

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(институт)

«Финансы и кредит»

(кафедра)

38.03.01 «Экономика»

(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Финансы и кредит»

(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ и оценка оборотного капитала предприятия (на примере АО
«Тандер»)»

Студент(ка)

К.Е. Заикина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

О.Г. Коваленко

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Консультанты

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой д.э.н., профессор, доцент А.А. Курилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

«_____» _____ 2017 г.

Тольятти 2017

Аннотация

Тема: «Анализ и оценка оборотного капитала предприятия (на примере АО «Тандер»»).

Выпускная квалификационная работа включает 80 страниц (без учета приложений), 35 библиографических источников, приложения.

Объект исследования: АО «Тандер» г. Краснодар Краснодарского края.

Предмет исследования – методика анализа и оценки оборотного капитала АО «Тандер».

Цель работы – проведение анализа и оценки оборотного капитала предприятия.

Ключевые слова: оборотный капитал, анализ рентабельности, анализ оборотного капитала, оценка оборотного капитала, эффективность использования оборотного капитала.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав и заключения.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, формулируются цель и задачи данной работы, указываются объект и предмет исследования.

Первая глава отражает сущность и состав оборотного капитала, а также методику его анализа и оценки.

Во второй главе проведены анализ и оценка оборотного капитала АО «Тандер».

Третья глава посвящена рекомендациям, позволяющим повысить эффективность использования оборотного капитала предприятия.

Заключение содержит основные выводы по рассматриваемой теме.

Abstract

The topic of the graduation work is «Analysis and evaluation of the company's working capital (on example of JSC «Tander»)»

The graduated work includes 80 pages (without appendixes), 35 references, and appendixes.

The object of the research is JSC «Tander», Krasnodar, Russia.

The subject of the study is the methodology of analysis and evaluation of working capital of JSC «Tander».

The aim of the work is to analyze and evaluate the working capital of the enterprise.

Keywords: working capital, profitability analysis, working capital analysis, working capital evaluation, efficiency of working capital use.

Graduation work consists of an introduction, three chapters and a conclusion.

In the introduction, the urgency of the chosen topic is substantiated, the aim and the tasks of this work are formulated, and the object and subject of the research are indicated.

The first chapter reflects both the nature and the composition of working capital, and the methodology for its analysis and evaluation.

The second chapter provides the analysis and evaluation of working capital of JSC «Tander».

The third chapter is devoted to recommendations that allow increasing the efficiency the working capital use for the enterprise.

The conclusion contains the main summaries of the topic.

Содержание

Введение	5
1 Теоретические аспекты анализа и оценки оборотного капитала предприятия .	8
1.1 Экономическая сущность и состав оборотного капитала предприятия	8
1.2 Методика анализа и оценки оборотного капитала предприятия	17
2 Анализ и оценка оборотного капитала предприятия (на примере АО «Тандер»)	26
2.1 Техничко-экономическая характеристика АО «Тандер»	26
2.2 Анализ оборотного капитала АО «Тандер»	39
2.3 Оценка эффективности использования оборотного капитала АО «Тандер»	44
3 Рекомендации по повышению эффективности использования оборотного капитала АО «Тандер»	51
3.1 Рекомендации по повышению эффективности использования запасов АО «Тандер»	51
3.2 Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью АО «Тандер»	59
Заключение	75
Список использованной литературы	77
Приложения	80

Введение

Важнейшим условием для осуществления хозяйственной деятельности на предприятии является наличие оборотного капитала. Его состав, структура, а также скорость оборота определяют финансовое положение. Совершенствование механизма управления оборотным капиталом является одним из главных факторов, способствующих повышению экономической эффективности функционирования предприятия. В связи с этим важное место в работе менеджера занимает работа, связанная с управлением оборотными средствами, так как именно они задают направление работы на предприятии.

Эффективное использование оборотного капитала занимает важное место в системе обеспечения нормальной работы экономического субъекта, а также для повышения уровня рентабельности производства и зависит от внешних и внутренних факторов. Как правило, к внешним факторам относят экономическую ситуацию в стране, например, налоговое законодательство, условия кредитования, участие в бюджетных финансовых программах. Внутренние факторы напрямую зависят от внешних факторов, так как именно они задают направление работы предприятия.

Оборотный капитал предприятия представляет собой экономическую категорию, в которой соединены теоретические и практические аспекты.

Проведение его анализа обуславливается рядом факторов: величина и состав текущих активов предприятия, их ликвидность, соотношение собственных и заемных источников оборотных активов, величина собственного оборотного капитала, а также показатели рентабельности оборотного капитала.

Актуальность бакалаврской работы заключается в том, что в настоящее время влияние негативных факторов на изменение эффективности использования оборотного капитала и замедление процесса его оборачиваемости способствуют нарушению платежной дисциплины, снижению платежеспособности в целом. Поэтому возникает необходимость исследования проблем, связанных с повышением эффективности использования оборотного

капитала предприятия, так как он способствует росту доходов и снижению рисков на предприятии, связанных с дефицитом денежных средств.

Целью данной работы является обоснование необходимости и исследование сущности анализа оборотного капитала на предприятии, рассмотрение источников информации для проведения анализа оборотного капитала, изучение методов анализа оборотного капитала, проведение анализа элементов оборотного капитала, а также их рентабельности, ликвидности на АО «Тандер», и в дальнейшем на основании расчетов и выводов, разработка рекомендаций по повышению эффективности использования оборотного капитала.

Для достижения поставленной цели необходимо решить задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты анализа и оценки оборотного капитала предприятия;
- провести анализ и оценку оборотного капитала АО «Тандер»;
- предложить рекомендации по повышению эффективности использования оборотного капитала;
- оценить эффективность применения предложенных рекомендаций.

Бакалаврская работа состоит из трех частей. Первая часть – теоретическая, в ней рассматриваются аспекты анализа и оценки оборотного капитала предприятия, экономическая сущность и состав оборотного капитала. Во второй части представлен анализ оборотного капитала, а также проведена оценка эффективности его использования. В третьей части представлены рекомендации по повышению эффективности использования оборотного капитала.

Объектом исследования является АО «Тандер».

Предметом исследования выступает методика анализа и оценки оборотного капитала АО «Тандер».

Исследование и оценка оборотного капитала проведены за период 2014-2016 годы.

Методологической базой для данной бакалаврской работы послужили учебные пособия отечественных и зарубежных авторов, публикации в СМИ, законодательные акты, интернет-ресурсы.

Информационной базой послужили бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах.

Теоретическая и практическая значимость исследования состоит в изучении основ методики анализа и оценки оборотного капитала предприятия, проведении анализа, разработке рекомендаций, полученных в ходе выявления проблем и позволяющих улучшить финансовое положение предприятия и эффективность его деятельности.

1 Теоретические аспекты анализа и оценки оборотного капитала предприятия

1.1 Экономическая сущность и состав оборотного капитала предприятия

Для осуществления производственного процесса предприятию необходимо иметь оборотный капитал, который оказывает непосредственное влияние на прибыль. Оборотным капиталом называют ту часть капитала предприятия, которая задействована в повседневной коммерческой деятельности. Иными словами, оборотный капитал – часть капитала, которая может изменять свою форму и переносить свою стоимость на готовую продукцию в течение одного производственного цикла.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету (далее по тексту ПБУ) «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, к оборотным средствам относятся: «сырье, материалы и другие аналогичные ценности; затраты в незавершенном производстве (издержки обращения); готовая продукция; товары для перепродажи и отгруженные товары; расходы будущих периодов; задолженность покупателей и заказчиков; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал; авансы выданные; прочие дебиторы; займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев; собственные акции, выкупленные у акционеров; прочие финансовые вложения; расчетные, валютные счета; прочие денежные средства» [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что оборотный капитал – капитал, который служит или погашается в течение 12 месяцев, либо в течение операционного цикла предприятия, но при условии, что такой цикл не превышает срок 12 месяцев [8].

Важным показателем оценки эффективного использования оборотного капитала принято считать продолжительность производственного, финансового и операционного циклов [10].

Производственный цикл – промежуток времени от начала первой производственной операции до окончания последней, то есть с момента приобретения запасов до момента поступления денежных средств от реализации продукции на предприятие.

Производственный цикл состоит из ряда этапов, которые позволяют определить длительность этого цикла:

- 1) покупка сырья и материалов за наличные денежные средства;
- 2) обработка сырья и материалов, их подготовка для продолжения процесса производства;
- 3) выплата заработной платы персоналу;
- 4) переход продукции в процессе производства от стадии «незавершенное производство» в стадию «готовая продукция»;
- 5) реализация готовой продукции и выставление счетов к оплате покупателям;
- 6) поступление денежных средств от покупателей за поставленную продукцию.

Данный цикл за отчетный период постоянно повторяется, так как оборотный капитал, а именно его элементы являются непрерывной частью потока хозяйственных операций [22].

Финансовый цикл – период полного оборота денежных средств предприятия, инвестированных в оборотный капитал с момента погашения кредиторской задолженности за полученные товары и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности за реализацию товаров. Необходимо отметить, что финансовый цикл является показателем устойчивости рыночных позиций предприятия, а также его возможности в финансировании производственного цикла за счет возможности постановки условий на рынке [6].

Операционный цикл – период времени от момента поступления сырья на предприятие до получения денежных средств от покупателей готовой продукции [24]. Стоит отметить, что предприятие, функционирующее по

системе предварительной оплаты, окончанием операционного цикла будет считать отгрузку, а не момент оплаты готовой продукции.

Главная особенность оборотного капитала заключается в том, что данный вид капитала не расходуется, а авансируется в различные текущие затраты хозяйствующего субъекта [14]. Цель авансирования – создание необходимых материальных запасов для реализации.

По функциональному назначению оборотный капитал на предприятии подразделяется на оборотные производственные фонды и фонды обращения [11]. Рассмотрим подробно каждый из них.

Оборотные производственные фонды – часть средств производства, которая при участии в определенном производственном цикле изменяет первоначальную форму, при этом перенося свою стоимость на готовую продукцию [7]. Таким образом, данный вид фонда обслуживает сферу производства.

К оборотным производственным фондам относят:

- производственные запасы;
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов.

Производственные запасы – предметы труда, обеспечивающие производственный процесс на предприятии, используются однократно, а их стоимость переходит на готовую продукцию [7]. В торговых предприятиях производственными запасами являются товарные запасы, которые в балансе отражаются как закупленные, но еще не проданные.

Незавершенное производство – вид фонда, к которому относят продукцию, не прошедшую всех стадий обработки, предусмотренных производственным процессом, например, материалы, детали, полуфабрикаты собственного изготовления [25].

Расходы будущих периодов – затраты, которые были произведены на предприятии в предшествующем или отчетном периодах, но включенные в

себестоимость продукции в последующем периоде деятельности предприятия [9].

Таким образом, оборотные производственные фонды функционируют в сфере производства и полностью переносят свою стоимость на созданный продукт, при этом изменяя первоначальную форму в течение одного производственного цикла.

Фонды обращения – часть оборотных средств, которые действуют в сфере обращения и обеспечивают данную сферу ресурсами с целью достижения единства производства. Фонды обращения также включают средства предприятия, которые вложены в запасы готовой продукции, отгруженные товары и прочее [4].

Необходимо отметить, что величина оборотных средств на производстве определяется продолжительностью производственных циклов изготовления продукции, оснащенностью производства и организацией труда.

Так как оборотный капитал непрерывно находится в движении, за год он совершает несколько кругооборотов. В каждом кругообороте он проходит три стадии.

На рисунке 1 представим процесс кругооборота оборотного капитала.



Рисунок 1 – Кругооборот оборотного капитала

Рассмотрим подробно данные стадии.

Первая стадия – денежная – на данной стадии оборотный капитал переходит из денежной формы в форму вещественных запасов. Приобретаются сырье и материалы, топливо и другие средства производства. На данной стадии происходит переход из сферы обращения в сферу производства.

Вторая стадия – производительная стадия – на данной стадии происходит передача в производство материальных ценностей, запасов производства для создания нового продукта, который несет в себе перенесенную стоимость продукции. Авансированная стоимость также меняет свою форму и переходит из производительной формы в товарную.

Третья стадия – товарная стадия – на данной стадии происходит реализация произведенной продукции и получение денежных средств, а оборотные средства переходят из сферы производства в сферу обращения.

После завершения одного кругооборота оборотные средства переходят в новый кругооборот, и таким образом происходит их постоянное движение, что является основой непрерывного процесса производства и обращения.

Далее рассмотрим классификации оборотных средств. Различают три основные классификации:

- 1) по охвату нормированием:
 - нормируемые;
 - ненормируемые.
- 2) по источникам формирования:
 - собственные;
 - заемные;
 - привлеченные.
- 3) по степени ликвидности:
 - абсолютно ликвидные активы;
 - быстро реализуемые активы;
 - медленно реализуемые активы.

Рассмотрим классификацию по охвату нормированием. Необходимость такой классификации возникает вследствие возникновения требования достижения высоких результатов при минимуме затрат.

Нормируемыми считаются оборотные средства, размер которых возможно определить с точностью, а также зафиксированы как плановая величина, то есть в виде норматива [5]. Такие средства необходимы на предприятии в связи с тем, что из-за их отсутствия оно не сможет вести хозяйственную деятельность без сбоев.

Примером нормируемых запасов могут служить производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция.

Ненормируемыми считаются оборотные средства, точный размер которых невозможно определить заранее. К таким средствам относят денежные средства и дебиторскую задолженность [15].

Далее рассмотрим классификацию по источникам формирования. Данный вид классификации возникает в связи с тем, что предприятию постоянно необходимы денежные средства для непрерывного функционирования.

По степени ликвидности различают три вида активов [17]. Ликвидность отражает степень обеспеченности предприятия денежными средствами для погашения задолженности.

Абсолютно ликвидные активы показывают, какую долю задолженности предприятие может погасить в данный момент. Примерами данных активов могут служить денежные средства, финансовые вложения.

Быстро реализуемые активы – активы, которые невозможно мгновенно превратить в денежные средства, они отражают способность предприятия погашать свои текущие обязательства за счет продажи ликвидных активов [16]. В данную группу относят дебиторскую задолженность, срок оплаты которой менее двенадцати месяцев.

Медленно реализуемые активы – активы, которые трудно реализовать за короткий срок, обычно для их реализации необходимо более двенадцати

месяцев. Примерами таких активов могут служить запасы и долгосрочная дебиторская задолженность [21].

Итак, данная классификация отражает способность предприятия отвечать по своим обязательствам. Степень ликвидности напрямую зависит от срока реализации актива, что позволяет предприятию управлять денежными средствами.

Оборотные средства необходимы предприятию для того, чтобы обеспечивать постоянный процесс производства, а также для удовлетворения потребности в денежных и материальных ресурсах, при этом гарантируя своевременность и полноту расчетов, и эффективность использования оборотных средств [23].

Далее отметим следующие задачи проведения анализа оборотных средств:

- 1) изучение изменения состава и структуры оборотных средств;
- 2) определение источников их формирования;
- 3) определение показателей эффективности их кругооборота.

Источники финансирования оборотных средств разделяют на три группы:

- 1) собственные;
- 2) заемные;
- 3) привлеченные.

Собственные оборотные средства играют важную роль в кругообороте фондов, так как предприятия должны обладать определенной финансовой самостоятельностью с целью отражения финансовой независимости от привлеченных источников [18].

Собственные оборотные средства также формируют минимальную стабильную часть собственных источников. Наличие данных средств позволяет предприятию повышать эффективность и стабильность совершаемой деятельности.

Формирование данного источника происходит в момент создания предприятия в виде уставного капитала – инвестиционные вложения

учредителей предприятия, а в дальнейшем денежные доходы от реализации акций [5]. В процессе функционирования предприятия в случае возникновения потребности в оборотных средствах она покрывается из других источников, например, прибыли или фонда накопления. Информация о размерах и объемах собственных источниках представлена в третьем разделе баланса «Капитал и резервы». Таким образом, к собственным источникам оборотных средств предприятия можно отнести уставный капитал, часть чистой прибыли, нераспределенная прибыль и другие.

Однако не всегда предприятие может отвечать по своим обязательствам только при помощи собственных оборотных средств и в связи с этим возникает необходимость в заемных источниках финансирования [18].

Заемные источники финансирования создаются за счет краткосрочного кредитования и привлеченных средств, то есть кредиторской задолженности. В данном случае кредиты зачастую используют для приобретения запасов сырья и материалов, а также для осуществления расчетов [7]. Стоит отметить, что наряду с кредитованием также широко распространен коммерческий кредит. Рассмотрим данный вид финансирования на примере. Предприятие-покупатель получает купленные материалы или сырье, но не выплачивает продавцу денежные средства до установленного срока платежа. Таким образом, покупатель получает на рассматриваемый период коммерческий кредит.

Примерами направления привлечения заемных средств могут служить затраты, связанные с сезонным процессом производства, а также текущее возмещение собственных оборотных средств и другие [10].

Следующий источник денежных средств – привлеченные денежные средства. К данному источнику относят кредиторскую задолженность, которая является критическим источником формирования оборотных средств. Наличие кредиторской задолженности в обороте денежных средств предприятия свидетельствует об участии средств других предприятий и организаций [23]. Небольшая доля такой задолженности возможна на предприятии и считается

нормой, однако такой долг может возникать по причине нарушения платежной дисциплины предприятия.

Итак, рациональное соотношение источников привлечения средств на предприятии играет важную роль в части финансовой устойчивости предприятия.

На практике рассматривают три подхода к управлению оборотными активами:

- 1) агрессивный;
- 2) консервативный;
- 3) умеренный.

Рассмотрим подробно каждый из подходов.

Агрессивная политика управления оборотными средствами содействует снижению затрат, которые непосредственно связаны с недостаточным объемом оборотных активов, но при этом растут затраты на капитал [30]. Данная политика проявляется в следующем. Если предприятие не ставит рамок в части наращивания текущих активов, имеет на счетах достаточно большие суммы денежных средств, а также запасы сырья и готовой продукции, при этом создавая спрос на продукцию. Также обеспечивает отсрочку платежа покупателям, увеличивая дебиторскую задолженность и продолжительность оборачиваемости текущих активов, то такая политика будет называться агрессивной.

Консервативная политика управления оборотными средствами содействует снижению затрат на капитал, но создает рост издержек, которые связаны с недостаточностью оборотных активов. Такую политику управления руководители предприятия предпочитают вести в условиях достаточной определенности ситуации, то есть когда известны показатели, связанные с объемами продукции [27].

При умеренной политике управления оборотными средствами возможно достижение оптимального объема, при котором затраты на капитал и издержки минимальны.

Таким образом, финансовое положение предприятия напрямую зависит от эффективности деятельности, а также от того, насколько быстро денежные средства, которые были вложены в текущие активы, перейдут в форму реальных денежных средств.

1.2 Методика анализа и оценки оборотного капитала предприятия

Эффективное использование оборотного капитала оказывает значительное влияние на деятельность предприятия и его финансовые результаты. В связи с этим возникает необходимость расчета системы коэффициентов, позволяющих повышать финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия, а также поддерживать эти показатели на должном уровне [19]. Рассмотрим каждый коэффициент.

1) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – данный коэффициент отражает часть денежных средств, которой предприятие может погасить свои текущие обязательства. Расчет данного коэффициента производится по формуле:

$$COC = OA - KO, \quad (1)$$

где COC – собственные оборотные средства;

OA – оборотные активы;

KO – краткосрочные обязательства.

Наличие собственных оборотных средств у предприятия важное условие для обеспечения финансовой устойчивости. Минимальное значение рассматриваемого показателя должно составлять 10% от общего объема оборотных активов. Чем выше значение данного показателя, тем устойчивее функционирует предприятие. Тем не менее, слишком высокое значение данного показателя – более 50% - говорит о неэффективном использовании денежных средств.

2) оборачиваемость оборотных средств – показатель, отражающий длительность периода оборачиваемости активов с момента приобретения

запасов до реализации готовой продукции покупателям [12]. Чем быстрее оборотные средства пройдут эти фазы, тем эффективнее работа предприятия. Ускорение оборачиваемости способствует высвобождению части оборотного капитала, что в дальнейшем помогает расширять производства за счет свободных денежных средств.

Оборачиваемость оборотных средств исчисляется с помощью ряда показателей [17]. Рассмотрим каждый из них.

1) коэффициент оборачиваемости – коэффициент, показывающий количество оборотов, совершенных оборотным капиталом за рассматриваемый период. Расчет производится по формуле:

$$K_{\text{ОБ}} = B / \text{ОА}_{\text{СРЕД}} , \quad (2)$$

где $K_{\text{ОБ}}$ – коэффициент оборачиваемости;

B – выручка;

$\text{ОА}_{\text{СРЕД}}$ – средняя стоимость оборотных активов.

2) коэффициент оборачиваемости в днях – данный показатель отражает, за сколько дней предприятие получает выручку, которая равна средней величине оборотных средств. Рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ОБ (дни)}} = 365 / K_{\text{ОБ}} , \quad (3)$$

где $K_{\text{ОБ (дни)}}$ – коэффициент оборачиваемости в днях.

3) коэффициент загрузки оборотных активов – показатель, отражающий количество оборотных средств на 1 рубль выручки от реализации продукции. Расчет производится по формуле:

$$K_{\text{ЗОА}} = \text{ОА}_{\text{СРЕД}} / B, \quad (4)$$

где $K_{\text{ЗОА}}$ – коэффициент загрузки оборотных активов.

Далее необходимо рассмотреть три основных коэффициента ликвидности, определяющих степень обеспеченности предприятия денежными средствами для погашения задолженности:

1) коэффициент текущей ликвидности финансовый коэффициент, отражающий способность предприятия погашать краткосрочные обязательства за счет исключительно оборотных активов. Чем выше значение коэффициента, тем лучше платежеспособность предприятия.

Кредиторы широко используют данный показатель для оценки текущего финансового положения организации для того, чтобы выявить риски неплатежеспособности в случае низкого значения [30]. Низкое значение коэффициента текущей ликвидности сигнализирует о трудностях в покрытии своих текущих обязательств предприятием. Тем не менее, для полноты понимания необходимо проанализировать поток денежных средств от операционной деятельности организации – зачастую низкий показатель коэффициента оправдан большим потоком наличности.

Слишком высокое значение данного коэффициента говорит о неэффективном использовании оборотных активов либо краткосрочного финансирования [8]. Тем не менее, кредиторам важен этот показатель как признак устойчивого положения предприятия. Рассчитывается следующим образом:

$$K_{ТЛ} = OA / KO \geq 1, \quad (5)$$

где $K_{ТЛ}$ – коэффициент текущей ликвидности.

2) коэффициент быстрой ликвидности – финансовый коэффициент, отражающий способность предприятия погашать свои текущие обязательства за счет продажи ликвидных активов.

Анализируя динамику данного показателя, необходимо учесть факторы, влияющие на его изменение. Высокое значение коэффициента быстрой ликвидности показывает финансовое положение предприятия – чем выше, тем лучше положение [16]. При низком значении предприятие рискует стать неплатежеспособным, что является негативным сигналом для инвесторов. Рассчитывается по формуле:

$$K_{БЛ} = ДС + ФВ + ДЗ / КО \geq 1, \quad (6)$$

где $K_{БЛ}$ – коэффициент быстрой ликвидности;

ДС – денежные средства;

ФВ – финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность.

3) коэффициент абсолютной ликвидности – коэффициент, отражающий долю задолженности предприятия, которую оно может погасить в данный момент. Рассчитывается по формуле:

$$K_{АЛ} = \text{ДС} + \text{ФВ} / \text{КО} \geq 0,2, \quad (7)$$

где $K_{АЛ}$ – коэффициент абсолютной ликвидности,

Данный коэффициент является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия. Слишком высокое значение показателя свидетельствует о неэффективном использовании свободных денежных средств, которые необходимо инвестировать в работу предприятия.

При отклонении от нормы любого из показателей предприятие попадает в группу риска банкротства. Обычно к банкротству приводит неспособность предприятия покрыть краткосрочные обязательства.

Признаки несостоятельности предприятия:

- рост доли труднореализуемых активов;
- замедление оборачиваемости оборотных средств вследствие накопления запасов и наличие просроченной задолженностей поставщиков и покупателей;
- преобладание крупных кредитных обязательств и займов;
- значительные суммы дебиторской задолженности, списываемые на убытки;
- уменьшение коэффициентов ликвидности, и др.

При анализе необходимо своевременно выявлять и устранять названные негативные обстоятельства, которые незамедлительно ликвидируют предприятие.

Различные коэффициенты ликвидности дают не только разностороннюю характеристику финансового положения предприятия, но и удовлетворяют интересы внешних пользователей информации. Так, поставщиков будет интересовать коэффициент абсолютной ликвидности, так как его значение характеризует платежеспособность предприятия, коэффициент быстрой (срочной) ликвидности важен банкам – характеризует способность предприятия отвечать по обязательствам, коэффициент текущей ликвидности интересует покупателей и держателей акций.

На некоторых предприятиях отслеживается низкий уровень коэффициента быстрой ликвидности и высокий уровень коэффициента текущей ликвидности. Данное сочетание сигнализирует о том, что на предприятии имеются излишние запасы, которые не реализуются с высокой скоростью.

Одним из главных условий успешности предприятия является приток денежных средств, которые способны обеспечить оплату обязательств. Отсутствие минимальной суммы средств для такой оплаты говорит о финансовых затруднениях на предприятии и в дальнейшем может привести к глобальным проблемам.

Однако слишком большие запасы денежных средств говорят об убытках на предприятии. Это напрямую связано как с обесценением денежных средств, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения для дальнейшего получения дополнительного дохода. В связи с этим возникает необходимость проведения оценки управления денежными средствами на предприятии.

Для оценки финансового положения обычно рассматривают отчет о движении денежных средств. Данный отчет рассматривает движение средств по трем направлениям деятельности:

- текущая;
- инвестиционная;
- финансовая.

Рассмотрим подробно каждое из них.

Текущая деятельность предприятия – деятельность, непосредственно связанная с получением дохода. Приток денежных средств, в первую очередь, связан с получением выручки от реализации продукции, выполненных работ или оказанных услуг, а отток связан с выплатами и расчетами. Текущая деятельность также связана с выплатой или получением процентов по кредитам.

Инвестиционная деятельность связана с действиями, которые касаются имущества долгосрочного использования. В основном инвестиционную деятельность на предприятии связывают с основными средствами и нематериальными активами.

Финансовая деятельность – деятельность, связанная с изменениями в составе и объеме собственного капитала и крупных займов предприятия. Чаще всего изменения в данном разделе связаны с эмиссией акций или увеличением размера уставного капитала, а также получением доходов по акциям.

Ключевым показателем в отчете о движении денежных средств является результат, связанный с текущей деятельностью. Данный показатель отражает способность предприятия формировать доходы в результате ведения основной деятельности.

Далее рассмотрим показатели, входящие в состав анализа дебиторской задолженности. Удельный вес каждого из показателей в составе оборотных активов определяет их особое место в части оценки оборачиваемости оборотного капитала [32].

На объем дебиторской задолженности влияют следующие факторы:

- объем реализации продукции и доля в ней реализованной продукции на условиях отсрочки оплаты;
- условия расчетов с покупателями и заказчиками;
- политика возврата дебиторской задолженности;
- платежная дисциплина покупателей.

Рассмотрим показатели, используемые для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности.

– оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах – показывает количество оборотов, которые необходимы для покрытия дебиторской задолженности. Расчет производится по формуле:

$$K_{\text{ОДЗ}} = B / \text{ДЗ}_{\text{СРЕД}}, \quad (8)$$

где, $K_{\text{ОДЗ}}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
 $\text{ДЗ}_{\text{СРЕД}}$ – средний размер дебиторской задолженности.

– оборачиваемость дебиторской задолженности в днях – отражает средний срок уплаты денежных средств за продукцию или услуги покупателями и заказчиками. Рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ОДЗ (дни)}} = 365 / K_{\text{ОДЗ}}, \quad (9)$$

Рассмотрим следующую категорию показателей, отражающих деловую активность предприятия.

Прежде всего, деловая активность проявляется в скорости оборота средств. Анализ деловой активности позволяет выявить эффективность использования средств на предприятии.

К показателям, которые характеризуют деловую активность, обычно относят коэффициенты оборачиваемости и рентабельности. Рассмотрим подробно данные коэффициенты [35].

1) коэффициент оборачиваемости совокупных активов предприятия – характеризует скорость оборота всех активов предприятия. Рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ОСА}} = V / \text{VB}, \quad (10)$$

где $K_{\text{ОСА}}$ – коэффициент оборачиваемости совокупных активов;

V – выручка;

VB – валюта баланса.

2) коэффициент оборачиваемости собственного капитала – характеризует скорость оборота собственного капитала. расчет производится по формуле:

$$K_{OSK} = V / SSK_{AVER}, \quad (11)$$

где K_{OSK} – коэффициент оборачиваемости собственного капитала;

SSK_{AVER} – средняя стоимость собственного капитала.

3) фондоотдача – характеризует эффективность использования основных средств предприятия. Рассчитывается по формуле:

$$F = V / SOS_{AVER}, \quad (12)$$

где F – фондоотдача;

SOS_{AVER} – средняя стоимость основных средств.

4) коэффициент оборачиваемости текущих активов предприятия – характеризует скорость оборачиваемости текущих активов. Рассчитывается по формуле:

$$K_{OTA} = V / STA_{AVER}, \quad (13)$$

где K_{OTA} – коэффициент оборачиваемости текущих активов;

STA_{AVER} – средняя стоимость текущих активов.

5) оборачиваемость запасов в оборотах – отражает количество оборотов средств, авансированных в запасы. Расчет производится по формуле:

$$K_{OZ} = V / SZ_{AVER}, \quad (14)$$

где K_{OZ} – коэффициент оборачиваемости запасов;

SZ_{AVER} – средняя стоимость запасов.

6) оборачиваемость запасов в днях – характеризует средний срок оборачиваемости запасов. Рассчитывается по формуле:

$$K_{OZ (days)} = 365 / K_{OZ}, \quad (15)$$

7) оборачиваемость кредиторской задолженности в оборотах – показывает изменение величины коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Расчет производится по формуле:

$$K_{OKZ} = V / KZ_{AVER}, \quad (16)$$

где K_{OKZ} – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

KZ_{AVER} – средняя величина кредиторской задолженности.

8) оборачиваемость кредиторской задолженности в днях – отражает средний срок возврата долгов предприятием по текущим обязательствам. Рассчитывается по формуле:

$$K_{OKZ (days)} = 365 / K_{OKZ}, \quad (17)$$

9) продолжительность операционного цикла – промежуток времени, между приобретением материалов и сырья и реализацией товаров из этого материала. Рассчитывается по формуле:

$$OC = K_{OZ (days)} + K_{ODZ (days)}, \quad (18)$$

10) продолжительность финансового цикла – характеризует промежуток времени между погашением кредиторской и дебиторской задолженности. Расчет производится по формуле:

$$FC = OC - K_{OKZ (days)}, \quad (19)$$

Итак, анализ показателей рентабельности характеризует эффективность работы предприятия, а также отражает доходность направлений ее деятельности и окупаемость затрат. Рассматриваемая система показателей более полно характеризует результаты хозяйственной деятельности предприятия, чаще всего их применяют для оценки деятельности, а также в качестве инструмента инвестиционной политики и ценообразования [19].

Таким образом, в первой главе были рассмотрены экономическая сущность и состав оборотного капитала, циклы товарооборота, различные классификации и методики анализа оборотного капитала, расчет которых отражает финансовое положение предприятия.

Далее необходимо провести анализ и оценку оборотного капитала предприятия на примере АО «Тандер».

2 Анализ и оценка оборотного капитала предприятия (на примере АО «Тандер»)

2.1 Технико-экономическая характеристика АО «Тандер»

Акционерное общество «Тандер» является холдинговой компанией группы обществ, занимающихся розничной торговлей через сеть магазинов «Магнит», с местом нахождения в Краснодаре [3].

По состоянию на 31 декабря 2016 года АО «Тандер» управляет собственной логистической системой, насчитывающей 35 современных распределительных центра (РЦ), и автопарком, состоящим из 5 713 автомобилей, а также является крупнейшим частным работодателем в России. На сегодняшний день общая численность сотрудников Компании составляет более 270 000 человек. Компании неоднократно присуждалось звание «Привлекательный работодатель года».

В соответствии с неаудированными данными управленческого учета Компании по МСФО, ее выручка за 2016 год составила 1 075 млрд. руб., EBITDA – 108 млрд. руб.

Акции АО «Тандер» торгуются на Московской Бирже, а глобальные депозитарные расписки - на Лондонской Фондовой Бирже.

По данным, представленным на официальном сайте АО «Тандер», «в 2016 году оборот розничной торговли составил 27575,7 млрд. руб. и в товарной массе снизился на 10% к 2015 году (в 2015 году наблюдался рост на 2,7%). При этом оборот розничной торговли продовольственными товарами в 2015 году сократился на 9,2%, а непродовольственными – на 10,7% по сравнению с 2015 годом. В декабре 2015 года оборот розничной торговли составил 2865 млрд. руб. и в товарной массе снизился на 15,3% к декабрю 2015 года. Оборот розничной торговли продовольственными товарами в декабре 2016 года сократился на 11,4% к декабрю 2015 года, непродовольственными товарами – на 18,5%.

В IV квартале 2016 года оборот розничной торговли составил 7610 млрд. руб. и в товарной массе снизился на 13,5% к IV кварталу 2015 года (в IV квартал 2015 года наблюдался рост на 3,1%). При этом оборот розничной торговли продовольственными товарами в IV квартале 2016 года сократился на 11,2%, а непродовольственными – на 15,5% по сравнению с IV кварталом 2015 года» [29].

Далее проведем анализ хозяйственной деятельности предприятия, который представляет собой расчет показателей, которые характеризуют деятельность рассматриваемого предприятия. Каждый из показателей дает представление о том, как функционирует предприятие, его финансовом положении в рассматриваемых периодах [20].

В таблице 1 приведены данные о хозяйственной деятельности АО «Тандер».

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности АО «Тандер» (тыс. руб.)

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение	
	2016	2015	2014	2016/2015	2015/2014
1	2	3	4	5	6
Выручка	1175193293	1032002495	830320179	143190798	201682316
Себестоимость продаж	(917787784)	(792784244)	(625497304)	125003540	167286940
Управленческие и коммерческие расходы	(264155806)	(230744885)	(186496152)	33410921	44248733
Прибыль от продаж	(6750297)	8473366	18326723	(1723069)	(9853357)
Прибыль до налогообложения	47384160	54816255	49996335	(7432095)	4819920
Чистая прибыль	36968316	43674458	38151149	(6706142)	5523309
Стоимость основных средств	203057806	186694167	164166292	16363639	22527875
Стоимость активов	413785405	377605051	328929028	36180354	48676023
Собственный капитал	82087735	69119419	58244961	12968316	10874458
Заемный капитал	331697670	308485632	270684067	23212038	37801565
Фондоотдача	6,03	5,89	5,57	0,14	0,32
Оборачиваемость активов	2,84	2,73	2,52	0,11	0,21
Рентабельность собственного капитала	45,03	63,19	65,5	- 18,16	- 2,31

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Рентабельность продаж	-	0,82	2,21	-	- 1,39
Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения	11,45	14,52	15,2	- 3,07	- 0,68
Затраты на 1 рубль выручки от продаж	100,57	99,18	97,79	1,39	1,39

По данным таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

– в 2016 году выручка АО «Тандер» выросла по сравнению с 2015 годом на 143190798 тыс. руб. и составила 1175193293 тыс. руб.

– в 2016 году себестоимость продаж по сравнению с 2015 годом выросла на 143190798 тыс. руб. и составила 917787784 тыс. руб. Значение данного показателя выросло за счет увеличения расходов на производство и покупку продукции;

– рост управленческих и коммерческих расходов, в первую очередь, связан с расходами на приобретение продукции, а также с затратами на ее упаковку и транспортировку поставщикам;

– в 2016 году прибыль от продаж имела отрицательное значение, и убыток составил 6750297 тыс. руб. Однако стоит отметить, что в 2015 и 2014 годах отмечается рост прибыли;

– чистая прибыль АО «Тандер» в отчетном периоде снизилась на 6706142 тыс. руб. и составила 36968316 тыс. руб. Причиной такого снижения мог стать рост управленческих и коммерческих расходов;

– в отчетном периоде возросла стоимость основных средств. Такое увеличение также стоит отметить и в предыдущем периоде, что может быть связано с обновлением основных средств на АО «Тандер», а также с расширением производства;

– наблюдается динамика роста стоимости активов во всех рассматриваемых периодах, что может быть напрямую связано с выпуском акций АО «Тандер»;

– в 2016 году произошел рост собственного капитала и составил 82087735 тыс. руб., что положительно, так как данный показатель свидетельствует о росте финансовой устойчивости и укреплении позиций АО «Тандер» на рынке;

– в 2016 году произошел также рост заемного капитала, что связано с привлечением денежных средств;

– фондоотдача показывает отдачу от использования оборотных средств предприятия. В отчетном периоде значение данного показателя увеличилось на 0,14 и составило 6,03, что говорит о загруженности мощностей на предприятии и, соответственно, о росте объема выпускаемой продукции;

– оборачиваемость активов показывает эффект от использования активов предприятия. В отчетном периоде произошел рост данного показателя, и его значение составило 2,84, что напрямую связано с ростом выручки, а также с ростом стоимости активов АО «Тандер». Тем не менее, в предыдущем периоде по сравнению с предшествующим периодом показатель оборачиваемости активов вырос 0,21, что также положительно для предприятия;

– рентабельность собственного капитала определяет доход или убыток предприятия. В 2016 году данный показатель уменьшился на 18,16, что отрицательно. В 2015 году также наблюдается снижение значения данного показателя. Снижение рентабельности происходит из-за снижения эффективности собственного капитала и использования большей доли заемного капитала;

– рентабельность продаж отражает прибыль предприятия в каждом затраченном рубле. В отчетном периоде данный показатель не рассчитывается, так как в 2016 году АО «Тандер» имеет убыток от продаж в размере 6750297 тыс. руб. Однако в 2015 году значение данного показателя составило 0,82, что на 2,31 меньше, чем в 2014 году. Такое отклонение может быть связано с тем, что на предприятии темп роста затрат превышает темп роста выручки;

– затраты на 1 рубль выручки от продаж увеличились на 1,39, что говорит об увеличении затрат на производство продукции, что, в свою очередь, увеличивает себестоимость продукции.

Для оценки финансового положения предприятия зачастую применяют «железное» правило экономики – проведение расчетов показателей, определяющих эффективность хозяйственной деятельности [24].

Соотношение, при котором предприятие функционирует нормально и имеет прибыль, выглядит следующим образом:

$$T_{\text{ПП}} > T_{\text{В}} > T_{\text{К}} > 100\%, \quad (20)$$

где $T_{\text{ПП}}$ – темп роста прибыли от продаж;

$T_{\text{В}}$ – темп роста выручки;

$T_{\text{К}}$ – темп роста капитала.

$$T_{\text{ПП}} = \text{Пп}_1 / \text{Пп}_0 \times 100\%, \quad (21)$$

где Пп_1 – прибыль от продаж отчетного периода;

Пп_0 – прибыль от продаж предыдущего периода.

$$T_{\text{В}} = \text{В}_1 / \text{В}_0 \times 100\%, \quad (22)$$

где В_1 – выручка отчетного периода;

В_0 – выручка предыдущего периода.

$$T_{\text{К}} = \text{К}_1 / \text{К}_0 \times 100\%, \quad (23)$$

где К_1 – капитал в отчетном периоде;

К_0 – капитал в предыдущем периоде.

Рассмотрим «железное» правило экономики на примере АО «Тандер»:

1) $T_{\text{ПП}} = 6750297 / 8473366 \times 100\% = 79,67\%$

2) $T_{\text{РВ}} = 1175193293 / 1032002495 \times 100\% = 113,88\%$

3) $T_{\text{РК}} = 413785405 / 377605051 \times 100\% = 109,58\%$

$$79,67 < 113,8 > 109,58 > 100\%$$

Таким образом, можно сделать вывод, что АО «Тандер» не работает в «железном» правиле, что говорит о некоторых проблемах на предприятии.

Финансовая устойчивость предприятия может быть отражена на основании анализа равновесия статей актива и пассива баланса [31]. При сбалансированности элементов баланса обеспечивается платежеспособность и, следовательно, финансовая устойчивость. Таким образом, ключевой оценкой финансового состояния предприятия является анализ баланса [26].

В российском бухгалтерском балансе активы предприятия расположены в порядке убывания ликвидности. Их можно расположить следующим образом:

А1. Высоколиквидные активы: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

А2. Быстрореализуемые активы: краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы;

А3. Медленно реализуемые активы: запасы и НДС;

А4. Трудно реализуемые активы: внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность.

Пассивы баланса располагаются по сроку погашения и в порядке возрастания средств:

П1. Наиболее срочные обязательства: кредиторская задолженность;

П2. Среднесрочные обязательства: краткосрочные заемные средства, доходы будущих периодов, оценочные обязательства, прочие обязательства;

П3. Долгосрочные обязательства: долгосрочные обязательства – 4 раздел баланса;

П4. Постоянные пассивы: капитал и резервы – 3 раздел баланса.

Сущность анализа ликвидности заключается в том, чтобы проверить, покрываются ли обязательства в пассиве баланса активами, срок погашения которых в денежные средства равен сроку погашения обязательств.

Сравнение итогов I группы активов и пассивов – А1 и П1 – показывает соотношение текущих платежей и поступлений.

Сравнение итогов II группы активов и пассивов – А2 и П2 – отражает динамику повышения или снижения текущей ликвидности в краткосрочной перспективе.

Сравнение итогов III и IV групп показывает соотношение платежей и поступлений в долгосрочной перспективе.

Стоит отметить, что в данных группах для достижения абсолютной ликвидности, должны соблюдаться следующие неравенства:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Проведенный анализ статей баланса, сгруппированных по степени ликвидности, представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ ликвидности баланса АО «Тандер»

Актив	Годы			Пассив	Годы		
	2016	2015	2014		2016	2015	2014
A1	17225503	9349761	18714640	П1	124110397	127843894	107483347
A2	28441795	30983361	42965087	П2	25734004	49884256	71238187
A3	140415133	122534096	85466688	П3	181853269	130757482	91962533
A4	227702974	214737833	181782613	П4	82087735	69119419	58244961
Б/С	413785405	377605051	328929028	Б/С	413785405	377605051	328929028

На основании проведенного анализа, представленного в таблице 2, можно сделать выводы, что ликвидность баланса АО «Тандер» нельзя назвать абсолютной, так как величина группы П4 меньше величины А4 и говорит о том, что предприятие реализует рискованную финансовую политику, осуществляя вложения во внеоборотные активы.

В 2016 году выполняется второе неравенство ликвидности ($A2 \geq П2$), что говорит о способности АО «Тандер» отвечать по своим текущим обязательствам.

Далее рассмотрим три основных коэффициента ликвидности, определяющих степень обеспеченности предприятия денежными средствами для погашения задолженности.

Расчеты представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Коэффициенты определения степени обеспеченности предприятия денежными средствами АО «Тандер»

Показатель	Норматив	Годы			Абсолютное отклонение	
		2016	2015	2014	2016/2015	2015/2014
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 1	1,24	0,92	0,82	0,32	0,1
Коэффициент быстрой ликвидности	$\geq 0,8-1$	0,3	0,23	0,34	0,07	- 0,11
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,11	0,05	0,1	0,06	- 0,05

По данным таблицы 3 можно сделать следующие выводы:

– коэффициент текущей ликвидности отражает способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства; по нормативному значению должен превышать единицу. В отчетном периоде значение равно 1,24. Это свидетельствует о том, что АО «Тандер» в состоянии отвечать по текущим обязательствам в полной мере. В предыдущем периоде значение данного коэффициента уменьшилось на 0,32 и его значение составило 0,92, что свидетельствует о существовавших проблемах;

– коэффициент быстрой ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств может оплатить предприятие, норматив должен быть больше единицы. В 2016 году значение данного показателя равно 0,3, что значительно ниже норматива. Такое отклонение может говорить о том, что АО «Тандер» не имеет достаточного объема денежных средств для погашения текущих обязательств. В 2015 году значение рассматриваемого коэффициента имеет тенденцию к уменьшению, что также ниже норматива, а в 2014 году был рост, но его значение также не превышало норматива;

– коэффициент абсолютной ликвидности отражает способность предприятия расплатиться по задолженности на данный момент. Норматив – 0,2. В 2016 году значение данного коэффициента составило 0,11, что говорит о наступлении затруднительного финансового положения в случае необходимости оплаты задолженности. Значение данного коэффициента в 2015 году уменьшилось на 0,06 по сравнению с 2016 годом и составило 0,05, что

отрицательно для полноценного функционирования предприятия. В 2014 году значение равно 0,1.

В целом можно сделать выводы, что каждый из показателей группы ликвидности имеет тенденцию роста. В отчетном периоде по сравнению с предыдущим и предшествующим периодами каждый из показателей возрос, не превышая нормативного значения. Таким образом, несмотря на некоторые трудности АО «Тандер» способно отвечать по своим обязательствам в необходимой мере.

Изобразим в виде диаграммы на рисунке 2 динамику изменений коэффициентов ликвидности на АО «Тандер» за 2014-2016 годы.

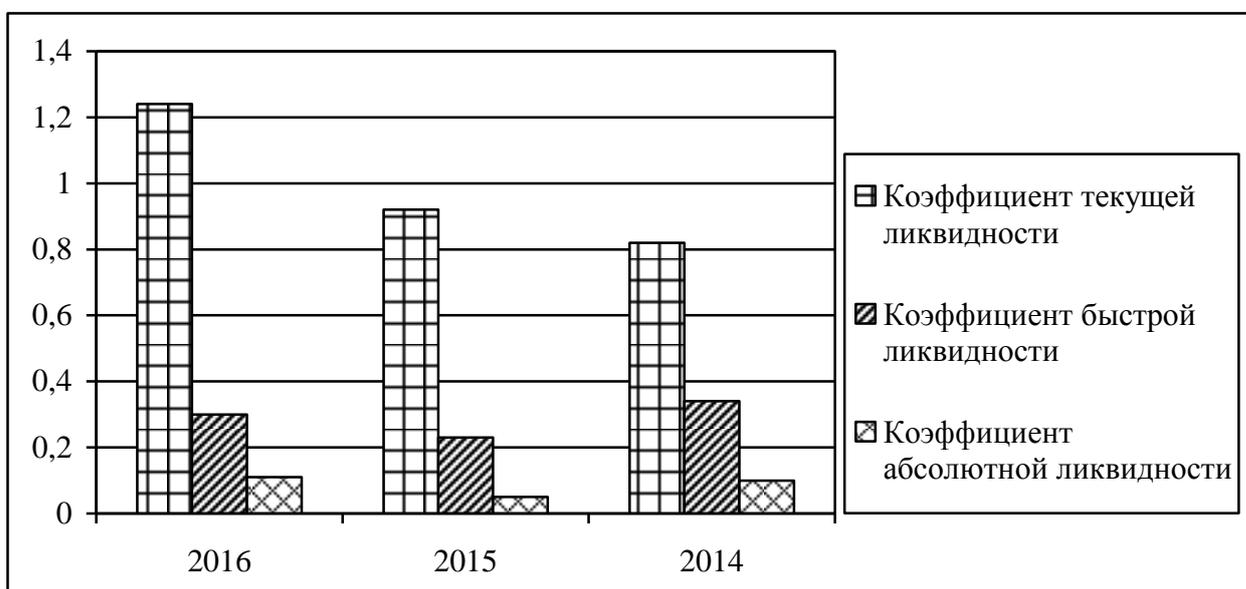


Рисунок 2 – Анализ относительных показателей ликвидности на АО «Тандер» за 2014-2016 гг.

Далее рассмотрим коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности. Данная группа коэффициентов отражает скорость возврата денежных средств за произведенные товары или оказанные услуги, а также характеризует эффективность взаимодействия предприятия с контрагентами. Расчет данных коэффициентов представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности АО «Тандер»

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение	
	2016	2015	2014	2016/2015	2015/2014
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в оборотах	39,83	28,09	19,79	11,74	8,3
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях	9,16	12,99	18,44	- 3,83	- 5,45
Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	2,84	2,73	2,52	0,11	0,21
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	15,54	16,21	14,73	- 0,67	1,48
Фондоотдача	6,03	5,89	5,57	0,14	0,32
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	6,74	6,65	6,52	0,09	0,13
Коэффициент оборачиваемости запасов в оборотах	8,97	9,98	11,67	- 1,01	- 1,69
Коэффициент оборачиваемости запасов в днях	40,69	36,57	31,28	4,12	5,29
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в оборотах	9,33	8,77	9,35	0,56	- 0,58
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в днях	39,12	41,62	39,04	- 2,5	2,58
Продолжительность операционного цикла	49,85	49,56	49,72	0,29	- 0,16
Продолжительность финансового цикла	10,73	7,94	10,68	2,79	- 2,74

Итак, по данным анализа оборачиваемости дебиторской задолженности, представленного в таблице 4, можно сделать следующие выводы:

– коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в оборотах показывает, насколько быстро предприятие получает оплату за работу или услуги. В отчетном периоде значение данного показателя равно 39,83, что положительно для АО «Тандер». Как следует из таблицы, значение рассматриваемого коэффициента изменялось в каждом периоде, и в 2016 году возросло на 11,74 по сравнению с 2015 годом. Данный коэффициент дает понимание, насколько быстро покупатели возвращают денежные средства АО

«Тандер» - чем больше значение, тем эффективнее работа предприятия, так как увеличение данного коэффициента говорит об уменьшении доли неплатежеспособных покупателей;

– коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях отражает количество дней, необходимых для полного возвращения задолженности от покупателей. Значение данного коэффициента в отчетном периоде уменьшилось на 3,83 дня и составляет 9,16 дней. Как видно из таблицы, данный показатель имеет тенденцию уменьшения в каждом периоде, что положительно для работы АО «Тандер»;

– коэффициент оборачиваемости совокупных активов отражает скорость оборота всех активов предприятия. Принято считать, что чем больше значение данного показателя, тем более эффективна работа предприятия. Значение данного коэффициента в 2016 году составляет 2,84, в 2015 году – 2,73, а в 2014 году – 2,52. Как видно из расчетов, значение данного показателя увеличивается в каждом периоде, что говорит об ускорении оборачиваемости средств на предприятии;

– коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает эффективность управления собственными ресурсами предприятия, дает оценку интенсивности осуществления предпринимательской деятельности. Данный коэффициент имеет значение для инвесторов, кредиторов, а также играет значительную роль со стороны оценки качества менеджмента внутри предприятия. В 2016 году значение данного показателя составляет 15,54, что говорит об эффективной работе на АО «Тандер». В 2015 году данный показатель вырос на 0,67 и составил 16,21, что также является положительной тенденцией;

– фондоотдача характеризует эффективность использования оборотных средств на предприятии, то есть показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств. В отчетном периоде значение данного показателя составило 6,03, что на 0,09 больше, чем в предыдущем периоде.

Рост данного коэффициента говорит о повышении эффективности использования основных средств на АО «Тандер»;

– коэффициент оборачиваемости текущих активов отражает активность использования текущих активов. В отчетном периоде значение данного коэффициента составило 6,74, что положительно. Необходимо отметить, что данный коэффициент имеет тенденцию роста в каждом из рассматриваемых периодов. Это говорит о том, что АО «Тандер» повышает уровень платежеспособности, а также отражает эффективность использования текущих активов. Зачастую данный показатель используют инвесторы для оценки эффективности вложений;

– коэффициент оборачиваемости запасов в оборотах отражает активность использования текущих активов. Данный показатель на АО «Тандер» уменьшается в каждом периоде и в его значение в 2016 году составляет 8,97. Снижение показателя оборачиваемости запасов говорит о возможном накоплении избыточных запасов, а также о неэффективном управлении. Однако высокое значение данного коэффициента может говорить о маленьких запасах, что в дальнейшем может привести к сбоям на производстве;

– коэффициент оборачиваемости запасов в днях отражает количество дней, необходимых для продажи запасов. Значение данного показателя увеличивается с каждым годом и в 2016 году составляет 40,69 дней, что говорит о замедлении оборачиваемости;

– коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в оборотах показывает, насколько быстро предприятие расплачивается по своим обязательствам. Данный показатель также увеличился в 2016 году и его значение равно 9,33. Это означает, что АО «Тандер» стал медленнее возвращать денежные средства кредиторам;

– коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в днях отражает количество дней, необходимых для полного возвращения задолженности поставщикам. Данный показатель на АО «Тандер» уменьшился

на 2,5 и в 2016 году его значение равно 39,12, что положительно для предприятия;

– продолжительность операционного цикла отражает время, прошедшее с момента покупки материалов до оплаты произведенной продукции. Значение данного коэффициент имеет незначительное изменение в отчетном периоде, однако на протяжении трех лет он остается на одном уровне, что говорит об эффективном использовании денежных средств на АО «Тандер»;

– продолжительность финансового цикла характеризует период от закупки сырья до получения денежных средств за реализацию продукции. Данный коэффициент в 2016 году увеличился на 2,79 и составляет 10,73, что отрицательно для АО «Тандер», так как его рост замедляет процесс реинвестирования прибыли.

Представим в виде диаграммы на рисунке 3 динамику изменения показателей оборачиваемости дебиторской задолженности.

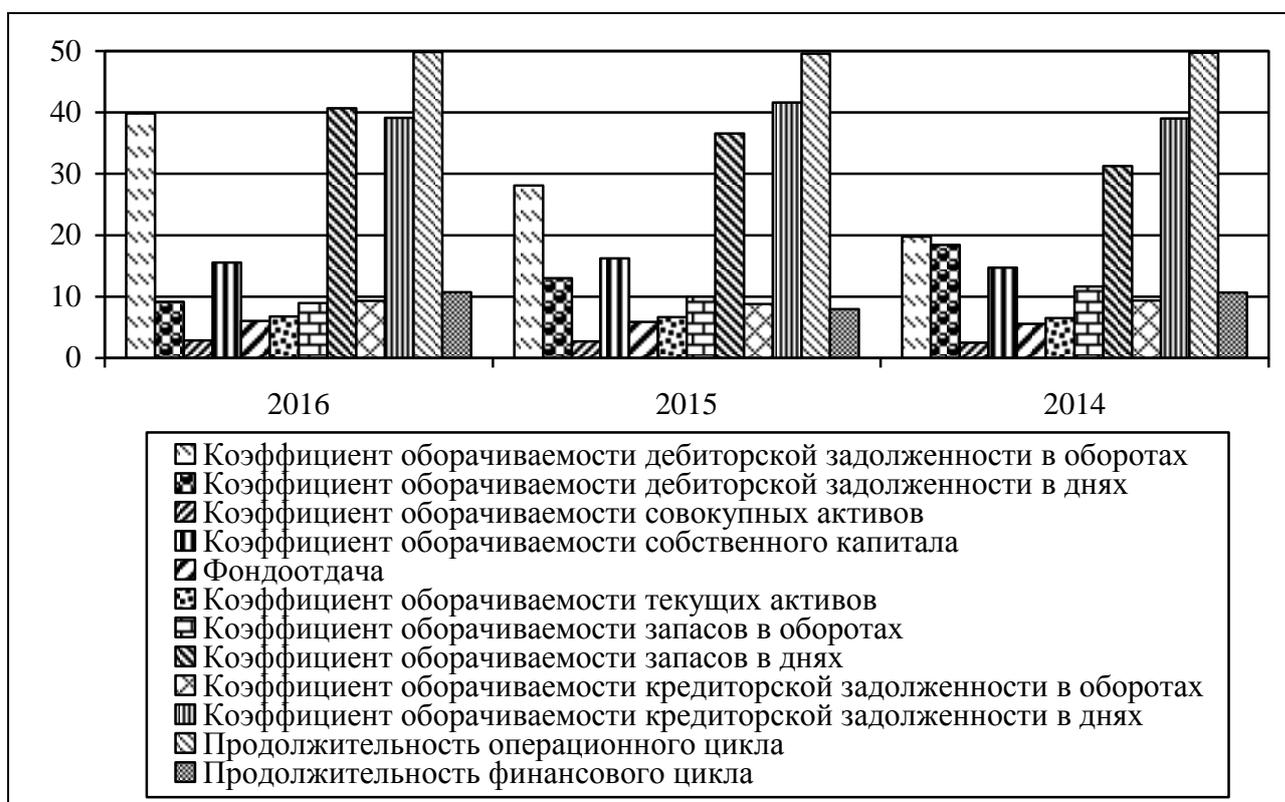


Рисунок 3 – Анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности АО «Тандер» за 2014-2016 гг.

Таким образом, данный анализ показывает скорость оборачиваемости имущества и обязательств АО «Тандер».

2.2 Анализ оборотного капитала АО «Тандер»

Анализ состояния и применения оборотного капитала предприятия дает представление о следующих аспектах:

- 1) структура оборотных средств;
- 2) источники финансирования текущей деятельности предприятия;
- 3) потребность в оборотном капитале;
- 4) определение источников для покрытия потребности в оборотном капитале;
- 5) эффективность использования ресурсов предприятия в определенный период деятельности и др.

Для определения динамики оборотного капитала используют бухгалтерский баланс, а также применяют горизонтальный метод анализа для определения изменений в структуре состава оборотных активов. Такой анализ позволяет рассчитать значения абсолютных и относительных показателей, который, в свою очередь, отражает изменение стоимости оборотных средств. Для наглядности представим данные расчеты в таблице 5.

Таблица 5 – Динамика изменения состава оборотного капитала АО «Тандер» (тыс. руб.)

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение		Темп прироста	
	2016	2015	2014	2016/2015	2015/2014	2016	2015
1	2	3	4	5	6	7	8
Запасы	139983372	122185932	84546633	17797440	37639299	14,56	44,52
Дебиторская задолженность	28203114	30803275	42681625	- 2600161	-11878350	-	-
Финансовые вложения	765785	1038372	1082984	- 272587	- 44612	-	-
Денежные средства и эквиваленты	16459718	8311389	17631656	8148329	- 9320267	46,21	-

Окончание таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7	8
Прочие оборотные активы	238681	180086	283462	58595	- 103376	20,67	-

По данным таблицы 5 можно сделать следующие выводы:

- в 2016 году произошел рост запасов на 17797440 тыс. руб., или на 14,56%, что может быть связано с закупками большого объема товаров. Стоит отметить, что в 2015 году такой прирост составил 44,52%, или 37639299 тыс. руб.

- в отчетном периоде наблюдается сокращение объема дебиторской задолженности на 2600151 тыс. руб., что может говорить о том, что поставщики и покупатели стали быстрее отвечать по своим обязательствам, либо на АО «Тандер» сократились отгрузки продукции, что негативно влияет на работу предприятия. Подобное сокращение можно отметить и в предыдущем периоде на 1187350 тыс. руб.;

- уменьшение финансовых вложений говорит о том, что на АО «Тандер» сократился дополнительный доход;

- в 2016 году произошло значительное увеличение объема денежных средств на АО «Тандер» на 8148329 тыс. руб., или на 46,21%, что положительно. Причинами такого увеличения может быть сдача в аренду внеоборотных активов, однако в 2015 году произошел отток денежных средств на 9320267 тыс. руб., что напрямую может быть связано с затратами на производство;

- в 2016 году наблюдается рост прочих оборотных активов на 58595 тыс. руб., или на 20,67%. Увеличение данного показателя может быть связано с ростом запасов на АО «Тандер», а также с поступлением денежных средств на счета.

Таким образом, по данным таблицы можно сделать выводы, что АО «Тандер» ведет положительную деятельность, несмотря на некоторые

проблемы, связанные с реализацией оборотных активов, которые при этом не влияют на получение прибыли.

Далее рассмотрим структуру оборотного капитала АО «Тандер». Как правило, состав и структура зависят от влияния ряда факторов, например, производственного, экономического или организационного порядка.

Для проведения анализа структуры оборотного капитала необходимо определить удельные веса элементов оборотных активов в их общей стоимости. Расчет доли каждого элемента позволяет сделать выводы об уровне управления ресурсами на предприятии. В таблице 6 представлена динамика изменений состава оборотного капитала АО «Тандер».

Таблица 6 – Динамика изменения структуры оборотного капитала АО «Тандер»

Показатель	Годы			Темп прироста	
	2016	2015	2014	2016/2015	2015/2014
Оборотные активы	1	1	1	-	-
Запасы	0,752	0,751	0,574	0,001	- 0,003
Дебиторская задолженность	0,151	0,189	0,290	- 0,038	- 0,101
Финансовые вложения	0,004	0,006	0,007	- 0,002	- 0,001
Денежные средства и эквиваленты	0,08	0,05	0,11	0,03	- 0,06
Прочие оборотные активы	0,0012	0,0011	0,0019	0,0001	- 0,0008

Данные таблицы 6 показывают, что основную часть оборотных активов составляют запасы, их доля в 2016 году составила 75,2%, а в 2015 году – 75,1%.

Доля дебиторской задолженности в 2016 году составила 15,1%, что на 3,8% меньше, чем в 2015 году, что положительно.

Необходимо отметить, что выросла доля денежных средств, что является положительным фактором для АО «Тандер».

Изобразим в виде диаграммы на рисунке 4 динамику изменения структуры оборотного капитала АО «Тандер» за 2014-2016 годы.

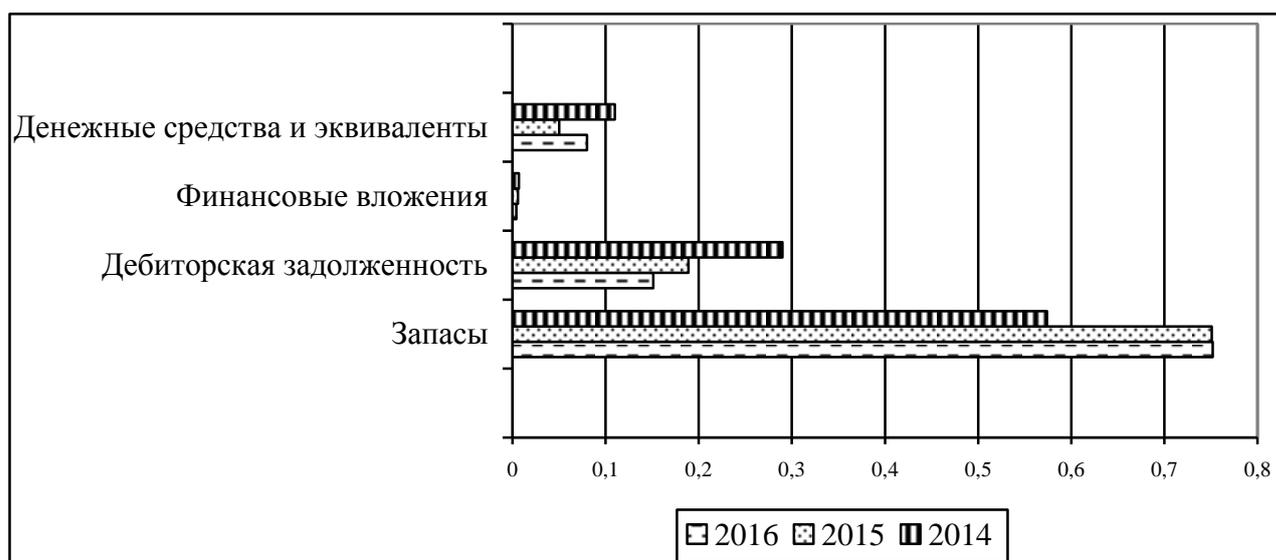


Рисунок 4 – Анализ динамики изменения структуры оборотного капитала АО «Тандер» за 2014-2016 гг.

Для более детального изучения состава и структуры оборотного капитала АО «Тандер», рассмотрим подробнее элементы запасов. В таблице 7 представлен анализ элементов статьи «Запасы» за 2015-2016 годы.

Таблица 7 – Анализ элементов статьи «Запасы» АО «Тандер» за 2015-2016 гг.

Показатель	Годы				Отклонение		Темп прироста
	2016		2015		Тыс. руб.	Уд. вес, %	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %			
Запасы	139983372	100	122185932	100	17797440	-	14,57
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	4474017	3,2	3544867	2,9	929150	0,3	26,21
Затраты в издержках обращения	2451226	1,75	2275687	1,86	175539	- 0,11	7,71
Готовая продукция и товары для перепродажи	132867764	94,92	116202120	95,1	16665644	- 0,18	14,34
Расходы будущих периодов	190365	0,135	163258	0,133	27107	0,002	16,6

Данные таблицы 7 показывают, что основную часть запасов составляют готовая продукция и товары для перепродажи, их доля в общем объеме запасов в 2016 году составила 94,92%, а в 2015 году – 95,1%.

Далее рассмотрим динамику изменения запасов в 2014-2015 годах. В таблице 8 представлен анализ элементов статьи «Запасы» за 2014-2015 годы.

Таблица 8 – Анализ элементов статьи «Запасы» АО «Тандер» за 2014-2015 гг.

Показатель	Годы				Отклонение		Темп прироста
	2015		2014		Тыс. руб.	Уд. вес, %	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %			
1	2	3	4	5	6	7	8
Запасы	122185932	100	84546633	100	37639299	-	44,52
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	3544867	2,9	2782046	3,29	762821	- 0,39	27,42
Затраты в издержках обращения	2275687	1,86	1725150	2,04	550537	- 0,18	31,91
Готовая продукция и товары для перепродажи	116202120	95,1	79859529	94,46	36342591	0,64	45,51
Расходы будущих периодов	163258	0,133	179908	0,21	- 16650	- 0,077	- 9,25

По данным таблицы 8 можно сделать вывод, что в 2014 году основную часть запасов составляют готовая продукция и товары для перепродажи, их доля в общем объеме запасов составила 94,46%.

На рисунке 5 изображена динамика изменения структуры элементов статьи «Запасы» за 2014-2016 годы в виде диаграммы.



Рисунок 5 – Анализ динамики изменения структуры элементов статьи «Запасы» АО «Тандер» за 2014-2016 гг.

Таким образом, проведенные расчеты отражают эффективность использования оборотного капитала на АО «Тандер», его состав и структуру.

Стоит отметить, что основную долю занимают запасы, а именно готовая продукция и товары для перепродажи.

2.3 Оценка эффективности использования оборотного капитала АО «Тандер»

Для эффективности функционирования предприятия, а также для укрепления его финансового состояния возникает необходимость изучения вопросов, связанных с рациональностью использования оборотного капитала. Проблема повышения эффективности использования оборотного капитала стала более востребованной для изучения в связи с формированием рыночных отношений.

В связи с тем, что финансовое положение предприятий зависит от состояния оборотного капитала и предполагает сопоставление затрат с результатами деятельности, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотного капитала, то есть в организации их движения с получением экономической выгоды.

Таким образом, возникает необходимость оценки влияния факторов на уровень использования оборотного капитала.

Так как предприятие имеет достаточную большую величину запасов, возникает необходимость проведения анализа использования производственных запасов [18].

В первую очередь определим влияние изменения себестоимости продукции и запасов предприятия на уровень использования запасов, применяя следующую модель:

$$Ko_{(3)} = C / Z, \quad (24)$$

где $Ko_{(3)}$ – количество запасов;

C – себестоимость продаж;

Z – запасы.

Произведем расчет данной модели для АО «Тандер»:

1) $Ko_{(3) 2016} = 917787784 / 139983372 = 6,56$

2) $Ko_{(3) 2015} = 792784244 / 122185932 = 6,49$

3) $Ko_{(3) 2014} = 625497304 / 84546633 = 7,4$

4) $\Delta Ko_{(3) 2016/2015} = 0,07$

5) $\Delta Ko_{(3) 2015/2014} = - 0,91$

Далее определим влияние изменения себестоимости продаж на прирост оборачиваемости запасов:

1) $\Delta Ko_{(C) 2016/2015} = 0,89$

2) $\Delta Ko_{(C) 2015/2014} = 1,37$

Таким образом, рост себестоимости продаж в 2016 году привел к увеличению оборачиваемости запасов на 0,89, а в 2015 году на 1,37.

Далее проведем анализ оборачиваемости запасов [9]. Данный анализ позволяет отразить величину запасов в общем объеме оборотного капитала, а также потребность в самих запасах для дальнейшей реализации. Увеличение запасов на складе обычно свидетельствует о снижении спроса на продукцию, что приводит к затовариванию. В дальнейшем это приводит к увеличению

оборотных активов, что отрицательно сказывается на финансовой устойчивости предприятия. Произведем расчет необходимых коэффициентов для АО «Тандер»:

$$- \text{Ко}_{(\text{ГП}) 2016} = 6,91$$

$$- \text{Ко}_{(\text{ГП}) 2015} = 6,82$$

$$- \text{Ко}_{(\text{ГП}) 2014} = 7,83$$

Таким образом, на каждый рубль готовой продукции на складе приходится в 2016 году – 6,91 руб., в 2015 году – 6,82 руб., в 2014 году – 7,83 руб. себестоимости реализованной продукции.

Далее рассмотрим продолжительность одного оборота запасов в днях:

$$- \text{Ко}_{(\text{ГП}) 2016} = 52,09$$

$$- \text{Ко}_{(\text{ГП}) 2015} = 52,79$$

$$- \text{Ко}_{(\text{ГП}) 2014} = 45,98$$

Данные расчеты показывают, что в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась оборачиваемость готовой продукции, но необходимо отметить, что в 2016 году на 0,7 дня снизилось значение оборачиваемости готовой продукции в днях, что положительно.

Далее рассчитаем изменение оборачиваемости готовой продукции в абсолютной величине:

$$1) \Delta \text{Ко}_{(\text{ГП}) 2016/2015} = 0,09$$

$$2) \Delta \text{Ко}_{(\text{ГП}) 2015/2014} = - 1,01$$

Данные расчеты показывают, что в 2016 году произошел рост оборачиваемости готовой продукции, что положительно для АО «Тандер».

Для комплексной оценки эффективности использования оборотного капитала проводят расчеты показателей рентабельности [33]. Рассмотрим каждый из показателей.

1) рентабельность оборотных активов в производственной деятельности – показатель, отражающий эффективность реализации продукции. Расчет производится по формуле:

$$P_{\text{ОАПД}} = \text{ВП} / \text{ОА}_{\text{СРЕД}} , \quad (25)$$

где $P_{\text{ОАПД}}$ – рентабельность оборотных активов в производственной деятельности:

ВП – валовая прибыль;

$\text{ОА}_{\text{СРЕД}}$ – средняя стоимость оборотных активов.

2) общая рентабельность оборотных активов – показатель, отражающий эффективность использования всех оборотных активов, имеющих на предприятии. Рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{ОАО}} = \text{БП} / \text{ОА}_{\text{СРЕД}} , \quad (26)$$

где $P_{\text{ОАО}}$ – общая рентабельность оборотных активов;

БП – балансовая прибыль;

$\text{ОА}_{\text{СРЕД}}$ – средняя стоимость оборотных активов.

3) экономическая рентабельность оборотных активов – показатель, отражающий величину прибыли на каждый рубль, вложенный в капитал предприятия. Расчет производится по формуле:

$$P_{\text{ОАЭ}} = \text{ЧП} / \text{ОА}_{\text{СРЕД}} , \quad (27)$$

где $P_{\text{ОАЭ}}$ – экономическая рентабельность оборотных активов;

ЧП – чистая прибыль;

$\text{ОА}_{\text{СРЕД}}$ – средняя стоимость оборотных активов.

Расчет данных показателей рентабельности в динамике отражает повышение общего уровня эффективности использования оборотного капитала в текущей деятельности предприятия [34].

Проведенный анализ рентабельности представим в таблице 9.

Таблица 9 – Анализ рентабельности АО «Гандер»

Показатель	Годы			Абсолютные отклонения	
	2016	2015	2014	2016/2015	2015/2014
1	2	3	4	5	6
Рентабельность оборотных активов в производственной деятельности	1,48	1,54	1,61	- 0,06	- 0,07

Окончание таблицы 9

1	2	3	4	5	6
Общая рентабельность оборотных активов	0,27	0,35	0,39	- 0,08	- 0,04
Экономическая рентабельность оборотных активов	0,21	0,28	0,3	- 0,07	- 0,02

По данным таблицы 9 можно сделать следующие выводы:

Рентабельность оборотных активов в производственной деятельности в 2016 году уменьшилась на 0,06, что говорит о снижении прибыли от продаж в среднем на 6 коп. на каждый рубль от продаж. В 2015 году данный показатель снизился на 7 коп., что также говорит о снижении прибыли.

Общая рентабельность оборотных активов снизилась на 8 коп. в 2016 году, что говорит об уменьшении значения балансовой прибыли на каждый рубль оборотного капитала, а в 2015 году данный показатель снизился на 4 коп.

Экономическая рентабельность оборотных активов отражает размер чистой прибыли на каждый рубль оборотного капитала. По данным расчетов показателя наблюдается его снижение в 2016 году на 7 коп. и в 2015 году на 2 коп. Такое снижение говорит об уменьшении чистой прибыли на АО «Тандер», что отрицательно.

По данным проведенного анализа можно сделать выводы, что в целом каждый из показателей рентабельности имеет тенденцию к снижению, что говорит о снижении прибыли на АО «Тандер».

Изобразим в виде диаграммы на рисунке 6 динамику изменения рентабельности АО «Тандер» за 2014-2016 гг.

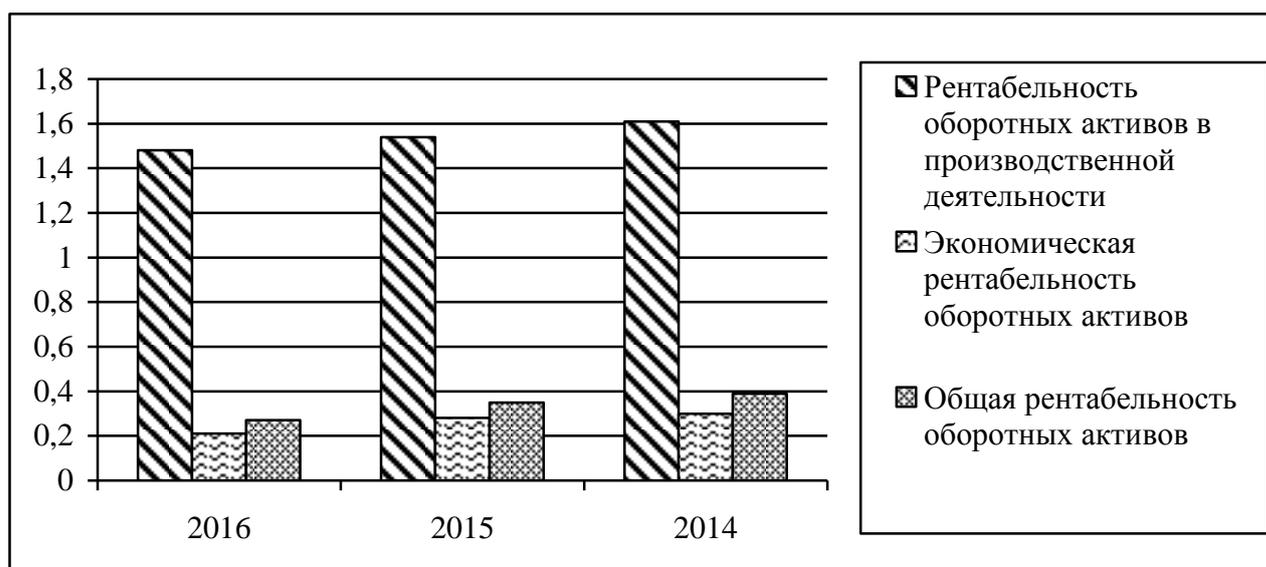


Рисунок 6 – Анализ рентабельности АО «Тандер» за 2014-2016 гг.

Как видно на рисунке, рентабельность оборотных активов в производственной деятельности в 2016 году уменьшилась, общая рентабельность оборотных активов снизилась в 2016 году, а также наблюдается снижение экономической рентабельности оборотных активов в 2016 году по сравнению с другими периодами.

Таким образом, во второй главе была приведена технико-экономическая характеристика АО «Тандер», рассчитаны основные экономические показатели, отражающие финансовое состояние предприятия. Результаты расчета показывают, что на АО «Тандер» существует тенденция роста выручки, что положительно влияет на работу в целом. Далее были проведены анализ ликвидности баланса за рассматриваемый период, который показал тенденцию роста показателей, что говорит о способности АО «Тандер» отвечать по своим обязательствам, анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, и в результате выявлена динамика изменения состава и структуры оборотного капитала за рассматриваемый период. Необходимо отметить, что также была проведена оценка эффективности использования оборотного капитала АО «Тандер». В ходе проведения оценки эффективности была выявлена тенденция к улучшению эффективности использования оборотного капитала, что положительно влияет на финансовое состояние предприятия.

Однако несмотря на положительные результаты проведенных расчетов, следует отметить, что на АО «Тандер» наблюдается снижение некоторых показателей, которые, в свою очередь, являются преградой для получения большего объема прибыли и замедляющие рост продаж продукции.

Поэтому возникает необходимость в разработке рекомендаций по повышению эффективности использования оборотного капитала АО «Тандер».

3 Рекомендации по повышению эффективности использования оборотного капитала АО «Тандер»

3.1 Рекомендации по повышению эффективности использования запасов АО «Тандер»

По результатам проведенного анализа оборотного капитала АО «Тандер» за период 2014-2016 годы были выявлены следующие проблемы:

1) низкая скорость оборачиваемости оборотного капитала, обусловленная накоплением большого количества запасов на предприятии.

Оборачиваемость запасов на АО «Тандер» в 2016 году снизилась на 1,01 оборотов и составила 8,97 оборотов, что говорит о том, что данные запасы будут реализованы через 40,69 дней с момента приобретения. Стоит отметить, что в 2015 году произошло снижение значения данного показателя на 1,69 оборота и составило 9,98 оборотов, что говорит о том, что запасы будут реализованы через 36,57 дней с момента приобретения.

Необходимо уделить особое внимание тому, что значительно увеличилось значение статьи «Готовая продукция и товары для перепродажи», ее значение в 2016 году составило 94,92%, а в 2015 году – 95,1%.

Таким образом, снижение скорости оборачиваемости может привести к отрыву средств из оборота предприятия, и более продолжительном пребывании в виде запасов.

2) медленный темп роста оборачиваемости дебиторской задолженности.

Несмотря на ее снижение в рассматриваемом периоде, возникает необходимость поддержки ее величины на определенном уровне, то есть не допускать роста в последующих периодах.

Повышение эффективности использования оборотного капитала АО «Тандер» заключается во влиянии на 2 составляющие, которые показаны на рисунке 7.



Рисунок 7 – Пути повышения эффективности использования оборотного капитала

В связи с этим нами предложены рекомендации по совершенствованию, а также оптимизации структуры оборотного капитала АО «Тандер».

Рассмотрим рекомендации, связанные с оптимизацией структуры запасов.

В первую очередь, необходимо обозначить причины, по которым предприниматель может создавать запасы:

1) поддержание непрерывности производственного процесса. В данном случае запасы создают с целью обеспечения времени на транспортировку, входной контроль, подготовку товара к дальнейшей реализации, а также для предотвращения простоя производства на случай нарушения графика поставки и прочее;

2) стоимость отрицательного уровня запасов, то есть дефицита. При дефиците запасов могут возникнуть 3 вида расходов:

- расходы, связанные с несвоевременным выполнением заказа, в случае, когда для его исполнения невозможно использовать имеющиеся товарно-материальные запасы на предприятии;

- расходы, связанные с потерей сбыта продукции, то есть случаи, когда заказчик покупает товары у другого поставщика;

– расходы, связанные с потерей заказчика, то есть случаи, когда заказчик находит другие источники снабжения.

3) сезонность – создание запасов в данном случае может быть связано с ограничениями доставки в определенные регионы: доставка может осуществляться в ограниченное время, а потребление продукции происходит в течение длительного срока. Примером также может служить сезонность товаров, например, урожай сельскохозяйственных культур, который приобретается в определенное время, а продается в течение года;

4) наличие системы скидок на покупку более крупной партии товара, а также снижение постоянных и переменных издержек, которые связаны с размещением и доставкой крупной партии заказа. К постоянным издержкам можно отнести издержки административного характера, например, ведение переговоров, поиск поставщика, а к переменным издержкам – транспортировка товара, которые, в свою очередь, можно сократить путем сокращения количества заказов, то есть, увеличивая объем партии;

5) инфляционные ожидания и спекуляция на росте цен – данное явление можно объяснить следующим образом. Предприятия, предусматривая рост цен, создают запасы с целью получения прибыли в будущем за счет роста цен;

6) снижение издержек, относящихся к производству единицы товара;

7) оптимизация процесса управления производством на предприятии – наличие запасов на всех стадиях процесса производства позволяет упростить требования к степени согласованности процессов производства на различных стадиях, и в дальнейшем издержки на управление процессами.

Для того чтобы поддерживать свою конкурентоспособность, руководитель АО «Тандер» старается минимизировать запасы. При постоянном объеме товарооборота появляется возможность ускорения процесса оборачиваемости товара.

Проведение данного процесса обусловлено следующими факторами:

– соотношение между спросом и предложением – превышение предложения над спросом, как правило, замедляет процесс оборачиваемости,

что в дальнейшем приводит к затовариванию рынка, а обратное соотношение – превышение спроса над предложением – наоборот, приводит к дефициту товара;

– потребительские свойства товара – данный фактор связан с невозможностью длительного хранения определенных групп товаров на складах в качестве запасов;

– организация доставки товара – данный фактор означает, что не все товары предприятие покупает с одной точки, так как зачастую необходимый товар может находиться на других складах, и для его доставки необходимо дополнительное время, что в итоге значительно увеличивает срок получения товара;

– географические особенности места доставки товара – данный фактор связан с удаленностью места доставки товара, а также погодными условиями, что в дальнейшем ограничивает количество поставок.

Для того чтобы не допускать затоваривания на складе, мы изучили следующие методы управления запасами:

- 1) создание системы логистики;
- 2) разработка политики управления запасами.

Рассмотрим подробно каждый из пунктов.

Логистика на предприятии рассматривается в качестве системы, которая обеспечивает рыночное направление управления предприятием, что в дальнейшем определяет сущность деятельности предприятия.

Основой для создания системы логистики, прежде всего, служат производство, сбыт, хозяйство и персонал. В связи с этим возникает необходимость разработки системы управления запасами.

Система управления запасами – комплекс мер, направленных на создание и пополнение запасов предприятия, а также организации непрерывного контроля и оперативного планирования поставок [9].

Логистическая система управления запасами создается с целью непрерывного обеспечения покупателей материальными ресурсами. Реализация данной цели может быть достигнута при решении следующих задач:

- 1) учет текущего объема запасов на складе предприятия;
- 2) определение размера страхового запаса;
- 3) расчет объема заказа;
- 4) определение временного промежутка между поставками.

Для решения поставленных задач рассмотрим системы управления запасами.

В логистике рассматривают две основные системы управления запасами: система с фиксированным размером заказа и система с фиксированным интервалом времени между заказами.

Итак, система с фиксированным размером заказа предполагает фиксированный размер заказа, который не изменяется ни при каких условиях системы. Отсюда следует, что размер заказа – первостепенная задача в работе данной системы.

Основными параметрами рассматриваемой системы являются:

- страховой запас – такой запас товара, который сможет обеспечить покупателей необходимым объемом продукции на время предполагаемой задержки поставки;
- пороговый уровень запаса – такой уровень запаса продукции, при наступлении которого производится очередной заказ партии продукции;
- максимальный желательный запас – такой уровень запаса, который определяет экономически целесообразный максимальный уровень запаса с точки зрения критерия минимизации затрат и обеспечения непрерывного процесса производства или потребления.

Система с фиксированным интервалом времени между заказами предполагает строгое соблюдение временного интервала. Данный интервал можно определить с помощью учета оптимального размера заказа, который в

свою очередь, способствует минимизации совокупных затрат на хранение запасов продукции и повторение заказа.

Данную систему рекомендуется применять в следующих случаях:

- 1) величина издержек управления запасами незначительна или их вычисление невозможно ввиду низкого значения;
- 2) поставщик продукции самостоятельно устанавливает периодичность и сроки поставки;
- 3) предприятие работает в условиях, когда реализация продукции распределена неравномерно во временном интервале и не подлежит планированию или прогнозированию.

Помимо рассмотренных систем различают такую систему как система «минимум-максимум». Сущность данной системы заключается в ее направленности на высокий уровень издержек, которые могут быть соразмерны с потерями от дефицита запасов. В связи с этим в рассматриваемой системе заказы продукции производятся только тогда, когда складские запасы оказались равными или меньше, чем значение их минимума.

Необходимый уровень запаса определяется:

- 1) условиями работы предприятия;
- 2) особенностями организации функционирования предприятия;
- 3) готовностью высшего руководства к изменениям, требующие введения новой концепции управления запасами;
- 4) отношениями между предприятием и поставщиками;
- 5) состоянием структуры логистики регионов, с которым непосредственно связано предприятие и др.

Рациональное использование средств является необходимым условием успешной деятельности предприятия. Для предприятий, которые имеют тенденцию к быстрому развитию, это важный фактор, так как вложения средств в данный вид активов могут быстро выходить из-под контроля.

Таким образом, для повышения эффективности управления запасами необходимо учитывать следующее:

- использование автоматизированных систем управления запасами;
- повышение оперативности получения актуальной информации с помощью современных информационных систем;
- развитие методов прогнозирования;
- рост квалификации персонала, связанного с управлением запасами;
- сокращение продолжительности производственного цикла и др.

Далее рассмотрим политику управления запасами предприятия.

Политика управления запасами – часть политики управления оборотным капиталом предприятия, которая заключается в оптимизации общего размера и структуры запасов с точки зрения наиболее эффективной реализации операционного цикла.

Разработка политики управления запасами осуществляется по следующим этапам:

1) анализ динамики размера, состава и оборачиваемости запасов в предшествующем периоде – главной задачей данного анализа является определение уровня объема хозяйственной деятельности предприятия необходимыми запасами сырья, готовой продукции, а также оценка эффективности их применения.

Данный анализ позволяет определить:

- среднюю величину денежных средств, которые авансируются в формирование запасов, а также их отдельных видов;
- сезонные колебания размеров запасов готовой продукции и материалов на складе;
- значение показателей оборачиваемости отдельных видов запасов на предприятии.

Результаты данного анализа применяют в процессе оптимизации величины запасов в последующем периоде.

2) определение целей формирования запасов – данный этап позволяет рассматривать запасы с точки зрения их необходимости на предприятии.

Целями создания запасов может быть:

- обеспечение производственной деятельности предприятия;
- обеспечение сбытовой деятельности предприятия;
- накопление сезонных запасов, которые обеспечат хозяйственную деятельность в будущем периоде.

3) определение оптимального размера запасов, включаемого в состав оборотных активов – данный этап определяет потребность в запасах на основе их нормирования, что выступает основной формой их оптимизации на предприятии. Стоит отметить, что нормативы запасов исчисляются в днях оборота только по запасам текущего хранения, а сезонные и прочие виды запасов не нормируются.

В процессе определения оптимального объема запасов возникает необходимость в группировке запасов по их видам:

- производственные запасы – запасы, которые необходимы для производства продукции на предприятии;
- запасы готовой продукции, которые могут обеспечить непрерывность хозяйственной деятельности предприятия.

4) определение необходимого количества денежных средств, которые вкладываются в создание запасов;

5) сокращение текущих затрат на содержание запасов – процесс движения запасов на предприятии включает в себя доставку, прием товарно-материальных ценностей на склад, их хранению, подготовки к реализации и других действий. Расходы на содержание запасов представляют собой определенную долю этих издержек предприятия.

Сокращение части издержек является наиболее главным условием повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия, что приводит к росту прибыли.

Сокращение текущих затрат на содержание запасов представляет собой задачу по оптимизации затрат, сущность которой состоит в определении оптимального размера поставки продукции. Как правило, чем выше размер поставки, тем ниже величина затрат на размещение и доставки запасов продукции.

б) обеспечение своевременного вовлечения в оборот излишков запасов предприятия.

В процессе разработки политики управления запасами предприятия, в первую очередь, необходимо рассмотреть меры по увеличению скорости вовлечения в оборот излишних запасов, так как это позволит высвободить часть денежных средств в оборот предприятия, а также сократить объем потерь продукции в процессе их длительного хранения.

7) отражение реальной стоимости запасов продукции в условиях инфляции – данный этап позволяет корректировать к моменту потребления или реализации стоимость продукции с учетом изменения номинального уровня цен в условиях инфляции. В случае если такая корректировка цен не была произведена, реальная стоимость запасов снизится, что приведет к уменьшению инвестированного капитала в покупку запасов.

Таким образом, управление запасами – важная часть управления оборотным капиталом, цель которой обеспечивать непрерывный процесс производства и реализации продукции при минимальных затратах на содержание запасов.

3.2 Рекомендации по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью АО «Тандер»

Как было сказано ранее, величина дебиторской задолженности на АО «Тандер» в рассматриваемом периоде имеет тенденцию к уменьшению. Об этом свидетельствуют проведенные расчеты показателей оборачиваемости в оборотах и днях.

Итак, значение показателя оборачиваемости дебиторской задолженности в оборотах в 2016 году составило 39,83 оборотов, а в 2015 году – 28,09 оборотов. Это говорит о том, что покупатели стали быстрее расплачиваться по своим обязательствам перед АО «Тандер», а также о повышении их платежеспособности, что положительно отражается на финансовом положении предприятия.

Значение показателя оборачиваемости дебиторской задолженности в днях в 2016 году составило 9,16 дней, а в 2015 году – 12,99 дней. Данный показатель говорит о росте скорости возврата денежных средств от покупателей на АО «Тандер», что положительно.

Однако стоит отметить, что в целом величина дебиторской задолженности имеет достаточно высокую величину. В 2016 году она составила 28203114 тыс. руб., а в 2015 году – 30803275 тыс. руб.

Таким образом, в качестве рекомендаций, которые позволят оптимизировать величину дебиторской задолженности, мы выделили следующее:

- создание резерва по сомнительным долгам;
- внедрение факторинга.

Рассмотрим подробно каждый из пунктов.

Меры по оптимизации дебиторской задолженности путем создания резерва по сомнительным долгам.

Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации «Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. При наличии у налогоплательщика перед контрагентом встречного обязательства (кредиторской задолженности) сомнительным долгом признается соответствующая задолженность перед налогоплательщиком в той части,

которая превышает указанную кредиторскую задолженность налогоплательщика перед этим контрагентом» [1, ст. 266].

Итак, сомнительной задолженностью признается часть дебиторской задолженности, которая:

- не погашена в сроки;
- не обеспечена гарантией, то есть не имеющая залога или поручителя;
- с высокой вероятностью не будет покрыта;
- задолженность налогоплательщика и дебитора носит встречный характер.

Резерв по сомнительной задолженности создают на предприятии с целью получения достоверных данных о состоянии имущества и обязательств предприятия. Стоит отметить, что в бухгалтерской отчетности данный резерв является оценочным значением, а это значит, что его любые изменения необходимо отражать в составе доходов или расходов, а его создание необходимо воспринимать как сбор сведений о состоянии задолженности покупателей на определенную дату.

«Сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом:

1) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней - в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

2) по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) - в сумму резерва включается 50 процентов от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности;

3) по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней - не увеличивает сумму создаваемого резерва» [1, ст. 266].

Далее рассмотрим отличия резерва по сомнительной задолженности в бухгалтерском и налоговом учете. Представим данные в таблице 10.

Таблица 10 – Отличия резерва по сомнительной дебиторской задолженности в бухгалтерском и налоговом учете

Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Создается в обязательном порядке при выявлении сомнительной задолженности	Не подлежит обязательному созданию
Формируется всеми предприятиями, обнаружившими проблемную задолженность	Формируется только теми предприятиями, которые ведут учет по методу начисления
Не зависима от резерва, создаваемого в налоговом учете	Создается только в отношении задолженности покупателей
Формируется в отношении любой дебиторской задолженности	Формируется только по просроченной задолженности, а длительность просрочки законодательно определена
Допускается создание не только в отношении просроченной задолженности, но и той, срок оплаты которой еще не наступил, но вероятность невозврата денежных средств достаточно высока	Создается в размерах, которые зависят от срока задержки оплаты
Предполагается самостоятельное определение критериев, касающихся признания долга сомнительным; оценки платежеспособности контрагента, а также вероятности поступления денежных средств от него; определения суммы создаваемого резерва	Имеет предел, ограничивающий величину резерва – 10% от суммы доходов от реализации за отчетный период
Требует списания суммы резерва, оказавшейся неизрасходованной на конец года, следующего за годом создания резерва, что не препятствует созданию по этому же долгу нового резерва	Часть неиспользованного резерва в отчетном периоде может быть перенесена на следующий период с учетом переносимой величины в сумме резерва, вновь создаваемого по этому же долгу

Таким образом, резерв, создаваемый в бухгалтерском учете и являющийся обязательным для создания, допускает наличие собственных оценок по ряду важных вопросов, которые определяют момент создания резерва и его величину, а резерв, создаваемый в налоговом учете, наоборот, жестко регламентирован, хотя и является необязательным для образования.

Рассмотрим порядок создания резерва по сомнительной задолженности в бухгалтерском и налоговом учетах.

В налоговом учете резерв по сомнительной задолженности создают на предприятиях, которые являются плательщиками налога на прибыль согласно НК РФ [1, пп.7 п.1 ст.265, ст.266].

Резерв по сомнительным долгам формируется следующим образом:

1) на последнее число отчетного (налогового) периода проводят инвентаризацию дебиторской задолженности. Результаты инвентаризации оформляют по форме, разработанной организацией самостоятельно, либо по утвержденной форме. При проведении анализа дебиторской задолженности определяют долги, которые признаются сомнительными, на основании которых в дальнейшем будет создаваться резерв .

Стоит отметить, что при создании данного резерва на предприятии не должны учитывать ту сумму дебиторской задолженности, которая возникла в период системы налогообложения, отличной от общей системы.

2) по каждой сомнительной задолженности необходимо определить процент отчислений и рассчитать расчетную сумму отчислений (PCO) по временному принципу возникновения долга;

3) определить предельную сумму отчислений (ПСО) в резерв;

4) провести сравнение расчетной суммы отчислений и предельной суммы отчислений:

– если $PCO \geq ПСО \rightarrow$ в резерв необходимо включить сумму отчислений, соответствующих ПСО;

– если $PCO < ПСО \rightarrow$ в резерв необходимо включить сумму отчислений, соответствующих PCO.

Расчитанную сумму отчислений включают в состав внереализационных расходов на последнее число отчетного (налогового) периода.

При формировании резерва в бухгалтерском учете действуют другие правила.

В бухгалтерском учете нет ограничений по величине формируемого резерва, а также не принимают во внимание сроки возникновения сомнительной задолженности [5]. Для признания задолженности сомнительной, предприятию необходимо иметь подтверждающие документы, которые свидетельствуют о неплатежеспособности контрагента: выписка из единого государственного реестра юридических лиц, данные бухгалтерской отчетности

дебитора, информация об арбитражных решениях с участием контрагента, заявление о начавшейся процедуре банкротства и другие [28].

Резерв сформировывают после того, как на предприятии проведут сверку и инвентаризацию расчетов с дебиторами. В связи с тем, что законодательные и нормативные акты не дают информации о частоте создания и корректировки резерва, периодичность его создания на предприятии устанавливают самостоятельно.

Таким образом, порядок создания и использования резерва предприятие определяет самостоятельно и закрепляет в бухгалтерской учетной политике.

Образование резерва по сомнительной задолженности в бухгалтерском и налоговом учете происходит по разным правилам. Данное обстоятельство обуславливает не только необходимость следовать в каждом из учетов этим существенно различающимся правилам, но и учитывать временные разницы по такому резерву, возникающие как при решении о создании резерва в налоговом учете.

Далее рассмотрим меры по оптимизации дебиторской задолженности путем внедрения факторинга на АО «Тандер».

Факторинг – комплекс финансовых услуг, направленных на уступку дебиторской задолженности банку. Данные услуги включают:

- 1) финансирование поставок товарно-материальных ценностей на предприятие;
- 2) страхование кредитных рисков;
- 3) контроль величины дебиторской задолженности и постоянное предоставление отчетов о состоянии дебиторской задолженности предприятию-клиенту.

Как правило, в факторинговых операциях присутствуют 3 стороны: факторинговая компания; клиент факторинговой компании; дебитор.

На рынке финансовых услуг существует достаточное большое количество типов факторинга. Рассмотрим самые распространенные из них:

1) факторинг с регрессом – тип факторинга, при котором клиент продолжает нести кредитный риск по задолженности, которая была продана факторинговой компании. На рисунке 8 изобразим в виде схемы принцип работы факторинга с регрессом.

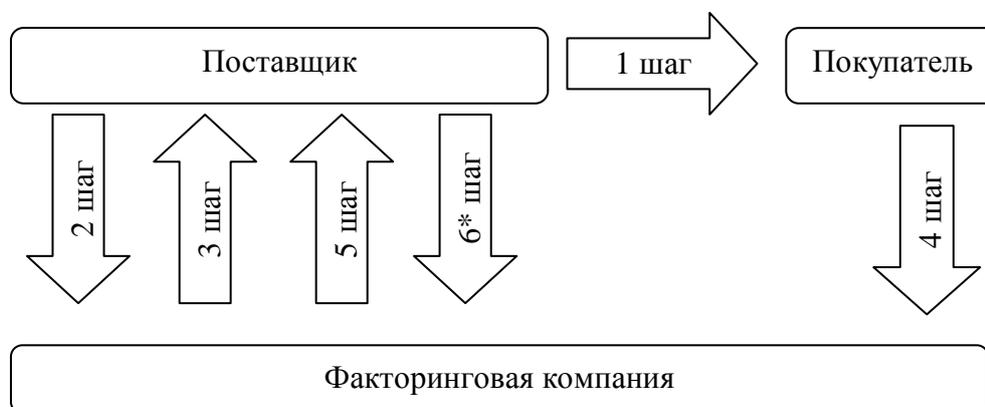


Рисунок 8 – Факторинг с регрессом

Итак, рассмотрим схему взаимодействия участников сделки данного факторинга:

1. поставка товара на условиях отсрочки платежа (до 120 дней);
2. уступка банку денежного требования;
3. финансирование поставщика до 95% от суммы поставки;
4. оплата поставленной продукции покупателем;
5. выплата поставщику остатка полученных от покупателя полученных денежных средств за вычетом суммы финансирования и комиссий;
6. * в случае неоплаты поставок покупателем поставщик обязан исполнить денежное требование за покупателя не позднее 45 дней после окончания отсрочки по контракту.

2) факторинг без регресса – тип факторинга, при котором факторинговая компания в случае невыплаты денежных средств дебитором не имеет права требовать возврата денег от своего клиента, то есть риск неуплаты полностью переходит к фактору. В данном случае фактор принимает на себя ликвидный риск, а кредитный риск остается на клиенте. На рисунке 9 изобразим в виде схемы принцип работы факторинга без регресса.

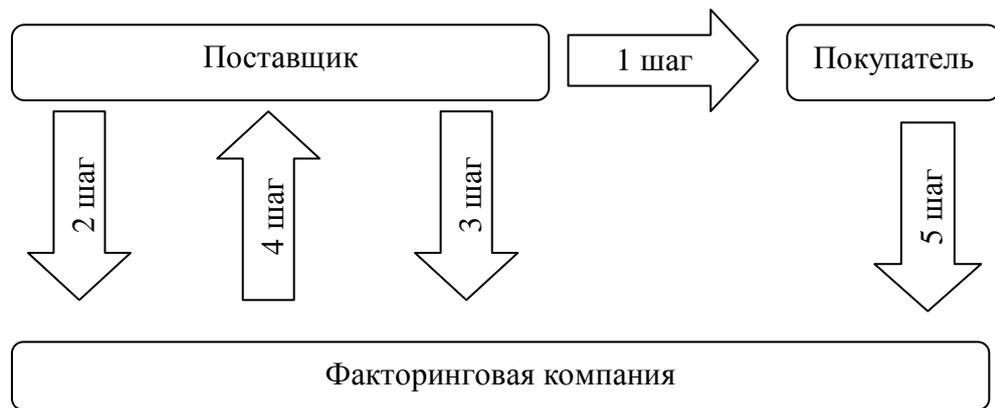


Рисунок 9 – Факторинг без регресса

Итак, рассмотрим схему взаимодействия участников сделки данного факторинга:

1. поставка товара на условиях отсрочки платежа (до 120 дней);
2. уступка банку денежного требования;
3. оплата поставщиком комиссий;
4. финансирование поставщика в объеме до 100% от суммы поставки;
5. оплата поставленной продукции покупателем.

3) конфиденциальный факторинг – тип факторинга, при котором договор заключается между фактором и клиентом без уведомления дебитора об уступке его долга факторинговой компании, но до тех пор, пока дебитор не нарушит условия контракта.

4) реверсивный факторинг – тип факторинга, позволяющий получить или увеличить отсрочку платежа, и направленный на финансирование закупок дебитора. На рисунке 10 изобразим в виде схемы принцип работы реверсивного факторинга.

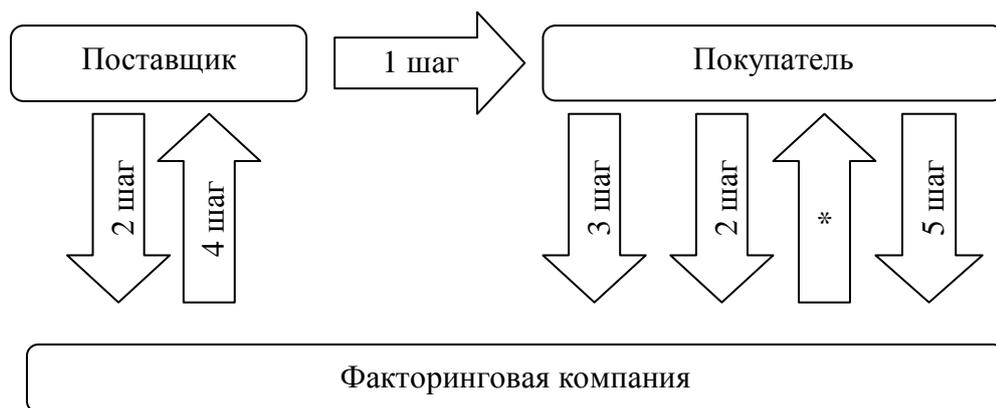


Рисунок 10 – Реверсивный факторинг

Итак, рассмотрим схему взаимодействия участников сделки данного факторинга:

1. поставка товара на условиях отсрочки платежа (до 120 дней);
 2. заключение сделки между поставщиком, покупателем и фактором;
 3. оплата комиссии покупателем;
 4. финансирование поставщика до 100% от поставки:
- * при необходимости банк предоставляет коммерческий кредит (дополнительную отсрочку) покупателю;
5. оплата за поставленную продукцию + оплата комиссии за коммерческий кредит (дополнительную отсрочку).

Далее рассмотрим функции факторинга:

1) финансирование – сущность данной функции заключается в том, что поставщик продукции имеет возможность поставлять продукцию покупателям с учетом отсрочки платежа от покупателя. Еще одним преимуществом является то, что поставщик знает заранее день поступления денежных средств на счет.

2) управление дебиторской задолженностью – данная функция освобождает клиента факторинговой компании от контроля за состоянием дебиторской задолженности, так как эту обязанность принимает на себя факторинговая компания. Как правило, факторинговая компания в случае необходимости или требования представляет все отчеты об изменении в части дебиторской задолженности своему клиенту.

3) оценка кредитоспособности покупателя – данная функция позволяет рассматривать факторинговой компании способность покупателя отвечать по своим обязательствам. Фактор может использовать различные методы оценки платежеспособности и представлять отчеты клиенту, которые содержат независимую оценку финансового состояния покупателя.

4) страхование рисков – функция, связанная с риском неполучения платежа от покупателя в определенный срок.

Необходимо отметить, что наиболее важной функцией факторинга является финансирование оборотного капитала.

Как правило, оборотный капитал проходит несколько циклов, при этом изменяя свою первоначальную форму. В частности оптимальная структура и эффективное управление оборотным капиталом способствуют получению наибольшей прибыли на предприятии.

При увеличении периода оборачиваемости дебиторской задолженности, предприятие тем временем расширяет свой финансовый потенциал. Происходит это следующим образом. Когда увеличивается период оборота дебиторской задолженности, сокращается период отвлечения денежных средств из оборота, что влечет рост объема продаж и, как следствие, предприятие добивается значительного финансового развития.

Потребность в заключении договора факторинга связана с желанием предпринимателей обезопасить свою деятельность от последствий неисполнения обязательств покупателями товаров или заказчиком услуг, так как именно с данным фактором чаще всего возникают задержки между процедурами фактической отгрузки товара и поступление денежных средств на счет продавца.

Факторинг используют в следующих ситуациях:

- 1) при необходимости увеличения оборотного капитала предприятия;
- 2) при необходимости привлечения покупателя, а в качестве инструмента для данного привлечения является предоставление гибких условий оплаты продукции;

3) при работе с новыми покупателями, с которым могут возникнуть задержки в оплате;

4) при поставке маленьким предприятием продукции в крупные компании.

Далее рассмотрим ситуации, когда услуги факторинга не предоставляются:

1) при наличии текущей задолженности на предприятии;

2) если предприятие производит специфическую продукцию для рынка;

3) если предприятие выставляет счета по оплате только по факту выполненных работ;

4) предприятиям, которые работают с субподрядчиками или на условиях послепродажного обслуживания.

Стоит отметить, что факторинг оказывает положительное влияние на показатели ликвидности и платежеспособности.

Как правило, процедура факторинга проходит в три этапа:

1) проведение оценки потенциального клиента;

2) заключение сделки;

3) контроль договора.

Рассмотрим каждый из этапов.

Первый этап – проведение оценки потенциального клиента – в процессе проведения оценки анализируют работу клиента, уделяют внимание финансовому положению дебиторов. Такие меры связаны, прежде всего, с тем, что главной угрозой для фактора считается вероятность невыполнения покупателем своих обязанностей. В связи с этим возникает необходимость в получении сведений о контрагентах клиента, условий поставок и оплат, а также в получении информации о возможных нарушениях обязательств со стороны клиента.

Второй этап – заключение сделки – заключение соглашения с клиентом происходит только тогда, когда фактор примет соответствующее решение об обслуживании части или полной суммы задолженности конкретного клиента. В

договоре указывают условия и порядок финансирования, механизм, по которому будет осуществляться передача прав, а также включают пункты, касающиеся стоимости предоставляемых услуг и порядка проведения расчетов по факторинговой сделке.

Третий этап – контроль договора – контроль за исполнением обязательств по договору факторинга наступает только в том случае, если фактор получит положительные сведения в ходе проверки клиента, а также когда соглашение по всем пунктам было достигнуто. Проводится систематическая работа по следующим направлениям:

- анализ действий субъектов и проверка их соответствия требованиям, представленным в договоре. В случае выявления отклонений от договора, как правило, составляют претензию;

- мониторинг активов, задействованных при реализации соглашения – они должны соответствовать требованиям фактора;

- своевременная переоценка клиента и его дебиторов. Однако необходимо уделить особое внимание к данному пункту только в том случае, если предприятие относится к одному из проблемных секторов экономики.

Таким образом, экономическая привлекательность факторинга обусловлена тем, что его применение в различных ситуациях дает возможность увеличить финансовый рычаг, а также определить оптимальное соотношение финансового рычага и операционного рычага.

Необходимо уделить особое внимание такой разновидности факторинга как инвойс-дискаунтинг.

Инвойс-дискаунтинг – финансовая услуга банков, при которой продавцу выплачивается сумма задолженности покупателей.

Отличительной чертой инвойс-дискаунтинга от факторинга является не оплата каждой сделки, а единовременная выплата всей суммы задолженности за вычетом определенного процента комиссии.

Таким образом, инвойс-дискаунтинг – кредитование под залог ожидающихся платежей, при которых риск неоплаты принадлежит продавцу: в

случае если покупатель не отвечает по долговым обязательствам, денежные средства будут списаны с поставщика. Это означает, что при инвойс-дискаунтинге происходит переуступка единой части долга.

Стоит отметить, что данный вид факторинга является регрессным и закрытым – кредитор обязан возместить факторинговой компании денежные средства, недополученные от дебитора, и в то же время дебитора не уведомляют о состоявшейся уступке.

Далее произведем расчет экономического эффекта от внедрения данного мероприятия на АО «Тандер».

Стоимость факторинга складывается из трех составляющих:

- 1) фиксированный сбор за обработку документов по одной поставке – стоимость данной услуги составляет примерно 50-80 руб.;
- 2) комиссия за денежные средства – ставка от 16% до 30% годовых;
- 3) комиссия за факторинговое обслуживание – ставка от 1% до 2,5%.

Проведя анализ финансовых организаций, оказывающих услуги факторинга, наиболее выгодные условия представлены в ПАО «Промсвязьбанк».

Так как на АО «Тандер» будет внедряться инвойс-дискаунтинг, его стоимость будет складываться из двух составляющих: комиссия за денежные средства и комиссия за факторинговое обслуживание.

ПАО «Промсвязьбанк» предлагает следующие процентные ставки по сделке факторинга:

- комиссия за денежные средства – 17% годовых;
- комиссия за факторинговое обслуживание – 2%.

Предположим, что АО «Тандер» в 2016 году реализует 45% дебиторской задолженности – 12691401,3 тыс. руб. Тогда комиссия за факторинговое обслуживание составит:

- $12691401,3 \times 0,02 = 253828,03$ тыс. руб.

В свою очередь, ПАО «Промсвязьбанк» принимая риск невозврата денежных средств, финансирует АО «Тандер» только в размере 70% от общей

суммы дебиторской задолженности, а остальные 30% поступят после возврата денежных средств должником.

Предположим, что ПАО «Промсвязьбанк» получит денежные средства от должника через 90 дней. Рассчитаем размер комиссии за пользование денежными средствами:

$$- ((8883980,91 \times 17\%) / 365) \times 90 = 372397,05 \text{ тыс. руб.}$$

Через 90 дней после получения денежных средств ПАО «Промсвязьбанк» возвращает АО «Тандер» 30% денежных средств. Таким образом, АО «Тандер» получает 12065176,22 тыс. руб. денежных средств, что значительно повысит эффективность использования оборотного капитала на предприятии.

Произведем расчет затрат на внедрение инвойс-дисконтинга на АО «Тандер» в 2014-2016 годах. Данные представим в таблице 11.

Таблица 11 – Расходы по оформлению сделки инвойс-дисконтинга на АО «Тандер» в 2014-2016 гг. (тыс. руб.)

Показатель	Годы		
	2016	2015	2014
Величина реализуемой дебиторской задолженности	12691401,3	13681473,75	19206731,25
Комиссия за пользование денежными средствами	372397,05	406729,82	563572,85
Комиссия за факторинговое обслуживание	253828,03	277229,48	384134,63
Сумма инвойс-дисконтинга	12065176,22	12997513,7	18259023,77

По данным таблицы 11 можно сделать выводы, что затраты на проведение инвойс-дисконтинга являются незначительными в каждом из рассматриваемых периодов, что говорит о выгодности проведения данного вида сделки на АО «Тандер».

Рассчитаем экономический эффект от внедрения инвойс-дисконтинга. Для этого произведем расчет показателей, характеризующих оборачиваемость дебиторской задолженности.

Данные представим в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности с учетом внедрения инвойс-дисконтинга на АО «Тандер» за 2014-2016 гг.

Показатель	Годы		
	2016	2015	2014
Оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах	93,78	66,03	46,27
Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	3,89	5,52	7,89

По данным таблицы 12 можно сделать выводы, что оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах каждом периоде имеет тенденцию к увеличению, что говорит об увеличении скорости возврата денежных средств на АО «Тандер». Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях сокращается в каждом рассматриваемом периоде, что также положительно для предприятия. Далее сравним значения показателей дебиторской задолженности в оборотах с учетом внедрения и без учета внедрения инвойс-дисконтинга.

Данные представим в виде диаграммы на рисунке 11.

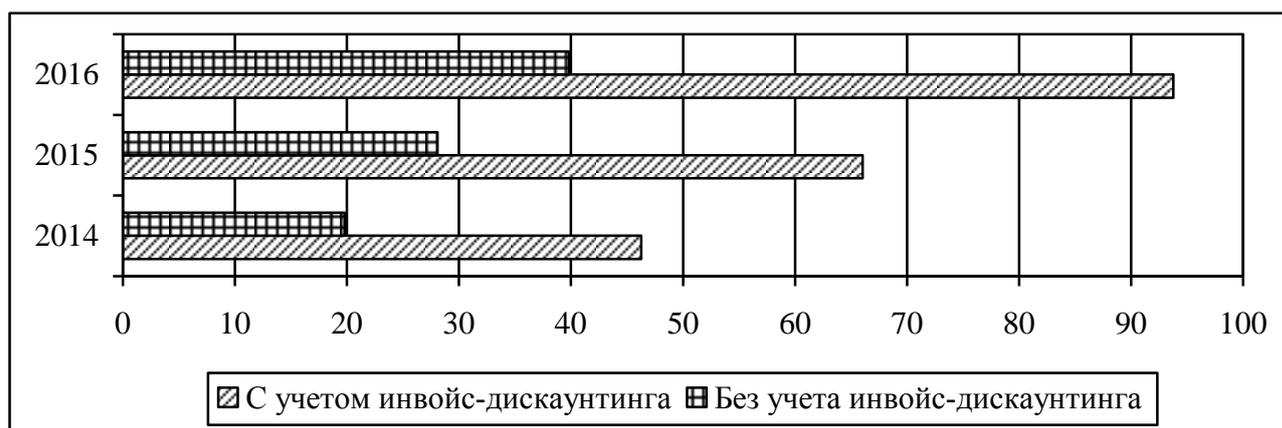


Рисунок 11 – Сравнение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности в оборотах с учетом внедрения инвойс-дисконтинга на АО «Тандер» за 2014-2016 гг.

Как видно на рисунке, внедрение инвойс-дисконтинга позволяет увеличивать количество оборотов оборачиваемости дебиторской задолженности, а также сократить количество дней, необходимых для возврата денежных средств на АО «Тандер».

Далее сравним значения показателей дебиторской задолженности в днях с учетом внедрения и без учета внедрения инвойс-дисконтинга.

Данные представим в виде диаграммы на рисунке 12.

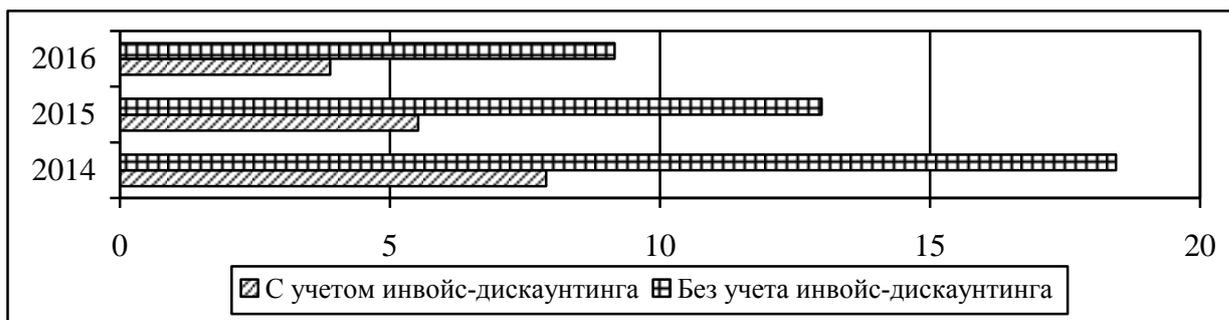


Рисунок 12 – Сравнение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности в днях с учетом внедрения инвойс-дисконтинга на АО «Тандер» за 2014-2016 гг.

Таким образом, в третьей главе были выявлены проблемы, существующие на АО «Тандер»: низкая скорость оборачиваемости оборотного капитала и медленный темп роста оборачиваемости дебиторской задолженности, предложены рекомендации по совершенствованию и оптимизации структуры оборотного капитала АО «Тандер». Данные меры касаются запасов и дебиторской задолженности.

В первую очередь нами были рассмотрены причины увеличения запасов с целью предложения эффективных мер по оптимизации их объема: создание системы логистики, которая позволяет распределять запасы на АО «Тандер» в соответствии с требованиями покупателей, а также разработка политики управления запасами, которая позволит сократить затраты на лишние покупки на предприятии.

Далее на основании анализа дебиторской задолженности нами были предложены меры по ее сокращению: создание резерва по сомнительным долгам – данная мера позволяет получить достоверные данные о состоянии предприятия и факторинг – комплекс финансовых услуг, направленных на уступку дебиторской задолженности банку. Мы рассмотрели виды и функции факторинга, его разновидность – инвойс-дисконтинг, а также произвели расчет экономического эффекта от внедрения данного мероприятия на АО «Тандер».

По результатам расчетов экономического эффекта были сделаны соответствующие выводы.

Заключение

Анализ использования оборотного капитала занимает значительное место в анализе финансового положения предприятия, так как в процессе кругооборота оборотного капитала образуется прибыль от продаж, являющаяся главным источником средств на предприятии, которые обеспечивают хозяйственную деятельность предприятия.

Оборотный капитал – денежные средства и виды активов, которые в случае необходимости могут быть обращены в денежные средства или проданы. Данная группа активов считается наиболее подвижной частью имущественного комплекса предприятия.

В данной работе были рассмотрены теоретические аспекты анализа и оценки оборотного капитала предприятия, изучены различные методики его оценки, циклы товарооборота, различные классификации и методики анализа оборотного капитала, расчет которых отражает финансовое положение предприятия.

Во второй главе была приведена технико-экономическая характеристика АО «Тандер», рассчитаны основные экономические показатели, отражающие финансовое состояние предприятия. Результаты расчета показывают, что на АО «Тандер» существует тенденция роста выручки, что положительно влияет на работу в целом. Далее были проведены анализ ликвидности баланса за рассматриваемый период, который показал тенденцию роста показателей, что говорит о способности АО «Тандер» отвечать по своим обязательствам, анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, и в результате выявлена динамика изменения состава и структуры оборотного капитала за рассматриваемый период. Необходимо отметить, что также была проведена оценка эффективности использования оборотного капитала АО «Тандер». В ходе проведения оценки эффективности была выявлена тенденция к улучшению эффективности использования оборотного капитала, что положительно влияет на финансовое состояние предприятия.

Однако, несмотря на положительные результаты проведенных расчетов, следует отметить, что на АО «Тандер» наблюдается снижение некоторых показателей, которые, в свою очередь, являются преградой для получения большего объема прибыли и замедляющие рост продаж продукции.

Таким образом, в третьей главе были выявлены проблемы, существующие на АО «Тандер»: низкая скорость оборачиваемости оборотного капитала и медленный темп роста оборачиваемости дебиторской задолженности, предложены рекомендации по совершенствованию и оптимизации структуры оборотного капитала АО «Тандер». Данные меры касаются запасов и дебиторской задолженности.

В первую очередь нами были рассмотрены причины увеличения запасов с целью предложения эффективных мер по оптимизации их объема: создание системы логистики, которая позволяет распределять запасы на АО «Тандер» в соответствии с требованиями покупателей, а также разработка политики управления запасами, которая позволит сократить затраты на лишние покупки на предприятии.

Далее на основании анализа дебиторской задолженности нами были предложены меры по ее сокращению: создание резерва по сомнительным долгам – данная мера позволяет получить достоверные данные о состоянии предприятия и факторинг – комплекс финансовых услуг, направленных на уступку дебиторской задолженности банку. Мы рассмотрели виды и функции факторинга, его разновидность – инвойс-дискаунтинг, а также произвели расчет экономического эффекта от внедрения данного мероприятия на АО «Тандер».

По результатам расчетов экономического эффекта были сделаны соответствующие выводы.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017, с изм. и доп., вступ. в силу с 04.05.2017) // СПС КонсультантПлюс (дата обращения 24.04.2017 года)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010) // СПС КонсультантПлюс (дата обращения 07.05.2017 года)
3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 03.07.2016, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // СПС КонсультантПлюс (дата обращения 07.05.2017 года)
4. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Алексейчева Е.Ю., Магомедов М.Д., Костин И.Б. - М.: Дашков и К, 2016. - 291 с.
5. Анциферова, И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Анциферова И.В. - М.: Дашков и К, 2015. - 556 с.
6. Барышникова, Н.С. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Барышникова Н.С., Артеменко В.Г. - СПб.: Проспект Науки, 2012. - 320 с.
7. Герасимова, Е.Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Д.В. Редин. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 192 с.
8. Дементьева, С.Я., Мельник Г.Н. Теоретические аспекты формирования учетной информации об оборотном капитале // Таврический научный обозреватель. 2016. №2 (7) . С.22-25.
9. Денисова, А.Л. Организация коммерческой деятельности. Управление запасами: учебное пособие / Денисова А.Л., Дюженкова Н.В. - Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2012. - 81 с.
10. Кобринский, Г.Е. Финансы и финансовый рынок: учебное пособие / Г.Е. Кобринский [и др.]. - Минск: Вышэйшая школа, 2014.

11. Ерина, Е.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учебное пособие / Ерина Е.С. - М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. - 96 с.
12. Колобова, Т.В. Источники финансирования оборотного капитала как важный элемент в политике управления оборотным капиталом // Инновационные технологии в экономике и менеджменте. 2017. - 109 с.
13. Маргунова, В.И. Логистика: учебное пособие / В.И. Маргунова [и др.]. - Минск: Вышэйшая школа, 2013. - 508 с.
14. Мудрова, Е.Ю. Факторы, определяющие потребность в оборотном капитале // Научное мнение. 2014. №3. С.170-174.
15. Никулина, Н.Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учебное пособие / Никулина Н.Н., Суходоев Д.В., Эриашвили Н.Д. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 511 с.
16. Пахновская, Н.М. Краткосрочная финансовая политика хозяйствующих субъектов: учебное пособие / Пахновская Н.М. - Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2013. - 331 с.
17. Пласкова, Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: Учебник / Пласкова Н.С. - М.:Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 368 с.
18. Потапова, Е.В. Оптимизация потребности в оборотном капитале // Инновационные технологии в экономике и менеджменте. 2017. - 109 с.
19. Самылин, А.И. Корпоративные финансы: Учебник / Самылин А. И. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 472 с.
20. Сафарян К.В. Инновационный бизнес: практические аспекты оценки активов. Учебное пособие / Сафарян К.В. - М.: Дело, 2012. - 188 с.
21. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов / Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 639 с.

22. Таспанова, А.К. Анализ состояния оборотных капиталов и их источников формирования // Экономика и предпринимательство. 2016. №12-1 (77-1). С. 750-753.
23. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учебник / Турманидзе Т.У. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 289 с.
24. Шевченко, О.Ю. Корпоративные финансы: учебное пособие / Шевченко О.Ю. - Омск: Омский государственный институт сервиса, 2013. - 120 с.
25. Шелег, Н.С. Экономика торговли: учебное пособие / Н.С. Шелег [и др.]. - Минск: Вышэйшая школа, 2012. - 559 с.
26. Электронный интернет-ресурс <http://www.audit-it.ru/> - Интернет-портал «Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит»
27. Электронный интернет-ресурс <http://www.glavbukh.ru/> - Электронный журнал «Главбух»
28. Электронный интернет-ресурс <http://www.nalog-nalog.ru/> - Интернет-портал «Налоговые новости и статьи»
29. Электронный интернет-ресурс <http://www.magnit-info.ru/> - Официальный сайт АО «Тандер»
30. Электронный интернет-ресурс <http://www.e.fd.ru/> - Электронный журнал «Финансовый директор»
31. Biery, Mary Ellen: Can A Company Pay Its Bills? Which Industries Have Strong Liquidity Ratios? // Forbes. 2017. 120 p.
32. Garret, Olivier: How Investors Can Profit From This Inflation Return // Forbes. 2017. 149 p.
33. Lewis, Nathan: Free Trade And Floating Currencies Don't Play Well Together // Forbes. 2017. 370 p.
34. Manon DeFelice: 6 Reasons Why Your Company Should Hire Flexible Workers Now // Forbes. 2017. 172 p.
35. Taulli, Tom: What To Do If You Can't Pay Your Business Taxes // Forbes. 2017. 87-99 pp.

Приложение А
(обязательное)

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2016 г.

Организация Акционерное Общество "Тандер"
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической

деятельности прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах

Организационно-правовая форма/форма собственности акционерное

общество/частная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес) 350002, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Леваневского, дом 185

Дата (число, месяц, год)
по ОКПО
ИНН
по
ОКВЭД
по ОКОПФ/ОКФС
по ОКЕИ

Коды		
0710001		
31	12	2016
41351125		
2310031475		
47.11		
12200	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На	На	На
			31 декабря 2016 г. ³	31 декабря 2015 г. ⁴	31 декабря 2014 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	15 708	8636	1575
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	203 057 806	186 694 167	164 166 292
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	2 842 289	2 764 260	3 366 957
	Отложенные налоговые активы	1180	805	891	597
	Прочие внеоборотные активы	1190	21 786 366	25 269 879	14 247 192
	Итого по разделу I	1100	227 702 974	214 737 833	181 782 613
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	139 983 372	122 185 932	84 546 633
	В том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	4 474 017	3 544 867	2 782 046
	затраты в издержках обращения	1212	2 451 226	2 275 687	1 725 150
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	132 867 764	116 202 120	79 859 529
	расходы будущих периодов	1214	190 365	163 258	179 908
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	431 761	348 164	920 055
	Дебиторская задолженность	1230	28 203 114	30 803 275	42 681 625
	В том числе:				
	покупатели и заказчики	1231	14 952 721	14 952 250	15 337 371
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	765 785	1 038 372	1 082 984
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	16 459 718	8 311 389	17 631 656
	Прочие оборотные активы	1260	238 681	180 086	283 462
	Итого по разделу II	1200	186 082 431	162 867 218	147 146 415
	БАЛАНС	1600	413 785 405	377 605 051	328 929 028

Продолжение приложения А

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 16 г. ³	На 31 декабря 20 15 г. ⁴	На 31 декабря 20 14 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100 000	100 000	100 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	9	9	9
	Резервный капитал	1360	15 000	15 000	15 000
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	81 972 726	69 004 410	58 129 952
	Итого по разделу III	1300	82 087 735	69 119 419	58 244 961
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	176 376 641	125 789 886	87 617 417
	Отложенные налоговые обязательства	1420	5 476 628	4 967 596	4 345 116
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	181 853 269	130 757 482	91 962 533
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	20 994 938	45 345 616	65 346 249
	Кредиторская задолженность	1520	124 110 397	127 843 894	107 483 347
	В том числе:				
	поставщики и подрядчики	1521	104 996 465	110 835 722	85 053 276
	задолженность перед персоналом организации	1522	5 794 448	5 355 299	4 644 485
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	1 967 365	1 864 339	1 586 581
	задолженность по налогам и сборам	1524	5 978 218	3 847 504	2 885 871
	прочие кредиторы	1525	5 373 901	5 941 030	13 313 134
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	4 739 066	4 538 640	3 800 059
	Прочие обязательства	1550	-	-	2 091 879
	Итого по разделу V	1500	149 844 401	177 728 150	178 721 534
	БАЛАНС	1700	413 785 405	377 605 051	328 929 028

Руководитель _____ Федотов Д.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 23 " марта 20 16 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 39н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение Б (обязательное)

(в ред. Приказа Минфина России от
06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах за _____ год 20 16 г.

Организация Акционерное Общество "Тандер" Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности акционерное общество/частная собственность по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2016
41351125		
2310031475		
47.11		
12200	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год	За _____ год
			20 16 г. ³	20 15 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	1 175 193 293	1 032 002 495
	Себестоимость продаж	2120	(917 787 784)	(792 784 244)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	257 405 509	239 218 251
	Коммерческие расходы	2210	(264 155 806)	(230 744 885)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(6 750 297)	8 473 366
	Доходы от участия в других организациях	2310	293 804	12 373
	Проценты к получению	2320	140 157	289 163
	Проценты к уплате	2330	(20 813 508)	(18 274 938)
	Прочие доходы	2340	113 061 246	103 757 139
	Прочие расходы	2350	(38 547 242)	(39 440 848)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	47 384 160	54 816 255
	Текущий налог на прибыль	2410	(9 906 726)	(10 519 611)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(939 012)	(192 845)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(509 033)	(622 479)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(85)	293
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	36 968 316	43 674 458

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ год	За _____ год
			20 16 г. ³	20 15 г. ⁴
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	36 968 316	43 674 458
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель Федотов Д.А. (подпись) _____ (расшифровка подписи)
 " 23 " _____ марта 20 16 г.

Примечания

1. Указываются номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предшествующего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в _____ экземплярах.

Библиография составляет 35 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру « _____ » _____ 201__ г.

Дата « _____ » _____ 201__ г.

Студент _____

(Подпись)

(Кристина Евгеньевна Заикина)

(Имя, отчество, фамилия)