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 → МПЗ → НПЗ → ГП → Д′

где Д′ = Д + ΔД,
ΔД – изменение величины оборотных активов. При ΔД < 0 – предприятие убыточно
При ΔД > 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:

где Прасч – потребность в оборотных активах для расчетов с дебиторами;
Сп – 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.
Т А - средний срок авансирования (кредитования), дни

Чистый оборотный капитал (ЧОК)

ЧОК = Капитал и резервы + Долгосрочные обязательства - Внеоборотные активы