисы Сергеевны, главного бухгалтера Редченко Надежды Васильевны и главного инженера Бочковой Елены Владимировны трудятся на благо жителей более 50 человек.

Уставный капитал ООО «СтройТрейдСервис» определяется минимальным размером имущества, гарантирующий интересы его кредиторов и составляет 12700 руб.

Увеличение уставного капитала компании допускается только после его полной оплаты. Увеличение может осуществляться за счет имущества компании или за счет дополнительных вкладов участников ООО «СтройТрейдСервис», или за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в Общество.

Директор обеспечивает соответствие сведений об участниках ООО «СтройТрейдСервис» и о принадлежащих им долях в уставном капитале, о долях или частях долей, принадлежащих ООО «СтройТрейдСервис», сведениям, содержащимся в едином государственном реестре юридических лиц и нотариально удостоверенным сделкам по переходу долей, о которых стало известно Обществу.

Директор ООО «СтройТрейдСервис» обязан в своей деятельности соблюдать требования действующего законодательства, руководствоваться

требованиями Устава компании, решениями органов управления ООО «СтройТрейдСервис», принятыми в рамках их компетенции, а также заключенными ООО «СтройТрейдСервис» договорами и соглашениями.

Директор ООО «СтройТрейдСервис» руководит текущей деятельностью компании и решает все вопросы, которые не отнесены Уставом ООО «СтройТрейдСервис» и законом к компетенции общего собрания участников компании.

Для проверки и подтверждения привольности годовых отчетов и бухгалтерских балансов ООО «СтройТрейдСервис» в праве по решению общего собрания участников привлекать профессионального аудитора (аудиторскую фирму), не связанного с имущественными интересами ООО «СтройТрейдСервис», лицом, осуществляющим функции директора, и участниками компании.

Аудиторская проверка может быть проведена по требованию любого участника ООО «СтройТрейдСервис». В случае проведения такой проверки, оплата услуг аудитора осуществляется за счет участника, по требованию которого она проводится.

Имущество ООО «СтройТрейдСервис» образуется за счет вкладов в уставный капитал, а также за счет иных источников, предусмотренных действующим законодательством российской Федерации. В частности, источниками образования имущества ООО «СтройТрейдСервис», являются:

- уставный капитал ООО «СтройТрейдСервис»;
- доходы, получаемые от хозяйственной деятельности ООО «СтройТрейдСервис»;
- кредиты банков и других кредиторов;
- вклады участников;
- иные источники, не запрещенные законодательством.

В ООО «СтройТрейдСервис» создается резервный фонд в размере 15% уставного капитала. Резервный фонд образуется за счет обязательных

ежегодных отчислений не менее 5% чистой прибыли до достижения фондом установленного размера. Резервный фонд предназначен для покрытия убытков и приобретения долей участников в случаях, установленных законом.

Средства резервного фонда используются по решению общего собрания участников в случае отсутствия у ООО «СтройТрейдСервис» иных средств.

ООО «СтройТрейдСервис» осуществляет учет результатов работ, ведет оперативный, бухгалтерский и статистический учет по нормам, действующим в Российской Федерации.

Решение о распределении прибыли принимает общее собрание участников.

ООО «СтройТрейдСервис» в праве ежеквартально, раз в полгода и раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками компании.

Часть чистой прибыли, подлежащей распределению, распределяется пропорционально долям участников ООО «СтройТрейдСервис».

ООО «СтройТрейдСервис» может быть добровольно реорганизовано в порядке, предусмотренном законом, Реорганизация может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. При реорганизации вносятся соответствующие изменения в учредительные документы ООО «СтройТрейдСервис».

На основе данных финансовой отчетности ООО «СтройТрейдСервис», составим таблицу технико-экономических показателей деятельности предприятия за последние три года (табл. 1)

Технико-экономические показатели ООО «СтройТрейдСервис»

№	Показатели	2022	2021	2022	2022 к 2020, откл. в %	2022 к 2021, откл. в %
1	Выручка от реализации (работ, услуг), тыс. руб.	279225	344472	387524	123,3	112,5
2	Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	221121	282398	314493	127,6	111,4
3	Валовой доход, тыс. руб.	58104	62074	73031	106,8	117,6
4	Управленческие и коммерческие расходы, тыс. руб.	44396	40583	51519	91,1	127,0
6	Прибыль до налогообложения	14607	21128	19845	145,0	94,0
6	Чистая прибыль, тыс. руб.	11687	16903	15875	144,6	93,9
7	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	523029	517662	518665	99,0	100,1
8	Собственный капитал	585367	596885	548017	102,2	
10	Стоимость активов (итог баланса), тыс. руб.	675572	685105	665531	101,4	97,1
11	Среднегодовая численность работников, чел.	255	269	328	105	122
12	Фондоотдача (стр. 1 / стр. 7)	0,53	0,66	0,75	124,5	113,6
13	Производительность труда (стр. 1 / стр.11)	1095	1280	1181	117,0	92,3
14	Материалоотдача (стр. 1 / стр. 2), коэфф.	1,26	1,22	1,23	96,8	100,8
15	Рентабельность производства (стр.3/стр.2)х100,%	6,2	0,092	0,23	0,83	1,028

С помощью представленных в таблице 2 показателей можем дать характеристику их динамики. В первую очередь, мы обратили внимание на то, что в компании имеет место стабильный рост численности персонала, которая увеличилась за трехлетний период почти на треть (128,6%) и достигла на начало 2022 г. 328 человек. При этом, несмотря на небольшое снижение в 2020 г., производительность труда (выработка) на предприятии является высокой, она составляет более 1 млн.руб. выручки на одного работника.

Затем, мы наблюдаем ежегодное увеличение показателя объема выполненных работ ООО «СтройТрейдСервис» в денежной оценке. В 2020 году рост выручки от реализации в компании составил почти четверть

предыдущего объема (123,3%), но в следующем году он замедлился до 112,5%, что является свидетельством нестабильности спроса на строительные услуги предприятия. При этом ООО «СтройТрейдСервис» не удается добиться снижения себестоимости своих услуг: в 2020 году ее рост составил 127,6%, в 2021 году – еще 111,4%. Такая тенденция объясняется как увеличением стоимости необходимых предприятию производственных расходов, так и недостаточностью работы над анализом издержек и управлению затратами.

Важным показателем работы предприятия, по мнению многих исследователей в данной области, является материалоотдача, которая характеризует объем продукции на 1 рубль израсходованных материалов (определяется как частное от деления объема продукции за анализируемый период на себестоимость за анализируемый период). Согласно данным таблицы 2, этот показатель составляет для нашего предприятия 1,2-1,6, что не является высоким значением материалоотдачи.

В 2020 году доход предприятия от его основной деятельности (валовая прибыль) составил 62,0 млн. руб. и оказался выше результата предыдущего года на 106,8%. В 2021 году, благодаря снижению темпов роста себестоимости, валовой доход компании увеличился уже на 117,6%.

2.2 Оценка динамики и структуры оборотных активов организации

Бухгалтерия ООО «СтройТрейдСервис» ведет учет оборотных средств в денежном выражении; финансовый отдел осуществляет планирование, анализ и контроль денежных средств и дебиторской задолженности предприятия. Служба снабжения и АХЧ осуществляет оперативный контроль за материальными запасами, проводит мониторинг их остатков и расчет потребности оборотных средств, необходимых для производства. Логист занимается организацией рационального движения материальных запасов в

процессе их доставки на объекты строительства. Юрист оказывает помощь в организации претензионной работы в ходе процесса управления дебиторской задолженностью.

Данные о составе и динамике текущих активов компании представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика и структура оборотных средств ООО «СтройТрейдСервис»

Показатели	На конец периода							
	2020 г.		2021 г.		Темп роста (в %)	2022 г.		Темп роста (в %)
	тыс.руб	уд. вес. %	тыс. тенге	уд. вес. %		тыс. тенге	уд. вес. %	
Запасы сырья и материалов	49869	34,7	75160	45,1	150,7	63990	43,7	85,1
Дебиторская задолженность	70121	48,8	58273	35,0	83,1	45487	31,1	78,0
Денежные средства	20124	14,0	27903	16,7	138,6	29515	20,2	105,7
НДС и прочие оборотные активы	3429	2,5	5192	3,2	128,0	7238	5,0	139,4
Всего оборотных средств	143543	100	166528	100	116,0	146230	100	87,8

Таблица 2 показывает, что за 2022 год на предприятии произошло снижение денежной стоимости оборотных средств на 12,2%, в то время, как в 2021 г. этот показатель показал рост на 116%. Это явление объясняется тем, что руководство ООО «СтройТрейдСервис» сменило агрессивную политику управления активами на умеренную, предполагающую равномерную структуру оборотных средств.

Это выразилось, прежде всего, в целенаправленном сокращении объемов дебиторской задолженности, который снизился за три года в 1,5 раза (на 154%), росте объема запасов, который увеличился за тот же период в 1,3 раза (на 128,3%) и денежных средств (рост последних за три года составил 146%).

Анализ структуры краткосрочных активов компании, представленный в таблице 3, показывает изменение их состава в лучшую сторону с позиции

рациональности. Первым положительным моментом является снижение удельного веса дебиторской задолженности с 48,8% в 2020 г. до 31,1% в 2022 г., то есть почти на треть. Благодаря сокращению задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками увеличилась ликвидность оборотных средств за счет увеличения денежных средств на счетах. Соответственно, вторым положительным моментом в динамике состава оборотных активов предприятия выступает увеличение удельного веса денежных средств.

Доля денежных средств в составе текущих активов предприятия (коэффициент мобильности текущих активов):

2020 год: $20124 : 143543 = 0,14$ или 14%

2021 год: $27903 : 166528 = 0,167$ или 16,7%

2022 год: $29515 : 146230 = 0,202$ или 20,2%.

Расчеты показывают, что на конец 2022 года удельный вес денежных средств в составе текущих активов ООО «СтройТрейдСервис» составлял около 20,2%, что свидетельствует об улучшении ликвидности предприятия.

В тоже время, считается, что если предприятие имеет на счетах в банках чрезмерное количество наличности, то оно теряет прибыль, которую могло бы получить при инвестировании этих денег.

Продолжим интерпретацию анализа структуры оборотных активов компании. Начиная с 2021 года, основным элементом оборотных средств предприятия являются запасы, доля которых увеличилась в 2021 с 35 до 45,1%, а в 2022г. сократилась до 43,7%.

Наличие запасов является необходимостью для строительной компании, в связи с чем, рост удельного веса запасов, который за три года составил 125%, позитивно характеризует ООО «СтройТрейдСервис».

Однако существуют и негативные последствия увеличения запасов:

– увеличение затрат, связанных с запасами. Процесс создания и поддержания на определенном уровне запасов, как правило, сопряжен со следующими затратами: на управление запасами (на формирование и подачу

заказа); на хранение (содержание склада); потери, порча, моральное устаревание; штрафы; стоимость транспортировки.

– снижение реакции организации на требования потребителей: запасы и наличие сопутствующих им затрат побуждает предприятия к максимально быстрому избавлению от них (за счет большего вовлечения в производство либо за счет сбыта). В результате этого учет требований потребителей отодвигается на второй план.

– усложнение процесса управления запасами. Часто увеличение запасов приводит к повышенной потребности в персонале, к большим масштабам учетной работы и т.д.

– увеличение занимаемых площадей. Увеличение объема запасов приводит к сокращению свободных площадей, помещений, складов, что негативно сказывается на бизнес-процессах.

– излишек запасов побуждает руководство предприятий к ускоренному избавлению от них путем усиленного вовлечения их в производство. Это приводит к наращиванию незавершенного производства, и, следовательно, к наращиванию неликвидных запасов;

– рост себестоимости продукции. Это является закономерным следствием всех вышеназванных факторов.

Анализ показал, что управление оборотными активами в ООО «СтройТрейдСервис» осуществляется путем проведения умеренной политики. На оборотные средства сегодня приходится 22% всех активов предприятия, их объем является достаточным, а структура - вполне рациональной.

2.3 Анализ эффективности управления оборотными активами организации

В процессе осуществления деятельности ООО «СтройТрейдСервис» эффективность управления оборотными средствами выражается в результате, получаемом предприятием от их величины (таблица 3).

Таблица 3 - Показатели эффективности использования оборотных средств ООО «СтройТрейдСервис»

Показатели	2020	2021	2022	Коэффициент изменения показателей		
				2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2020
1. Денежная выручка, тыс.руб.	279225	344472	387524	1,23	1,12	1,38
2. Оборотные средства, всего, тыс.руб. в том числе	143543	166528	146230	1,16	0,87	1,01
2.1 Расчёты с дебиторами	70121	58273	45487	83,1	0,78	0,64
2.2. Запасы	49869	75160	63990	150,7	0,85	1,28
2.3. Денежные средства	20124	27903	29515	1,38	1,05	1,46
3. Коб оборотных средств, (стр. 1/стр. 2), раз	1,94	2,06	2,6	1,06	1,26	1,32
3.1.Коб расчетов с дебиторами, (стр. 1/стр. 2.1)раз	3,98	5,9	8,5	1,48	1,44	2,1
3.2. Коб запасов (стр. 1/стр. 2.2), раз	5,6	4,58	6,05	0,82	1,32	1,08
3.3. Коб денежных средств (стр. 1/стр. 2.3), раз	13,9	12,3	13,1	0,88	1,06	0,94
4. Коэффициент закрепления оборотных средств, (стр. 2/стр. 1), раз	0,51	0,48	0,38	0,94	79,1	74,5
5. Продолжительность одного оборота оборотных средств (365/стр. 3), дней	192	177	140	0,92	0,79	0,73
5.1. Продолжительность одного оборота расчетов с дебиторами, (365/стр. 3.1) дней	92	62	43	0,67	0,7	0,47
5.2 Продолжительность одного оборота запасов (365/стр. 3.2), дней	65	79	61	1,21	0,77	0,94
5.3. Продолжительность одного денежных средств (365/стр. 3.3), дней	26	29	28	1,1	0,96	1,08
6.Чистая прибыль, тыс.руб.	11687	16903	15875	1,44	0,94	1,36
7. Рентабельность оборотных средств (стр. 5/стр. 2)	0,08	0,101	0,108	1,25	1,07	1,33

Анализ данных таблицы 3 показывает, что на предприятии наметилась устойчивая динамика роста рентабельности оборотных средств: в 2020 году

этот показатель составлял 8,1%, в 2021 г., увеличившись в 1,25 раза, составил 10,1%, а в 2022 г. вырос еще на 0,7 п.п.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ООО «СтройТрейдСервис» в анализируемом периоде также имеет тенденцию роста: в 2022 году он был равен 2,06, что в 1,2 раза больше, чем в 2021 году, и в 1,3 раза выше показателя 2020 года. Чем быстрее совершается кругооборот оборотных средств, тем больше объем производства могут обслужить, или тем меньше их требуется.

Рост коэффициента оборачиваемости оборотных средств привел к тому, что продолжительность одного оборота оборотных средств составила в 2022 году 140 дней, что на 37 дней меньше, чем в 2021 году, и на 52 дня меньше (на 28%), чем в 2020 году.

Самый высокий уровень оборачиваемости на предприятии традиционно показывают денежные средства, в среднем их коэффициент составляет 13,1 раза, а средняя продолжительность оборота равна 43 дням (1,4 мес.).

Коэффициент оборачиваемости расчетов с дебиторами был самым низким в 2020 году и составил 3,98 раза, в 2021 году он увеличился до 5,9 раз, а в 2022 году - до 8,1, что в 2,1 раза больше, чем в 2020 году. Это произошло благодаря снижению объемов дебиторской задолженности и, в результате, срок оборачиваемости расчетов с дебиторами сократился за три года с 92 до 43 дней, т.е. в 2,1 раза. Это может говорить, прежде всего, об уменьшении срока предоставленного товарного кредита и что покупатели и заказчики стали раньше оплачивать свои счета, т.е. произошло сокращение дней отсрочки или часть товара, работы или услуги оплачивается по предоплате.

Коэффициент оборачиваемости запасов был самым высоким в 2022 году, он составил 6,05 раза, что уровень 2020 года на 108%. В 2021 году, вследствие роста размера запасов по сравнению с 2020 годом, коэффициент их оборачиваемости сократился с 5,6 до 4,58 раз. Средняя

продолжительность одного оборота запасов на предприятии за три года составляет 68 дней.

Деловая активность организации в финансовом аспекте проявляется в ускорении оборачиваемости оборотных средств, что сокращает потребность в них и позволяет предприятию более свободно распоряжаться денежными ресурсами. Оценка уровня деловой активности выполняется на основании соответствия (+) или несоответствия (-) показателей рентабельности оборачиваемости оптимальным значениям (таблица 4).

Таблица 4 - Анализ соответствия показателей деловой активности ООО «СтройТрейдСервис» их оптимальным значениям

Показатель	Оптимальное значение	Соответствие оптимальному значению
1.Период оборачиваемости дебиторской задолженности	Не более 90 дней	2020: - 2021: + 2022: +
2.Период оборачиваемости запасов	Не более 90 дней	2020: + 2021: + 2022: +
3.Период оборачиваемости оборотных средств	Не более 150 дней	2020: - 2021: - 2022: +
4. Рентабельность основной деятельности	Больше 0	+
5. Рентабельность продаж	Больше 0	+
6. Рентабельность активов (общая)	Больше 0	+

Из данных таблицы 4 следует, что на исследуемом предприятии в настоящее время имеет место полное соответствие периодов оборачиваемости всех текущих активов, а также показателей рентабельности, их рекомендованным оптимальным значениям. Но так было не всегда, поскольку в 2020 и 2021 гг. по времени оборота всего оборотного капитала компании наблюдалось значительное несоответствие оптимуму.

В структуре баланса ООО «СтройТрейдСервис» оборотные активы финансируются преимущественно за счет краткосрочных обязательств.

Для анализа эффективности управления оборотными средствами компании важно также вычисление показателей, характеризующих ликвидность ее баланса.

Таблица 5 - Показатели ликвидности баланса ООО «СтройТрейдСервис»

Показатели	2020	2021	2022	Отклонение 2022 /2020
1. Оборотные средства, всего, тыс.руб. в том числе	143543	166528	146230	1,01
1.1 Расчёты с дебиторами	70121	58273	45487	0,64
1.2. Запасы	49869	75160	63990	1,28
1.3. Денежные средства	20124	27903	29515	1,46
2.Краткосрочные обязательства, тыс.руб., в том числе	76780	71816	98497	1,28
2.1. Расчеты с кредиторами	66568	48749	74996	1,12
3. Доля дебиторской задолженности в общей структуре капитала, (оптимальное значение <30%)	48,8	35,0	31,1	0,63
4. Доля кредиторской задолженности в общей структуре капитала, %	9,8	7,1	11,2	1,14
5. Коэффициент мобильности текущих активов (стр.1.3 /стр. 1)	0,14	0,16	0,2	1,42
6. Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент денежного покрытия) (К1, норматив 0,2-0,5) (стр.1.3 /стр. 2)	0,26	0,39	0,3	1,15
7. Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия) (К2, норматив 0,7-0,9) (стр.1.3 + стр. 1.1 /стр. 2)	1,17	1,19	0,76	0,65
8. Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия, норматив >2) (К3) (стр.1. /стр. 2)	1,9	2,31	1,48	0,78
9. Коэффициент ликвидности запасов (К4) (себестоимость /стр. 1.2)	4,4	10,1	4,9	1,1
10. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (стр.1.3 /стр. 2.1) (оптимальное значение >0,9-1,0)	1,05	1,19	0,6	0,57

Данные таблицы 5 показывают, что одновременно с сокращением величины оборотного капитала и доли дебиторской задолженности в общей структуре баланса, к концу трехлетнего периода в компании произошло увеличение суммы краткосрочных обязательств на 128% и рост удельного веса кредиторской задолженности в общей структуре капитала

до 11,2%. В тоже время уровень дебиторской задолженности считается оправданным, когда ее удельный вес в валюте баланса не превышает 30%. Превышение данного показателя, как в случае нашего предприятия, свидетельствует о неоправданном отвлечении средств.

Анализ ликвидности за 2022 год демонстрирует, что при возможном наступлении кризисной ситуации предприятие уже не сможет полностью расплатиться по своим долгам, поскольку ситуация осложнилась снижением объемов оборотного капитала при одновременном росте краткосрочных обязательств. Соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью перестало быть оптимальным.

Проведенный анализ показал, что в случае ООО «СтройТрейдСервис» можно говорить о достаточно эффективном управлении оборотными средствами, поскольку в результате его использования происходит снижение продолжительности оборота оборотных средств, как в общем их объеме, так и в разрезе отдельных основных их составляющих (что приводит к уменьшению финансового цикла); увеличению рентабельности оборотного капитала и рентабельности продаж.

Недостатками в управлении оборотными средствами в ООО «СтройТрейдСервис» являются:

- отсутствие продуманной политики в сфере управления расчетами с дебиторами и управления запасами.
- отсутствие механизма и практики нормирования оборотных средств.

Полученные результаты дают основания для разработки рекомендаций по совершенствованию системы управления оборотными средствами организации.

ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ООО «СТРОЙТРЕЙДСЕРВИС»

3.1 Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью

На текущий момент значительное количество предприятий работает со своими клиентами на условиях отсрочки платежа. В деятельности подобных компаний можно выделить значительное количество рисков. Но ключевым для подобных компаний представляется риск дебиторской задолженности.

Реализация риска дебиторской задолженности, т.е. появление потерь вследствие неисполнения контрагентом своих обязательств, приводит к снижению финансовой устойчивости. Это объясняется тем, что «значительная часть оборотных активов подвержена риску потерь в связи с недобросовестностью партнеров по хозяйственным операциям» [2. С. 302].

Последствия реализации риска дебиторской задолженности наглядно представлены на рис. 6



Рисунок 6 – Последствия реализации риска дебиторской задолженности коммерческого предприятия

В настоящее время решение о предоставлении или ограничении товарного кредита контрагенту принимается персоналом предприятия

интуитивно, что зачастую приводит к некорректной оценке партнера и росту дебиторской задолженности. В целях увеличения эффективности работы предприятия, повышения его ликвидности и финансовой устойчивости нами предложен ряд организационных и методических решений, направленных на управление риском дебиторской задолженности в коммерческих предприятиях.

Комплексная методика анализа риска дебиторской задолженности должна включать следующие этапы.

Этап 1. Общий анализ дебиторской задолженности, который предполагает определение ее чистой реализационной стоимости, периода оборачиваемости, доли в общем объеме оборотных активов, коэффициента просроченной дебиторской задолженности.

Этап 2. Частный анализ структуры дебиторской задолженности.

Проведение интегральной оценки контрагента;

Оценка финансового состояния на основе расчета коэффициентов ликвидности, рентабельности и автономии;

Оценка хозяйственной деятельности, оценка предыдущей работы с данным контрагентом;

Этап 3. Присвоение рейтингов контрагентам на основании данных, полученных на 2-м этапе, которые отражают уровень рисков предприятия при реализации его товаров в кредит данным контрагентам;

Следующим важным компонентом методического обеспечения управления дебиторской задолженностью является предлагаемая в работе методика формирования кредитной политики предприятия. Она также предусматривает несколько этапов.

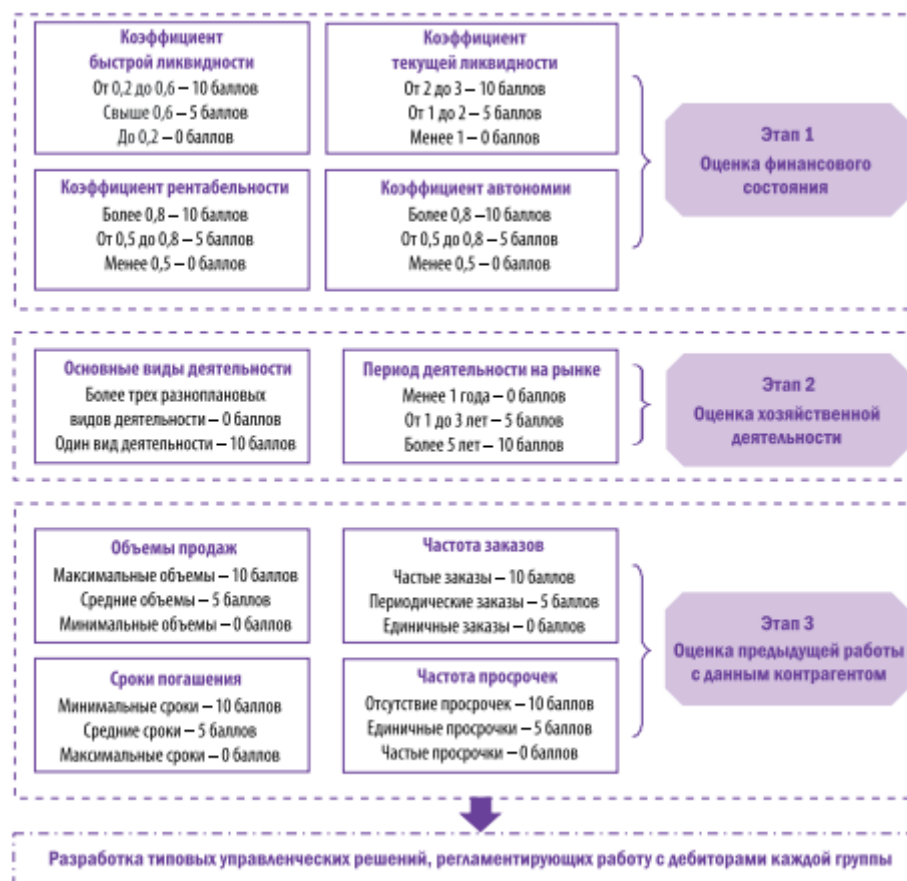


Рисунок 7 – Этапы проведения интегральной оценки контрагента

В сложившейся практике ко всем дебиторам применяются одинаковые штрафные санкции. Шкала позволяет не подходить к работе с дебиторами интуитивно, а дифференцировать их в соответствии со значением кредитных рейтингов, тем самым поддерживая уровень эффективной дебиторской задолженности. Методика применения штрафных санкций дает возможность стимулировать контрагентов к недопущению критических сроков задержки платежа, что способствует уменьшению дебиторской задолженности и образованию дополнительной прибыли.

Третьим компонентом методического обеспечения управления дебиторской задолженностью являются методические рекомендации по организации процесса ее инкассации.

Целесообразно использовать самые удобные для предприятия способы расчетов, такие как взыскание задолженности денежными средствами, проведение зачетных схем или уступка долга третьим лицам на основании договоров цессии, факторинга или форфейтинга. В случае если

разрабатывается стратегия взыскания, а задолженность является просроченной, помимо «удобных» способов расчетов (денежными средствами, зачетными схемами), целесообразно использовать менее предпочтительные, но необходимые способы, такие как обмен долга на акции должника, оформление задолженности векселем, подписание соглашения об отступном, а в случае неудачного исхода перечисленных методов – обращение в Арбитражный суд.

В том случае, если задолженность дебиторов является реструктуризированной или на нее наложен мораторий, необходимо проводить наблюдение за возможностью ее взыскания.

Кроме того, разработан многоэтапный план действий по досудебному урегулированию споров, связанных с возникновением дебиторской задолженности, определяющий перечень конкретных процедур и ответственных за их исполнение лиц в зависимости от срока просрочки и рейтинга контрагента.

Также для принятия управленческих решений целесообразно отследить влияние изменения расходов, вызванных мероприятиями по управлению риском дебиторской задолженности, на маржинальную прибыль:

$$R_{RA} = \frac{P_m}{C_{RA}}, \quad (12)$$

Регулируя рентабельность и удерживая ее на оптимальном для предприятия уровне, можно добиться устойчивого экономического состояния. При этом важно помнить, что поддержание оптимального уровня дебиторской задолженности влечет за собой увеличение прибыли, рентабельности, в то время как полный отказ от дебиторской задолженности на балансе влечет отток клиентов (которые предпочитают работу с отсрочкой платежей).

Таким образом, в современных условиях в процессе экономической деятельности у коммерческого предприятия постоянно возникает потребность в оптимизации риска дебиторской задолженности.

Рациональное управление посредством разработанного методического обеспечения риском дебиторской задолженности и формирование кредитной политики позволят коммерческому предприятию обеспечить достаточный уровень рентабельности и исключить задолженность по обязательствам.

Управление рисками дебиторской задолженности как маневренное направление деятельности коммерческих предприятий служит своеобразным механизмом защиты интересов фирмы от неплатежей и является необходимым условием для выбора оптимальных мотивированных решений.

3.2. Предоставление ценовых скидок при предоплате за оказанные услуги с целью уменьшения дебиторской задолженности

По итогам анализа проведенного во второй главе было выявлено, что резервом снижения дебиторской задолженности в целом является задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками. Отсюда следует, что стоит предложить мероприятие по снижению дебиторской задолженности со стороны клиентов, которым оказываются различные услуги. В расчетах будет использоваться средний период инкассации дебиторской задолженности определенный на предприятии – 4 месяца.

Одним из наиболее эффективных методов сокращения дебиторской задолженности является предоставление скидок заказчикам, которые оплатят в срок свою задолженность за оказанные услуги перед организацией.

Задачу определения целесообразности установления ценовых скидок можно сформулировать так: что выгоднее – потерять часть прибыли, снизив цену, либо нести затраты, связанные с омертвлением капитала, не снижая цены? Решение данной базовой задачи позволит перейти к другим вариантам сравнения, например, сравнивать потери от установления ценовых скидок с ожидаемым ущербом или упущенной выгодой предприятия. Кроме этого, целесообразно установить оптимальную величину ценовой скидки, при которой достигается наивысший эффект. Основной проблемой, возникающей при принятии любых ценовых решений, является установление взаимосвязи между ценой и сбытом.

Также необходимо отметить преимущества скидки:

- она является способом регулирования дебиторской задолженности;
- это инструмент увеличения объема продаж и, в конечном счете, прибыли, иногда потенциально;
- скидка способствует увеличению притока денежных средств;
- она выполняет роль психологического фактора, так как поощрение (в форме скидки) всегда лучше, чем наказание (штраф и др.).
- Лучше более раннюю оплату с помощью скидок, как правило, поощрять, чем штрафовать за просроченную оплату;
- быстрая оплата со скидкой в условиях инфляции позволяет вкладывать деньги в доходный бизнес и не допускает уменьшения стоимости полученных денег;
- скидка и быстрая оплата не требуют от предприятия дополнительных оборотных средств, как при отсрочке платежа

Естественно основным недостатком скидки являются определенные потери денежных средств по сравнению со 100%-й оплатой. Таким образом, решая вопрос о приоритете стимула (скидки или отсрочки) продавца покупателю, следует в первую очередь ставить размер скидки в зависимость от темпов инфляции и во вторую – от соотношения рентабельности финансовых вложений и процента за кредит.

Следует также учесть, что несвоевременное погашение дебиторской задолженности приводит к потерям не только от инфляции и потерям от недополученных процентов от вложений, но также она требует дополнительных затрат на постоянное обслуживание. Отсюда следует, что при сравнении потерь от скидок за оплату в первые дни после оказания услуги и потерь от отсрочки платежа необходимо учесть дополнительные затраты на звонки дебиторам, командировка лиц с целью взыскания дебиторской задолженности, иски в суд и т.д.

Размеры скидок при оплате продукции покупателям в первые дни после оказания услуг, зависят от стоимости кредита на кредитном рынке в

данный момент времени, т.е. от учетной ставки Центробанка как ориентира, и срока коммерческого кредита. Этот процент можно определить по формуле:

$$C_{\text{кк}} = \frac{P_{\text{сф}} * C_{\text{кк}}}{365} \quad (13),$$

где $C_{\text{кк}}$ – скидка с цены коммерческого кредита;

$P_{\text{сф}}$ – фактическая процентная ставка за кредит;

$C_{\text{кк}}$ – срок коммерческого кредита.

Доля отсрочки платежа, оформляемая векселями, и условия векселей определяются вексельной политикой предприятия.

В свою очередь предприятие как получатель продукции выгоду от скидки или отсрочки платежа должно определять на основе следующих расчетов (таблица 6).

Таблица 6 – Сравнительный расчет выгоды от скидки и отсрочки платежа

Показатель	Вариант скидки			Отсрочка платежа 4 месяца
	1	2	3	
1. Инфляция за 4 месяца, %	-	-	-	2,03
Окончание таблицы				
2. Индекс цен, %	-	-	-	1,061
3. Коэффициент падения покупательской способности денег (обратная величина индексу цен), %	-	-	-	0,94
4. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей, руб.	-	-	-	30
5. Процентная ставка за кредит – годовая, %	-	-	-	18
6. Сумма процента за кредит, руб.	-	-	-	60 р.
7. Скидка с каждой тысячи рублей, руб.	5,9% - 59	6% - 60	7% - 70	-

8. Рентабельность от вложений полученной в срок платы за продукцию в месяц, %	2	3	4	-
- без учета инфляции	6,2	0,092	37,2	-
- с учетом инфляции	17,69	26,51	32,15	-
9. Потери от предоставления скидки с учетом возможного вложения полученных в срок средств, руб.	41,31	33,49	37,85	-
10. Потери от отсрочки платежа, руб.	-	-	-	90

Инфляция за год по РФ в 2020 году составила 6,1%, следовательно, коэффициент падения покупательской способности вычисляется следующим образом: $1/1,061 = 0,94$.

Потери от инфляции в каждой тысячи рублей за весь срок предоставления коммерческого кредита рассчитываются следующим образом: 1000 руб. – $1000 * \text{Коэффициент падения покупательской способности}$, т.е. $1000 - 1000 * 0,94 = 60$ руб. Сумма процента за кредит вычисляется следующим образом: $(1000 * 0,18) / 4 \text{ мес.} = 60$ руб.

В потери от отсрочки платежа включались потери от инфляции с каждой тысячи рублей и сумма процента за кредит, отсюда общая сумма потерь от отсрочки платежа составит $30 \text{ руб.} + 60 \text{ руб.} = 90 \text{ руб.}$

Сравнив потери с каждой тысячи рублей оказанных услуг от предоставления скидки в размере 6% и потери от отсрочки платежа на 4 месяца (как отмечалось ранее, средний период инкассации дебиторской задолженности, с учетом 6,1% годовой инфляции и 18% годовой ставки за кредит) можно сделать вывод, что для предприятия более выгодно предоставлять скидку сторонним организациям и получать в свое распоряжение денежные средства сразу же после оказания услуг, нежели предоставлять коммерческий кредит для данных организаций. Очевидно, что потери от предлагаемого мероприятия в 2,3 раза меньше, чем потери от коммерческого кредита.

Дебиторская задолженность за 2021 год составила 59048,7 тыс.руб.

Предполагается, что предоставление скидки в 6% сторонним организациям, оплатившим задолженность сразу же после оказания услуги, приведет к тому, что 25% всех клиентов предприятия согласятся на предлагаемые условия. Данный показатель был определен, исходя из аналогичных условий на других предприятиях.

Отсюда следует, что дебиторская задолженность сократится на 14762,18 тыс.руб. и будет равна:

$$ДЗ = 59048,7 \times 0,75 = 44286,53 \text{ тыс.руб.}$$

Можно подвести итог, что общая сумма затрат на предоставление коммерческого кредита сроком на 4 месяца составит 989,07 тыс.руб.

Заключение

Оборотные средства — это авансируемая в денежной форме стоимость для планомерного образования и применения оборотных производственных фондов и фондов обращения в минимально нужных объемах, обеспечивающих исполнение компанией производственной программы и своевременность осуществления расчетов.

Неизменное перемещение оборотных средств считается основой бесперебойного процесса производства и обращения. Это наиболее важная функция оборотных средств — производственная.

Оборотные средства считаются одной из главных финансовых категорий, оказывающих немаловажное воздействие на сферу производства, сферу обращения, положение расчетов в народном хозяйстве и, этим самым, на денежное обращение в стране, исполняют собственную вторую функцию — платежно-расчетную.

Управление оборотными средствами напрямую соединено с механизмом определения плановой потребности компании в них, их нормированием. Для компании принципиально верно найти оптимальную потребность в оборотных средствах, это позволит с минимальными издержками обрести прибыль, запланированную при этом размере производства. Преуменьшение величины оборотных средств потянет за собой неудовлетворительное финансовое состояние, перебои в производственном процессе и, в следствии, уменьшение размера производства и прибыли. В свою очередь, завышение объема оборотных средств понижает возможности компании создавать капитальные затраты по расширению производства.

Определение необходимости компании в оборотных средствах по источникам финансирования обязано складываться по модели, независимой от установления потребности в оборотных средствах. Базой для расчетов тут работает категория «чистый оборотный капитал» (собственные оборотные средства).

Теоретические вопросы управления оборотным капиталом были рассмотрены в первой главе.

Вторая глава изложена на основании анализа использования оборотного капитала ООО «СтройТрейдСервис». Как стало ясно, есть определенная специфика в управлении оборотными средствами, характерная технико-экономическим особенностям строительной отрасли:

1. Для строительного производства отличителен наиболее длительный производственный цикл, что воздействует на размер незавершенного производства, который покрывается оборотными средствами. Поэтому-то в структуре оборотных средств небольшой удельный вес за незавершенным производством.

2. Особенность строительно-монтажных работ объясняет разную степень материалоемкости и трудоемкости выполняемых работ в отдельные периоды строительства, что описывает неравномерную потребность в оборотных средствах. Как правило начало строительства нуждается в огромных материальных затратах, и, напротив, отделочные работы снижают расход материалов и повышают трудовые затраты.

3. В капитальном строительстве нет в структуре оборотных средств «Готовой продукции», однако в значимой мере интерес ООО «СтройТрейдСервис» заключается в нахождении оборотных средств в строительстве по данным «Расчеты и денежные средства».

В ходе выполнения третьей главы курсовой работы в данных направлениях были предоставлены следующие рекомендации.

Расписан способ перевоплощения текущих финансовых потребностей в отрицательную величину.

Введены рекомендации по выбору политики комплексного оперативного управления текущими активами и пассивами.

События по совершенствованию организации производства, в целом, по улучшению движения запасов приведут к увеличению скорости оборачиваемости и дополнительному освобождению средств.

Выработана методика подведения коэффициентов ликвидности до нормированных значений.

Список использованных источников

Нормативно-правовые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации – М.: ООО «ВИТРЭМ», 2019 год.
2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 год №127-ФЗ с изменениями от 06.12.2018г.

Книжные издания

3. Абрютина, М.С. Экономический учет и анализ деятельности предприятия // Вопросы статистики. – 2016.– №11. – с. 34–37.
4. Астринский, Д. Экономический анализ финансового положения предприятия // Экономист. – 2016. – №12. – с. 34–47.
5. Булгадаева, С.А. Экономический анализ. // Формирование механизма антикризисного регулирования в российской экономике. – 2016. – №7.-с. 41.
6. Волков, Ю.Е. Предприятия работают так, как ими управляют // ЭКО. 2016. – №10. – с. 69–74.
7. Гиляровская, Л.Т. Об оценке кредитоспособности хозяйствующих субъектов // Финансы. – 2016. – №4. – с. 53–54.
8. Глазунов, В.Н. Анализ финансового состояния предприятия // Финансы. – 2016. – №2. – с. 15–17.
9. Графова, Г.Ф. Об оценке кредитоспособности предприятия-заемщика // Финансы. –2015. – №12. – с. 27–28.
10. Дронов, Р.И. Оценка финансового состояния предприятия // Финансы 2016. – №4. – с. 15–19.
11. Ендовицкий, Д.А., Ендовицкая А.В. Экономический анализ. // Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации. – 2016. – №6. – с. 3 – 4.
12. Ивашкевич, В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2016.

13. Кондратова, И.Г. Экономический анализ. // Роль комплексного экономического анализа в управлении деятельностью коммерческой организации. – 2015. – №23. – с. 47 – 48.
14. Колпакова, О.М. Как управлять дебиторской задолженностью. – М.: Современная экономика и право, 2016.
15. Левчаев, П.А. Экономический анализ. // Система финансовых ресурсов предприятия. – 2016. – №16. – с. 42.
16. Миролюбова, А.А. Экономический анализ. // Организация работ по анализу труда и заработной платы на промышленном предприятии с использованием системного подхода. – 2015. – №6. – с. 51 – 60.
17. Остапенко, В и др. Финансовое состояние предприятия: оценка, пути улучшения // Экономист 2016. – №7. – с. 37–43.
18. Парушина, Н.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности, // Бухгалтерский учет / 2016. №4. С. 46.
19. Петров, А.М. Управление дебиторской задолженностью, / / Аудитор / 2016. №1. С. 12.
20. Савицкая, О.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. –3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2016.
21. Селезнева, Н.Н., Ионова, А.Ф. Финансовый анализ. – М.: ЮНИТИ, 2015.
22. Финансовый менеджмент / Под ред. д.э.н., проф. А.М. Ковалевой. – М.: ИНФРА-М, 2016.
23. Финансовый менеджмент / Под ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2015.
24. Финансы / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2016.
25. Финансы предприятий. Н.В. Колчина, ГОДБ. Поляк, Л.П. Павлова и др. / Под ред. проф. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
26. Финансы. / Под ред. Дробозиной Л.А. – М.: 2016.

27. Экономика предприятия: Горфинкель В.Я., Куприянов Е.М.М.: Банки и биржи; ЮНИТИ 2015.
28. Экономика предприятия / Под ред. проф. О.И. Волкова. М.: ИНФРА-М, 2015.
29. Экономический анализ / Под. ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.
30. Эффективное управление запасами / Джон Шрайбферд -2-е издание – М.: Альпина Бизнес Букс, 2014.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение 1

В зависимости от источника выделяют следующие виды оборотных активов:

- Собственные оборотные активы – сформированы за счет собственного капитала предприятия.
- Чистые оборотные активы – сформированы за счет собственных средств и долгосрочных займов (более одного года).
- Валовые оборотные активы – общий объем (собственные и заемные капиталы).

Основные составляющие оборотных активов: денежные средства предприятия.

При этом к ним относят:

- средства в кассе;
- средства на расчетных счетах;
- средства на валютных счетах.

Резервы организации:

- материалы и инвентарь;
- товары для перепродажи;
- готовая продукция;
- незавершенная продукция.

Краткосрочные финансовые вложения (период обращения/погашения не более одного года).

К ним можно отнести:

- ценные бумаги других предприятий;
- финансы на срочных депозитных счетах кредитных организаций.

Дебиторская задолженность (долги других компаний, лиц перед организацией).

Входной НДС, не принятый к вычету. Прочие оборотные активы.

Согласно положению по бухгалтерскому учету, к ним относят:

- стоимость неписанных недостающих или испорченных материальных ценностей;
- суммы НДС, исчисленные с авансов и предоплаты.

Основные признаки оборотных активов

1) высокая скорость оборота, так как оборотные активы полностью переносят свою стоимость на готовый продукт в течение одного производственного цикла и этим отличаются от внеоборотных активов, которые переносят свою стоимость на определенный продукт по частям;

2) постоянное изменение формы и участие во всех фазах кругооборота средств;

3) непрерывность кругооборота средств;

4) высокая степень ликвидности, так как вследствие высокой скорости оборота оборотные активы быстро превращаются в деньги;

5) участвуют в создании новой стоимости продукта, так как к стоимости затраченных сырья и материалов присоединяется стоимость иных факторов, участвующих в производстве, что обеспечивает превышение полученных по итогам кругооборота средств над авансированными.