

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ"

Кафедра экономики АПК

Допускается к защите:
зав. кафедрой

д.э.н., профессор Гоголев И.М.

Ф.И.О.

«___» _____ 2017г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: «Повышение эффективности организации на основе управления
оборотными активами на примере Потребительского общества Сарапульского
района»

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Направленность «Менеджмент»

Выпускник

А.А. Обухов

Научный руководитель

к.э.н., доцент

И.А. Мухина

Рецензент

к.э.н., доцент

В.А. Соколов

Ижевск 2017 г.

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ"

Факультет ФДПО

Кафедра экономики АПК

Утверждаю:
зав. кафедрой _____ И.М.Гоголев
" ____ " _____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на подготовку выпускной квалификационной работы

студенту Обухову Александру Александровичу

Ф.И.О.

1. Тема работы

Повышение эффективности организации на основе управления оборотными активами на примере Потребительского общества Сарапульского района
утверждена приказом по академии от " ____ " _____ 2016 г. № _____

2. Срок сдачи студентом законченной работы 27 января 2017 г

3. Исходные данные к работе нормативно-законодательные акты, организационно-распределительные документы, финансовая и бухгалтерская отчетность

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов)

Введение

Сущность и экономическое содержание категории оборотных средств

Анализ оборотных активов Сарапульского районного потребительского общества

Совершенствование механизма управления оборотными активами по Сарапульского района

Выводы и предложения

Список использованной литературы

Приложения

5. Перечень иллюстрированного материала (с указанием таблиц, схем, моделей) Таблицы 1-5, 7,8; рис. 3,4

7. Дата выдачи задания 03 октября 2016г

8. Календарный график выполнения выпускной квалификационной работы на весь период проектирования

№ п/п	Наименование вида работы, главы, раздела	Срок выполнения		Отметка руководителя, консультанта о выполнении задания
		План	Факт	
	Введение	11.10.16	11.10.16	
	Глава 1	01.11.16	01.11.16	
	Глава 2	01.12.16	01.12.16	
	Глава 3	15.01.17	15.01.17	
	Выводы и предложения	20.01.17	20.01.17	

Руководитель _____

Подпись

Задание принял к исполнению (дата) 03 октября 2016г

Студент _____

Подпись

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ	
1.1 Понятие оборотных активов и их значение в эффективности финансово- хозяйственной деятельности кооперативной организации.....	7
1.2 Состав и структура оборотных активов.....	16
1.3 Цели и задачи анализа оборотных активов	19
2 АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ САРАПУЛЬСКОГО РАЙОННОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА	
2.1 Экономико-организационная характеристика Сарапульского ПО.....	24
2.2 Анализ структуры, динамики оборотных активов.....	38
2.3 Анализ отдельных элементов оборотных средств	44
2.4 Анализ эффективности использования оборотных активов.....	54
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПО САРАПУЛЬСКОГО РАЙОНА	
3.1 Резервы и пути ускорения оборачиваемости активов.....	60
3.2 Совершенствование планирования рекламной деятельности.....	65
3.3 Разработка интернет-магазина	68
3.4 Расширение ассортимента выпускаемой продукции.....	73
ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	79
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	82
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Переход к рыночным отношениям тесно связан с преодолением кризисных явлений с ускорением стабилизации и экономического развития, укреплением финансового состояния всех организаций и предприятий. Чтобы выдержать конкуренцию в условиях рыночных отношений, организация и предприятие должны иметь крепкое финансовое состояние, обладать достаточными собственными средствами, осуществлять строгий режим экономии материальных, трудовых, финансовых ресурсов.

Проблема улучшения использования оборотных средств стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений.

Интересы предприятий и организаций требуют полной ответственности за результаты своей производственно- хозяйственной деятельности. Поскольку финансовое положение предприятий и организаций находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональном формировании оборотных средств, организации их движения с минимальной возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Проблема формирования и повышения эффективности использования оборотных средств имеет особую значимость для организаций торговли, поскольку они должны постоянно накапливать запасы товаров для обеспечения безубыточной хозяйственно- финансовой деятельности.

Целью выпускной квалификационной работы является: как в условиях перехода к рыночным отношениям обострилась проблема финансовых ресурсов и накопления собственных оборотных средств, какие имеются пути в этих условиях рационального формирования и эффективного использования оборотных средств.

Объектом исследования выбрано ПО Сарапульского района Удмуртпотребсоюза.

Задачами выпускной квалификационной работы являются:

- определение оптимальной потребности в оборотных средствах предприятиями;
- изучение теории и практики анализа оборотных активов;
- эффективность использования оборотных активов;
- резервы и пути ускорения оборачиваемости активов;
- анализ показателей финансово- хозяйственной деятельности предприятий
- разработка путей укрепления, повышения эффективности использования оборотных средств.

Методологической основой выпускной квалификационной работы являются труды отечественных экономистов, а также законодательные нормативные, инструктивные акты.

Методы исследования использованные в выпускной квалификационной работе: экономико-математические, статистические, графические, комплексный экономический анализ оборотных средств.

1 СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

1.1 Понятие оборотных активов и их значение в эффективности финансово- хозяйственной деятельности кооперативной организации

Для осуществления хозяйственной деятельности организации предприятия должны располагать не только основными производственными фондами, но и оборотными средствами. Оборотные средства относятся к мобильным активам предприятия, которые являются денежными средствами или могут быть обращены в них в течение года или одного производственного цикла.

Оборотные фонды последовательно принимают денежную, производительную и товарную формы, что соответствует их делению на производственные фонды и фонды обращения.

Материальным носителем производственных фондов – являются средства производства, которые подразделяются на орудия труда и предметы труда (сырье, материалы, топливо, незавершенное производство, расходы будущих периодов), средства труда (малоценные быстроизнашивающиеся предметы и инструменты, запасные части для ремонта, спецодежда).

Оборотные производственные фонды принимают однократное участие в процессе производства изменяя при этом свою натурально- вещественную форму. Их стоимость полностью переносится на вновь созданный продукт.

При этом одни предметы труда (топливо, электроэнергия) полностью потребляются в процессе производства средствами труда и вещественно не входят в продукт труда, при чем они утрачивают свою потребительскую стоимость. Другие, как сырье, материалы вещественно входят в продукт труда и приобретают в процессе производства такую потребительскую форму, в которой они в дальнейшем могут быть использованы.

Готовая продукция вместе с денежными средствами и средствами в расчетах образуют фонды обращения.

Фонды обращения связаны с процессом обращения товаров. Они включают в себя две относительно самостоятельные группы: готовую продукцию, находящуюся в процессе реализации, и денежные средства (в кассе в пути, на счетах и в расчетах) - для промышленных предприятий; и запасов товаров в торговых предприятиях и предприятиях общественного питания и запасов продуктов и сельскохозяйственного сырья на заготовительных предприятиях, а также денежных средств (в кассе, в пути, на счетах и в расчетах).

Основным назначением фондов обращения является обеспечение денежными средствами, осуществления ритмичного процесса обращения. Особенность фонда обращения состоит в том, что в процессе кругооборота они меняют форму стоимости, переходя из денежной формы в товарную, а из товарной в денежную.

Движение оборотных производственных фондов и фондов обращения носит одинаковый характер и составляет единый процесс, это дает возможность объединить оборот производственного фонда и фонда обращения в единое понятие – оборотные средства. Оборотные средства представляют собой совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения, для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции[3, с.21]. Вещественные элементы оборотных фондов и фондов обращения не оборачиваются. Они полностью потребляются в производственно-торговом процессе, и хозяйствующий субъект для дальнейшего продолжения производственного процесса должен непрерывно возобновлять в натуре их запасы оборотными производственными фондами и фондами обращения они являются только в связи с оборотом их стоимости.

В своем движении оборотные средства проходят три стадии: денежную, производственную и товарную:

* Первая стадия кругооборота средств является подготовительной и начинается с авансирования стоимости в денежной форме на приобретение сырья,

материалов, топлива и других средств производства. В результате денежные средства принимают форму производственных запасов, выражая переход из сферы обращения в сферу производства, Стоимость при этом не расходуется, а авансируется, т. к. после завершения кругооборота она возвращается. Завершением первой стадии прерывается товарное обращение, но не кругооборот.

* Вторая стадия кругооборота совершается в процессе производства. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость создаваемой продукции, но не полностью, а в размере стоимости использованных производственных запасов, дополнительно авансируются затраты на заработную плату и связанные с ней расходы, а так же перенесенная стоимость производственных основных фондов. Производительная стадия кругооборота фондов заканчивается выпуском готовой продукции. А авансированная стоимость снова меняет свою форму из производительной она переходит в товарную.

* Третья стадия кругооборота заключается в реализации произведенной готовой продукции (работ, услуг) и получения денежных средств. На третьей стадии кругооборота продолжает авансироваться продукт труда (готовая продукция) в том же размере, что и на второй стадии. Лишь после того, как товарная форма стоимости произведенной продукции превратится в денежную, авансированные средства восстанавливаются за счет части поступления выручки от реализации. Остальная ее сумма составляет денежные накопления, которые используются в соответствии с планом их распределения. Часть накоплений (прибыли) предназначенная на расширение оборотных средств, присоединяется к ним и совершает вместе с ними последующие циклы оборота.

оборотные средства уже в процессе кругооборота принимают форму производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции. В отличие от товарно-материальных ценностей, оборотные средства не расходуются, не затрачиваются, не потребляются, а авансируются, возвращаясь после окончания одного кругооборота и вступая в следующий.

Момент авансирования представляет собой одну из существенных и отличительных черт оборотных средств, т.к. он играет важную роль в установлении их экономических границ. Временным критерием для авансирования оборотных средств должен являться не квартальный или годовой объем фондов, а один кругооборот, после которого они возмещаются и вступают в следующий.

Изучение сущности оборотных средств предполагает рассмотрение оборотных фондов и фондов обращения. Оборотные средства, оборотные фонды и фонды обращения существуют в единстве и взаимосвязи, но между ними имеются и различия: оборотные средства постоянно находятся во всех стадиях деятельности предприятия, в то время, как оборотные фонды проходят производственный процесс, заменяясь все новыми партиями сырья, топлива, основных и вспомогательных материалов. Оборотные фонды полностью потребляются в процессе производства перенося свою стоимость на готовый продукт. Их сумма за год может в десятки раз превышать сумму оборотных средств, обеспечивающих при совершении каждого кругооборота переработку, либо потребление новой партии предметов труда и остающихся в хозяйстве совершая полный кругооборот. В процессе кругооборота оборотные средства воплощают свою стоимость в оборотных фондах и поэтому посредством последних функционируют в процессе производства, участвуют в формировании издержек производства. Если бы оборотные средства прямо и непосредственно участвовали в создании нового продукта, то они постепенно уменьшались бы и к моменту окончания кругооборота должны были исчезнуть.

Определение оборотных средств как авансированных денежных средств создаваемые запасы оборотных производственных фондов и фондов обращения не раскрывают полного экономического содержания этой категории. Оно не

учитывает, что происходит еще процесс авансирования в эти запасы стоимости прибавочного продукта, создаваемого в процессе производства. Поэтому у рентабельных предприятий после завершения кругооборота фондов сумма авансированных оборотных средств возрастает на определенную сумму полученной прибыли[16, с.69]. У нерентабельных предприятий сумма авансированных оборотных средств, при завершении кругооборота фондов, уменьшается в связи с понесенными убытками.

Ритмичность, слаженность и высокая результативность работы предприятия во многом зависят от его обеспеченности оборотными средствами. Недостаток средств авансируемых на приобретение материальных запасов, может привести к сокращению производства, невыполнению производственных программ. Излишнее отвлечение средств в запасы, превышающие действительную потребность, приводит к омертвлению ресурсов, неэффективному их использованию.

Размещение средств предприятием имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышение ее эффективности от того, какие ассигнования вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и сфере обращения в денежной и материальной форме, насколько оптимально их состояние, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние предприятия. Если созданные производственные мощности предприятия используются недостаточно полно из-за отсутствия сырья, материалов, то это отрицательно скажется на финансовых результатах предприятия и его финансового положения. То же произойдет, если созданные излишне производственные запасы, которые не могут быть быстро переработаны на имеющихся производственных мощностях. В итоге замораживается капитал, замедляется его оборачиваемость, и как следствие, ухудшается финансовое состояние и при хороших финансовых результатах, высоком уровне рентабельности предприятие может испытывать финансовые трудности, если оно нерационально использовало свои финансовые ресурсы, вложив их в сверх нормативные производственные запасы или допустив дебиторскую задолженность. В период инфляции вложение средств в денежные

активы приводит к понижению потребительской способности. Поэтому очень важно правильно рассчитать оптимальную потребность предприятия в оборотных средствах, их размещение т.к от их организации и эффективности использования зависит не только процесс материального производства, но и финансовая устойчивость предприятия.

Оборотные средства являются составной частью имущества предприятия. Состояние эффективности их использования – одно из главных условий успешной деятельности предприятия. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организаций. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятие изменить свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования.

Оценку деятельности предприятия и его экономической эффективности невозможно произвести одним каким-либо показателем. Многообразие свойств и признаков различных видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия обуславливает и многообразие показателей. При этом проблема их использования состоит в том, что ни один из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно было бы судить об успехах или неудаче в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия.

Показатель - это признак, характеризующий какую-либо одну сторону явления, действия, их количественную или качественную характеристику (сторону) или степень выполнения определенной задачи[4, с.221]. В нашей стране наукой и практикой была сформирована система экономических, финансовых и статистических показателей, разработаны методы их расчета и учета, но они были рассчитаны на централизованно-плановую систему хозяйствования. С переходом к рыночным отношениям эта система показателей как в части их расчета и учета, так и роли в обосновании решений претерпела и претерпевает определенные изменения.

Так, если в условиях плановой системы хозяйствования в оценке деятельности предприятия важную роль играли такие показатели, как выполнение плана, объем товарной продукции, объем валовой продукции, то в условиях рынка на первое место выдвигаются показатели: объем продаж, прибыль, рентабельность и целый ряд оптимизационных показателей. Ориентировка производства на удовлетворение спроса резко усилила значение оценки различных вариантов удовлетворения спроса.

Показатели эффективности использования оборотных средств.

Оборотными средствами называется постоянно находящаяся в непрерывном движении совокупность производственных оборотных фондов и фондов обращения. К числу показателей эффективности использования оборотных средств можно отнести следующие.

1. Длительность одного оборота (D_o) определяется по формуле:

$$D_o = \frac{C_o * T_{\text{пер}}}{V_{\text{реал}}}, \quad (1.1)$$

где C_o — остатки оборотных средств за период;

$T_{\text{пер}}$ — число дней в периоде;

$V_{\text{реал}}$ — сумма реализованной продукции.

2. Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, совершаемых за определенный период. Он определяется по формуле:

$$K_c = \frac{V_{\text{реал}}}{C_c}, \quad (1.2)$$

3. Коэффициент загрузки ОБС характеризует величину оборотных средств, приходящихся на 1 руб. реализованной продукции:

$$K_3 = \frac{C_0}{V_{\text{реал}}}, \quad (1.3)$$

4. Рентабельность оборотных средств исчисляется как отношение прибыли предприятия к среднегодовой стоимости оборотных средств.

В результате ускорения оборачиваемости (интенсивности использования ОС) определенная сумма ОС высвобождается.

Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах. Абсолютное высвобождение происходит, если

$$C_{\text{о.факт}} < C_{\text{о.план}}, \quad V_{\text{реал}} = \text{const},$$

где $C_{\text{о.факт}}$ — фактические остатки ОС;

$C_{\text{о.план}}$ — планируемые остатки ОС;

$V_{\text{реал}}$ — объем реализации.

Абсолютное высвобождение определяется по формуле:

$$AB = C_{\text{о.факт}} - C_{\text{о.план}}.$$

Относительное высвобождение ОБС происходит при ускорении оборачиваемости с ростом объема производства. В отличие от абсолютного высвобождения, высвобожденные при этом средства не могут быть изъяты из оборота без сохранения непрерывности производства. Относительное высвобождение отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции. Чтобы определить его, нужно исчислить потребность в оборотных средствах за отчетный год, исходя из

фактического оборота по реализации продукции за этот период и оборачиваемости в днях за предыдущий год. Разность даст сумму высвобождения средств. При анализе работы промышленного предприятия применяются различные показатели полезного использования материальных ресурсов:

- показатель (коэффициент) выхода готовой продукции из единицы сырья;- показатель расхода сырья на единицу готовой продукции;- коэффициент использования материалов (отношение чистого веса или массы изделия к нормативному или фактическому расходу конструкционного материала);

- коэффициент использования площади или объема материалов;

- уровень отходов (потерь) и др

1.2 Состав и структура оборотных активов

Под составом оборотных средств понимают совокупность элементов, образующих оборотные производственные фонды и фонды обращения, т.е их размещение по отдельным элементам[11, с.45].

В процессе финансирования и кредитования предпринимательской деятельности большое значение имеет состав оборотных средств предприятий. В него входят:

- запасы товарно-материальных ценностей;
- дебиторская задолженность;
- средства в расчетах;
- денежные средства.

Так, оборотные средства торговых организаций состоят из запасов товаров, тары, денежных средств, прочих активов и средств в расчетах.

Товарные запасы – основной элемент оборотных средств, (свыше 80%) всех оборотных средств отрасли, причем основная масса товарных запасов размещена в розничной торговле (около 70% в рознице и 30% в оптовой торговле, 2-3 % - в пути).

По своему назначению товарные запасы делят на запасы текущего хранения, сезонного накопления и досрочного завоза.

Следующим элементом оборотных средств в торговле это тара – оборотная и инвентарная: оборотная тара по отношению к товарным запасам оставляет не более 2-3 %. Она должна возвращаться поставщикам товаров или сдаваться тара собирающим организациям. Средства, вложенные в тару при покупке товаров, возмещаются полностью или частично. Инвентарная тара находится в постоянном пользовании торгового предприятия.

В зависимости от срока службы и стоимости инвентарная тара относится либо к основным фондам, либо к оборотным средствам.

Прочие активы – в эту статью включаются некоторые предметы материально-технического оснащения (малоценный инвентарь, спецодежда, специальные приспособления и инструменты, а также хозяйственные материалы, необходимые для содержания помещений и обслуживания торгового процесса. Сюда включаются расходы будущих периодов (расходы по подписке на периодическую печать, по страхованию имущества, арендная плата и плата за коммунальные услуги и др., подотчетные суммы, оборотная тара, не подлежащая возврату, денежные средства, находящиеся в кассе или на расчетных счетах банка.

Средства в расчетах – это задолженность покупателей за реализованные им товары (по расчетным документам, переданным в банки), задолженность населения за товары, проданные в кредит; суммы по претензиям; различная дебиторская задолженность (покупатели по неоплаченным расчетным документам, расчеты по возмещению материального ущерба и др.)[5, с.197]

Оборотные средства на предприятиях общественного питания имеют определенную специфику. В их состав включаются продукты, незавершенное производство, готовая продукция, покупные товары, топливо для производственных целей, прочие активы (столовая посуда, столовое белье, спецодежда), а также денежные средства и средства в расчетах.

Фонды обращения включают готовую продукцию, полуфабрикаты собственного производства, тару, средства в расчетах и денежные средства.

На подсобных сельскохозяйственных предприятиях к оборотным средствам относятся молодняк животных и животные на выращивании, откорме и нагуле, продуктивные звери (кролики, птица и пчелосемьи); семена, солома и торф для подстилки, прочие активы; денежные средства и средства в расчетах и т.д.

На автотранспортных предприятиях к оборотным средствам относятся запасы автомобильного топлива, смазочных материалов, запасные части для ремонта подвижного состава и оборудования, автомобильные шины; прочие активы; денежные средства и средства в расчетах.

В строительных организациях к оборотным средствам относятся строительные материалы, конструкции и другие готовые детали, оборудование к установке, незавершенное производство по строительно-монтажным работам, различные приспособления и временные сооружения, прочие активы: денежные средства и средства в расчетах.

Состав и структура оборотных средств организаций и предприятий определяется по перечню групп и статей бухгалтерского баланса (раздел 2 актива баланса).

В современных условиях в последнее время меняется структура оборотных средств, наметилась тенденция вытеснения наиболее ликвидных активов из состава оборотных средств за счет роста дебиторской задолженности. Снижается доля денежных средств, возрастает дебиторская задолженность. При этом просроченная дебиторская задолженность составляет половину всей ее суммы. Продолжают оставаться высокими объемы кредиторской задолженности предприятий. Рассмотрение состава и структуры оборотных средств позволяет коснуться такой важной проблемы организации оборотных средств, как рациональное размещение их между сферами производства и обращения. Установление оптимального соотношения оборотных средств в производстве и обращении имеет важное значение для обеспечения денежными средствами выполнения производственной программы, а так же является одним из основных факторов повышения эффективности использования оборотных средств.

1.3. Цели и задачи анализа оборотных активов.

Рыночная экономика требует от предприятия повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и т.д. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением. Выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Целевой установкой политики управления оборотным капиталом является определение объема и структуры текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними, достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия. Взаимосвязь данных факторов и результатных показателей достаточно очевидна. Хроническое неисполнение обязательств перед кредиторами может привести к разрыву экономических связей со всеми вытекающими отсюда последствиям.

Сформулированная целевая установка имеет стратегический характер; не менее важным является поддержание оборотных средств в размере, оптимизирующем управление текущей деятельностью. С позиции повседневной деятельности важнейшей финансово-хозяйственной характеристикой предприятия является его ликвидность, то есть способность вовремя гасить краткосрочную кредиторскую задолженность. Для любого предприятия достаточный уровень ликвидности является одной из важнейших характеристик стабильности хозяйственной деятельности. Потеря ликвидности чревата не только дополнительными издержками, но и периодическими остановками производственного процесса.

Задачи анализа оборотных активов предприятия: повышение роли экономического анализа, более глубокое исследование хозяйственно-финансовой

деятельности представляют свой важный фактор развития экономики, успешного решения социальных задач.

В ходе экономического анализа решаются определенные задачи оборотных активов:

1. Определение соответствия оборотных средств установленным нормативам и эффективности их использования.

2. Проверка обеспеченности собственными средствами и их размещение

3. Обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей

4. Выяснение состояния расчетов с дебиторами

5. Установление факторов, формирующих отклонение фактических результативных показателей от плановых, их изменение в динамике, измерение степени влияния факторов- причин на эти изменения.

6. Выявление внутренних резервов улучшения показателей, устранение имеющихся недостатков в работе.

При этом, необходимо исходить из того, что улучшение размещения оборотных средств, повышение эффективности их использования, обеспечение сохранности товарно-материальных и денежных ценностей укрепляют финансовое состояние предприятий и организаций.

Истинное решение каждой задачи экономического анализа имеет большое значение. Необходимым условием успешного выполнения задач, решаемых экономическим анализом, является совершенствование самого анализа, повышения уровня аналитической работы. В этих целях необходимо шире внедрять в практику аналитической работы своевременную вычислительную технику, совершенствовать методические приемы и информационную базу анализа.

Таким образом, политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективности работы. Это сводится к решению двух важных задач.

1. Обеспечение платежеспособности. Такое условие отсутствует, если предприятие не в состоянии оплачивать счета, выполнять обязательства и,

возможно, объявит о банкротстве. Предприятие, не имеющее достаточного уровня оборотного капитала, может столкнуться с риском неплатежеспособности.

2. Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Известно, что различные уровни разных текущих активов по-разному воздействуют на прибыль. Например, высокий уровень производственно-материальных запасов потребует соответственно значительно текущих расходов, в то время как широкий ассортимент готовой продукции в дальнейшем может способствовать повышению объемов реализации и увеличению доходов. Каждое решение, связанное с преодолением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотных средств.

Поиск путей достижения компромисса между прибылью, риском потери ликвидности и состоянием оборотных средств и источников их покрытия предполагает знакомство с различными видами риска.

Риск потери ликвидности или снижения эффективности, обусловленный изменениями в текущих активах, принято называть левосторонним, поскольку эти активы размещены в левой части баланса. Подобный риск, но обусловленный изменениями в обязательствах, по аналогии называют правосторонним.

Можно выделить следующие явления, потенциально несущие в себе левосторонний риск:

1. Недостаточность денежных средств. Предприятие должно иметь денежные средства для ведения текущей деятельности, на случай непредвиденных расходов и на случай вероятных эффективных капиталовложений. Нехватка денежных средств в нужный момент связана с риском прерывания производственного процесса, возможным невыполнением обязательств либо с потерей возможной дополнительной прибыли.
2. Недостаточность собственных кредитных возможностей. Этот риск связан с тем, что при продаже товаров в кредит покупатели могут оплатить их в течение нескольких дней или даже месяцев, в результате чего на предприятии образуется

дебиторская задолженность. С позиции финансового менеджмента дебиторская задолженность имеет двоякую природу. С одной стороны, «нормальный» рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, предприятие может «вынести» не всякий размер дебиторской задолженности, поскольку неоправданная дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию собственных оборотных средств, а превышение ею некоторого предела может привести также к потере ликвидности и даже остановке производства.

3. Недостаточность производственных запасов. Предприятие должно располагать достаточным количеством сырья и материалов для проведения эффективного процесса производства; готовой продукции должно хватать для выполнения всех заказов и так далее. Неоптимальный объем запасов связан с риском дополнительных издержек или остановки производства.

4. Излишний объем текущих активов. Поскольку величина активов прямо связана с издержками финансирования, то поддержание излишних активов сокращает доходы. Возможны различные причины образования излишних активов: неходовые и залежалые товары, привычка «иметь про запас» и др. известны и некоторые специфические причины. Например, транснациональные корпорации нередко сталкиваются с проблемой переброски неэффективно используемых оборотных средств из одной страны в другую, что приводит к появлению «замороженных» активов.

К наиболее существенным явлениям, потенциально несущим в себе правосторонний риск, относятся следующие.

1. Высокий уровень кредиторской задолженности. Когда предприятие приобретает производственно-материальные запасы в кредит, образуется кредиторская задолженность с определенными сроками погашения. Возможно, что предприятие купило запасов в большом количестве, чем ему необходимо в ближайшем будущем, и, следовательно, при значительном размере кредита и с бездействующими чрезмерными запасами предприятие не будет иметь достаточный запас денежных

средств, чтобы оплатить счета, что, в свою очередь, ведет к невыполнению обязательств.

2. Неоптимальное сочетание между краткосрочными и долгосрочными источниками заемных средств. Источником покрытия текущих активов является как краткосрочная кредиторская задолженность, так и постоянный капитал. Несмотря на то что долгосрочные источники, как правило, дороже, в некоторых случаях именно они могут обеспечить меньший рост ликвидности и большую суммарную эффективность. Искусство сочетания различных источников средств является сравнительно новой проблемой для большинства российских менеджеров.

3. Высокая доля долгосрочного заемного капитала. В стабильно функционирующей экономике этот источник средств является сравнительно дорогим. Относительно высокая доля его в общей сумме источников средств требует и больших расходов по его обслуживанию, то есть ведет к уменьшению прибыли.

Целью и задачами анализа оборотных активов является эффективное использование оборотных средств.

2 АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ САРАПУЛЬСКОГО РАЙОННОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА

2.1 Экономико-организационная характеристика Сарапульского ПО

В последние годы в России произошли значительные перемены, как в политической, так и в экономической области. Произошел передел собственности – все большее количество отраслей экономики переходит в частные руки. Впервые за многие десятилетия негосударственный сектор стал доминирующим в экономике. Потребительская кооперация свой отчет ведет еще со второй половины XIX века.

64 лет назад образовалось Сарапульское Районное ПО в г. Сарапуле Удмуртской Республики. Первоначально это были торговые лавки в нескольких населенных пунктах, которые осуществляли торговлю небольшим ассортиментом товаров и принимали излишки сельхозпродуктов от населения. За годы существования изменялась организационная структура ПО, расширялась зона деятельности. Сарапульское Районное ПО входит в систему потребительской кооперации России.

Состав и структура управления системы потребительской кооперации России строится применительно к административно-территориальному делению и представляет собой единую, централизованную, построенную по принципу многоуровневой иерархической организации систему.

Возглавляет и координирует деятельность потребительских обществ и их союзов Центросоюз Российской Федерации. Следующими звеньями являются:

- республиканские, краевые, областные союзы потребительских обществ;
- районные потребительские общества;
- потребительские общества.

ПО Сарапульского района входит в республиканский союз потребительских обществ – Удмуртпотребсоюз и является субъектом налоговой системы.

Сарапульское районное потребительское общество – добровольное объединение граждан и юридических лиц, созданное по территориальному признаку на основе

членства путем объединения его членами (пайщиками) имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов.

Общество – юридическое лицо, являющееся некоммерческой организацией, имеющей самостоятельный баланс, расчетные, рублевые, банковские счета, печать с фирменным наименованием, бланки, штампы и другие реквизиты. Граждане и (или) юридические лица, внесшие вступительный и паевой взнос и принятые в Общество, являются пайщиками.

Целью общества является удовлетворение материальных и иных потребностей пайщиков. Пайщиками могут быть граждане, достигшие возраста 16 лет и (или) юридические лица. Вступление в пайщики является добровольным.

Основы экономической деятельности Общества является его имущество, которое принадлежит ему на праве собственности как юридическому лицу.

Источниками образования имущества Общества являются:

- паевые взносы пайщиков;
- доходы от предпринимательской деятельности общества и созданных им организации;
- доходы, получаемые от размещения его собственных средств в банках, ценных бумагах;
- средства, полученные из иных источников, не запрещенных законодательством Российской Федерации.

Объектами права собственности являются имущественные комплексы, здания, сооружения, сырье и материалы, деньги, ценные бумаги, другое имущество производственного, потребительского, социального, культурного и иного назначения, продукты интеллектуального и творческого труда.

Основными принципами ведения общества экономической деятельности являются:

- безубыточность Общества;
- демократичность управления;

- обязательное информирование пайщиков о результатах экономической деятельности Общества.

При осуществлении своей деятельности Общества вправе формировать следующие фонды: неделимый, развития потребительской кооперации, резервный, социального развития, подготовки кадров, иные фонды согласно действующего законодательства.

Неделимый фонд – часть имущества, которая не подлежит распределению между пайщиками ни в какой форме, как в период деятельности Общества, так и в случае его ликвидации. После ликвидации этот фонд передается другому потребительскому обществу по решению общего собрания ликвидируемого Общества. Резервный фонд создается для покрытия убытков Общества от чрезвычайных обстоятельств в размере, определяемом законодательством Российской Федерации.

По состоянию на 01.01.2016 г. в райпо созданы и работают следующие отделы: торговый, планово-экономический, бухгалтерия, отдел кадров, технический отдел, общественное питание, отдел заготовок, отдел платных услуг.

Структура и численность отделов определяется штатным расписанием
ПО Сарапульского района. (рисунок2)



Рисунок2 – Структура организации ПО

Управление Обществом осуществляют:

- общее собрание Общества;
- Совет Общества;
- Правление Общества.

Высшим органом Общества является общее собрание Общества. Свои полномочия высшего органа общее собрание Общества осуществляет через

собрания пайщиков кооперативных участков Общества и общее собрание уполномоченных Общества.

В период между общими собраниями Общества управление в обществе осуществляет Совет Общества, который является представительным органом.

Исполнительным органом Общества является правление Общества.

Контроль за соблюдением Устава Общества, его финансовой и хозяйственной деятельностью, а также за созданными им организациями осуществляет ревизионная комиссия Общества и комиссии кооперативного контроля участников Общества.

Целью Общества является удовлетворение материальных и иных потребностей пайщиков. Для выполнения указанной цели Общество осуществляет: торговое обслуживание населения, производство товаров народного потребления, общественное питание, предоставление населению услуг, закуп у населения, крестьянских хозяйств, предпринимателей сельскохозяйственных продуктов и сырья, дикорастущих плодов, ягод, грибов, лекарственно-технического сырья для последующей переработки и реализации в розничной торговле, а также для поставки промышленности; развитие материально-технической базы торговли, заготовок и переработки сельскохозяйственной продукции и сырья, создание комплексной системы заготовок переработки, торгового обслуживания, позволяющих труженикам села сбывать излишки сельхозпродуктов и приобретать необходимые товары; содействие развитию личных подсобных и фермерских хозяйств по производству сельхозпродукции на договорной основе; эффективное введение кооперативного хозяйства, решение вопросов социального развития, организация подготовки и переподготовки кадров; развитие кооперативной демократии, пропагандирует кооперативное движение, проводит работу по вовлечению населения в члены Общества; заготовительную деятельность, в том числе сбор и реализация сырья из дикорастущих лекарственных растений; строительную деятельность; деятельность по оказанию ритуальных услуг; оказание услуг в содействии занятости граждан и иную деятельность, не запрещенную законодательством РФ.

Структура оборотных средств представляет собой соотношение отдельных элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения, т.е. показывает долю каждого элемента в общей сумме оборотных средств.(Таблица 1)

Таблица 1. - Состав и структура оборотных активов Сарапульского Районного ПО

	На начало 2014 г.		На начало 2015 г.		На конец 2015 г.	
	сумма в тыс. руб.	в %	сумма в тыс. руб.	в %	сумма в тыс. руб.	в %
1.Запасы	8553	80,8	9250	250	1479	72,3
2. НДС по приобретенным ценностям	877	8,3	206	4,8	60	5,4
3. Дебиторская задолженность	1077	10,2	1692	4,6	628	16,5
4. Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-
5. Денежные средства	73	0,7	437	7,8	14	5,8
6. Всего оборотные активы	10580	100,0	11585	00,0	5881	100,0
7.Чистый оборотный капитал	-2181	20,6	-1936	6,7	1431	9,0

В состав ПО Сарапульского района входят: хлебокомбинат, объединение общественного питания, торговля.

В состав хлебокомбината входят: пекарня в с. Сигаево и хлебокомбинат в г. Сарапуле. Хлебокомбинат производит хлебобулочные изделия, макаронные, кондитерские и осуществляет разлив сладкой газированной воды.

Розничная торговая сеть насчитывает более 70 магазинов, расположенных по всему району. Эта отрасль является основной как по объемным показателям так и по финансовым.

В состав общественного питания входят 4 предприятия: ресторан «Изумруд», а также столовые в с. Сигаево, с. Шевырялово.

Помимо основных видов деятельности Общество оказывает ряд услуг для населения: парикмахерская, ветеринарная аптека, ремонт обуви, стол раскроя, пошив одежды, телемастерская, услуги рынка.

Общая численность работников, занятых в различных отраслях деятельности потребительской кооперации района составляет 45 человек. 23 человека работает в торговле, 12 – на хлебозаводе, 6 – в общественном питании, 4 человек в заготовительной деятельности.

Целью ПО Сарапульского района является удовлетворение материальных и иных потребностей пайщиков. Для выполнения указанной цели общество осуществляет различные виды деятельности: торговлю, общественное питание, хлебопечение, заготовительную деятельность, оказание бытовых услуг населению.

Рассмотрим финансово-хозяйственные показатели деятельности ПО Сарапульского района в таблице 2.

Таблица 2-Основные показатели экономической деятельности предприятия за 2013-2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2012 г.,%
1	2	3	4	5
1. Объем товарной продукции, тыс. руб.	8899,7	11760,3	13594,2	152,72
2. Объем реализованной продукции, тыс. руб.	13055	15024	18238,4	139,70
3. Стоимость имущества предприятия, тыс. руб.	2126	2364	2582	121,45
4. Основные фонды, тыс. руб.	755	509	613	81,19
5. Оборотные фонды, тыс. руб.	1618	1678	1876	116,00
6. Собственный капитал, тыс. руб.	858	1354	1456	169,70
7. Заемный капитал, тыс. руб.	842	668	724	85,99
8. Выручка от реализации, тыс. руб.	4697	4882	4921	104,77
9. Себестоимость, тыс. руб.	2866	3567	3611	126,1
10. Прибыль от продаж, тыс. руб.	1831	1315	1052	57,45
11. Чистая прибыль, тыс. руб.	1254	858	265	21,13
12. Численность персонала, чел.	44	45	45	102,27
13. Фонд заработной платы, тыс. руб.	4224	4320	4320	102,27

Из данных таблицы видно, что в целом по райпо в сопоставимых ценах наблюдается увеличение оборота в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 16%, то есть на 258 тыс. руб. По объему выпущенной продукции наблюдается увеличение на 39,7%, то есть на 5183 тыс. руб. Стоимость имущества предприятия к 2015 г. Увеличилась на 21,4% с 2126 до 2582 тыс. руб.. Особенно заметным оказалось снижение основных фондов (с 755 тыс. руб. в 2013 году, до 613 тыс. руб. в 2015

году, что составляет 19%). и увеличение себестоимости продукции на 26,1%, то есть на 938 тыс. руб. в 2015 г. по сравнению с 2013 г.

Ведущей отраслью является торговля, так как она занимает большую долю участия деятельности в ПО Сарапульского района. Это видно из рисунков.



Рис. 3. Доля участия деятельности организации в 2013 году



Рис. 4. Доля участия деятельности организации в 2014 году

ДОЛЯ УЧАСТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В 2015 ГОДУ

■ Торговля ■ Общепит ■ Заготовки ■ Хлебопечение ■ Платные услуги

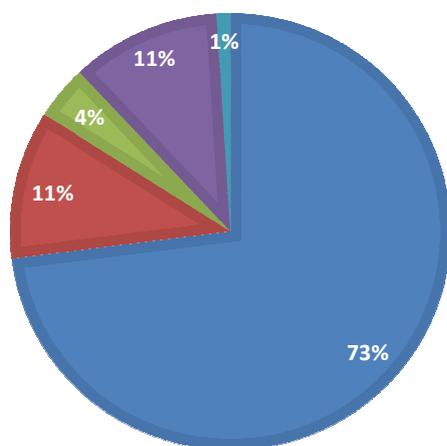


Рис.5 Доля участия деятельности организации в 2015 году

В целях концентрации финансовых потоков и эффективного их использования все отрасли объединены на единый баланс.

Охарактеризовать экономическое и финансовое положение ПО Сарапульского района можно с помощью показателей финансовой устойчивости и платежеспособности.

Исходные данные для расчета этих показателей возьмем из формы № 1 бухгалтерской отчетности «Бухгалтерский баланс» (Приложение 1).

Финансово устойчивым является такое предприятие, у которого состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Анализ финансовой устойчивости ПО Сарапульского района проведем при помощи расчета следующих относительных показателей, представленных в таблице 3.

Таблица 3 - Показатели финансовой устойчивости ПО Сарапульского района за 2013-2015 гг.

№ п/п	Наименование показателя	Способ расчета	Значения показателей		
			на 01.01.13	на 01.01.14 г.	на 01.01.15
1	2	3	4	5	6
1	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{осс} = (\text{стр.490} - \text{стр.190}) / \text{стр.290}$	-0,26	-0,22	-0,13
2	Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами	$K_{омз} = (\text{стр.490} - \text{стр.190}) / \text{стр.210}$	-0,32	-0,28	-0,18
3.	Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{м} = (\text{стр.490} - \text{стр.190}) / \text{стр.490}$	-0,40	-0,33	-0,23
4.	Индекс постоянного актива	$K_{п} = \text{стр.190} / 290$	0,90	0,88	0,70
5.	Коэффициент автономии (финансовой независимости или концентрации собственного капитала)	$K_{а} = \text{стр.490} / \text{ВБ}$	0,34	0,35	0,33
6.	Коэффициент зависимости	$K_{з} = \text{ВБ} / \text{стр.490}$	2,97	2,80	2,99
7.	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{сзс} = \text{стр.590} + \text{стр.690} / \text{стр.490}$	1,97	1,84	1,99

Анализируя полученные значения показателей финансовой устойчивости можно отметить следующее:

- Коэффициент обеспеченности собственными средствами по состоянию на 01.01.2013 г. имел значение -0,26, к 01.01.2015 г. он составил -0,13, что свидетельствует об отсутствии собственных средств в обороте. Это произошло из-за значительного снижения собственных средств в обороте и

увеличения внеоборотных активов, это связано с тем, что произошло увеличение основных средств на 2413 тыс. руб. за счет приобретения транспортных средств и оборудования. Это позволит в дальнейшем сэкономить на запасных частях, улучшить показатель выхода на линию транспортных средств и отдачу основных фондов;

- Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами также имеет отрицательное значение, изменился с - 0,32 на 01.01.2013 г. до -0,18 на 01.01.2015 г. что свидетельствует о серьезной зависимости предприятия от заемных источников при формировании материальных запасов;
- Значения Коэффициента маневренности собственного капитала за анализируемый период составили на 01.01.2013 г. -0,40, на 01.01.2014 г. -0,33, на 01.01.2015 г. -0,23. Это говорит об отсутствии собственных источников финансирования.
- В значениях индекса постоянного актива наметилась тенденция к их уменьшению. Так, на 01.01.2013 г. он равнялся 0,90, а уже к 01.01.2015 г. он был равен 0,70. это свидетельствует о снижении доли неликвидных активов в источниках собственных средств предприятия. Но, несмотря на эту тенденцию, удельный вес неликвидных активов остается на высоком уровне;
- Коэффициент автономии снижается с 0,34 на 01.01.2013 г. до 0,33 на 01.01.2015 г., при этом его значения ниже даже оптимального уровня. Таким образом, можно говорить о финансовой зависимости предприятия перед кредиторами;
- Тенденция роста Коэффициента в зависимости, а именно на 01.01.2013 г. и его значение равнялось 2,97, на 01.01.2014 г. 2,80, а к 01.01.2015 г. уже 2,99, что говорит об увеличении доли заемных средств в финансировании предприятия;
- Коэффициент соотношения заемных и собственных средств на 01.01.2015 г. равен 1,99, то есть на 1 рубль собственных средств приходится 1,99 коп.

заемных, тогда как на 01.01.2014 г. заемных средств стало уже 1,84 коп., а на 01.01.2013 г. – 1,97 коп. А это свидетельствует о полной зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

Подводя итог согласно рассчитанных показателей ПО Сарапульского района является финансово неустойчивым. Руководству райпо необходимо более осторожно прибегать к внешним источникам финансирования. Главной проблемой кризисного финансово состояния является недостаток собственных оборотных средств, основного источника формирования величины запасов и затрат. Основными причинами такого положения являются, с одной стороны, отсутствие прибыли, с другой – большая величина запасов и затрат, снижение мобильности.

Внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность.

Платежеспособность – это способность своевременно и полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера.

Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (банков). Прежде чем выдавать кредит, банк должен удостовериться в кредитоспособности заемщика. Т же должны сделать и предприятия, которые хотят вступить в экономические отношения друг с другом. Особенно важно знать о финансовых возможностях партнера, если возникает вопрос о предоставлении ему коммерческого кредита или отсрочки платежа.

Предприятие считается платежеспособным, если сумма оборотных активов (запасов, денежных средств, дебиторской задолженности и других активов) больше или равна его внешней задолженности (обязательствам). Наиболее четко платежеспособность выявляется при анализе ее за относительно короткий срок (неделю, полмесяца).

Расчет показателей платежеспособности ПО Сарапульского района представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Показатели платежеспособности ПО Сарапульского района за 2013 – 2015 гг.

№ п/п	Наименование показателя	Способ расчета	Значения показателей		
			на 01.01.13	на 01.01.14	на 01.01.15
1	2	3	4	5	6
1	Коэффициент платежеспособности	$K_{пл} = (с.250+260) + 0,5 \cdot с.240 + 0,3 \cdot (с.210+с.220+с.230+с.270+с.140) / с.620 + 0,5 \cdot (с.610+с.660) + 0,3 \cdot с.590$	1,51	1,54	1,5
2	Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = с. 290 / с.690$	0,83	0,86	0,92
3.	Коэффициент срочной ликвидности	$K_{сл} = с.240+с.250+с.260 / с.690$	0,08	0,15	0,20
4.	Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал} = с.250+с.260 / с.690$	0,006	0,03	0,05

По данным таблицы 4 можно сделать вывод о том, что уровень платежеспособности ПО Сарапульского района на 01.01.2015 г. по сравнению с 01.01.2013 г. снизился незначительно. Об этом свидетельствуют Коэффициент платежеспособности, значение которого на 01.01.2013 г. было 1,51. ПО Сарапульского района имеет возможность покрывать свои долги за счет текущих активов, не прибегая к распродаже своего имущества. Коэффициент текущей ликвидности, значение которого на 01.01.2013 г. было 0,83, что говорило об уже низкой платежеспособности, к 01.01.2015 г. стал равен 0,92. поэтому имеет смысл рассчитать Коэффициент восстановления платежеспособности. Период, в течение которого должна быть восстановлена платежеспособность, рассчитаем исходя из 6 месяцев. Для расчета этого показателя необходимо знать текущую ликвидность баланса на начало и конец рассматриваемого периода.

Коэффициент восстановления платежеспособности предприятия ($K_{\text{вос}}$) рассчитывается по формуле 1

$$K_{\text{вос}} = (K_{\text{тлк}} + 6/T \cdot (K_{\text{тлк}} - K_{\text{тлн}})) / 2 \quad (2.1)$$

где $K_{\text{тлн}}$ – Коэффициент текущей ликвидности на начало анализируемого периода;

$K_{\text{тлк}}$ – Коэффициент текущей ликвидности на конец анализируемого периода;

T – число месяцев в анализируемом периоде;

2 – нормативное значение Коэффициента текущей ликвидности.

Если Коэффициент восстановления платежеспособности ($K_{\text{вос}}$) больше единицы, то предприятие платежеспособно в течение ближайших 6 месяцев, если Коэффициент меньше единицы, то считается, что предприятие за это время не в состоянии восстановить платежеспособность.

В ПО Сарапульского района $K_{\text{вос}} = (0,42 + 6/12 \cdot (0,92 - 0,86)) / 2 = 0,48$

В данном случае Коэффициент восстановления платежеспособности предприятия меньше единицы, а это значит, что за ближайшие 6 месяцев райпо восстановить платежеспособность не может.

Согласно полученных значений Коэффициентов срочной и абсолютной ликвидности по состоянию на 01.01.2015 г. можно говорить о том, что предприятие не в состоянии при необходимости погасить краткосрочные обязательства за счет имеющихся у него наиболее ликвидных активов (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и др.). При том, что положение по сравнению со значением на 01.01.2013 г. практически не изменилось.

Финансовая устойчивость и платежеспособность райпо может быть восстановлена за счет обоснованного снижения уровня запасов и затрат, оптимизации структуры пассивов.

2.2. Анализ структуры, динамики оборотных активов

Проводя анализ оборотных активов, необходимо их различать по роли в создании продукта – оборотные средства в сфере обращения и оборотные средства в сфере производства. К оборотным средствам в сфере обращения относятся активы, обслуживающие процесс реализации: готовая продукция, товары, денежные

средства, товары отгруженные, дебиторы. Оборотные средства, относящиеся к сфере производства, включают производственные запасы материальных ценностей и незавершенное производство. Торговые предприятия, если они не осуществляют производственную деятельность, имеют оборотные активы только в сфере обращения.

В процессе анализа изучают состояние и динамику оборотных средств, их размер, структуру, причины изменения, эффективность использования, источники формирования. Если по отдельным видам оборотных активов установлены нормативы, то анализ проводят и в сопоставлении с ним. До проведения анализа необходимо оборотные средства привести в сопоставимый вид. В частности, при изменении цен и тарифов, следует определить оборотные активы в сопоставимой оценке, (используя индексный метод пересчета) и измерить влияние инфляционных факторов на их размер.

При анализе финансового положения ПО Сарapulьского районатоварные запасы изучают по покупной стоимости. Фактические товарные запасы по покупной стоимости определяются следующим образом: из остатков товаров на складах и на предприятиях розничной торговли вычитают торговые надбавки на остаток нереализованных товаров. Фактические товарные запасы ПО Сарapulьского района по покупной стоимости по данным бухгалтерского баланса составили на начало года 6 332 тыс. руб. и на конец года 8 090 тыс. руб.

Товарные запасы и денежные средства в кассе и в пути принято изучать не только в сумме, но и в днях оборота. При их расчете в днях оборота должна быть обеспечена сопоставимость данных. Так, если товарные запасы исчислены по покупной стоимости, то и товарооборот включают в расчет в аналогичной оценке. Для определения товарооборота по покупной стоимости необходимо из его объема по розничным ценам вычесть реализованные торговые надбавки (валовой доход). При расчете денежных средств в кассе и в пути в днях оборота товарооборот обычно берут в розничных ценах.

Определим розничный торговый оборот предприятия по покупной стоимости: фактически за прошлый год 58462 тыс. руб.;

фактически за отчетный год 67463 тыс. руб.;

По ПО Сарапульского района определим фактические товарные запасы в днях (исходя из товарооборота отчетного года):

На начало года $6332:(67463:360) = 33,8$ дня

На конец года $8090:(67463:360) = 43,2$ дня

Рассчитаем фактические остатки денежных средств по ПО Сарапульского района:

На начало года $437:(51945:360) = 3$ дня

На конец года $914:(51945:360) = 6,3$

За отчетный год остатки товаров в днях возросли на 9,4 дня (43,2-33,8); денежных средств – на 3,3 дня (6,3-3).

Особое внимание уделяется изучению причин выявленных отклонений по отдельным видам оборотных активов и разработке мер по их оптимизации. Рост товарных запасов может быть результатом недостатков в организации торговли, рекламе, изучении спроса покупателей, другой маркетинговой деятельности, наличия залежалых и неходовых товаров.

Большие остатки денежных средств в кассе и в пути возникают в связи с неритмичным развитием розничного товарооборота, несвоевременной сдачей выручки в банк, неиспользуемых денежных средств и другими нарушениями кассовой дисциплины. Сверхнормативные остатки прочих товарно-материальных ценностей являются результатом наличия или приобретения излишних и ненужных материалов, сырья, топлива, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, других материальных ценностей.

Снизить запасы товаров, материалов, сырья, топлива до оптимальных размеров можно путем их оптовой реализации или бартерных сделок, равномерного и частого завоза. Нормализации остатков товаров и денежных средств в кассе и в пути способствует ритмичное развитие розничного товарооборота. Остатки порожней тары можно минимизировать за счет своевременного ее возврата поставщикам, ускорения сдачи тарособирающими предприятиями, организации централизованного вывоза тары.

На счетах в банке должны храниться минимально необходимые суммы денежных средств, а все свободные их остатки следует перечислять в досрочное погашение полученных кредитов, вкладывать в ценные бумаги, предоставлять кредит юридическим и физическим лицам. При перерасходе средств фондов специального назначения и резервов основное внимание уделяется разработке мер по его погашению и предупреждению.

Одним из основных показателей эффективности использования оборотных активов является их оборачиваемость. Ее обычно определяют в днях оборота делением средних остатков оборотных средств на среднедневной товарооборот или умножением средних остатков оборотных активов на число дней анализируемого периода и делением на товарооборот за этот период. Среднегодовые остатки оборотных активов могут определяться по формулам средней хронологической или средней арифметической (по данным текущего учета и отчетности). При расчете показателей оборачиваемости оборотных средств должна быть обеспечена сопоставимость данных. Так, если средние товарные запасы включены в расчет по покупной стоимости, то и товарооборот берут в такой же оценке. Аналогичного принципа следует придерживаться и при определении оборачиваемости товаров отгруженных. При исчислении оборачиваемости других видов оборотных активов в розничной торговле товарооборот принято брать в розничных ценах (в общественном питании – по продажной стоимости). Оборачиваемость в днях (время обращения) по всем видам оборотных средств определяют путем ее суммирования по отдельным видам оборотных активов. Оборачиваемость может изучаться и в количестве оборотов (скорость обращения) делением объема товарооборота за изучаемый период на средние остатки оборотных активов.

Оборачиваемость оборотных средств обычно изучают в динамике. По отдельным видам оборотных активов и по предприятию в целом устанавливают, насколько ускорилась или замедлилась их оборачиваемость и сколько в результате этого высвобождено или дополнительно вложено средств. Для определения суммы средств, высвобожденной или дополнительно вложенной в результате изменения времени обращения оборотных активов, необходимо фактический среднедневной

товарооборот отчетного периода умножить на ускорение или замедление оборачиваемости оборотных средств в днях. При этом по товарным запасам среднедневной товарооборот обычно берут по покупной стоимости, по остальным видам оборотных активов – в розничных ценах (на предприятиях общественного питания – по продажной стоимости).

Используя прием цепных подстановок, можно измерить влияние на оборачиваемость оборотных средств, изменения их средних остатков и объема товарооборота. Для этого предварительно определяют условную оборачиваемость оборотных активов в днях при фактических их остатках отчетного периода и фактическом товарообороте прошлого периода. Если из условной оборачиваемости оборотных средств вычесть показатель времени их обращения за прошлый период, определим влияние на оборачиваемость изменения остатков оборотных активов, а из фактической оборачиваемости условную – изменения объема товарооборота.

Результаты анализа оборачиваемости оборотных средств оформляются специальной таблицей (5)

Таблица 5 - Анализ динамики и состава текущих активов

Вид средства	Наличие средств, тыс. руб.			Структура средств, %		
	На начало года	На конец года	Измени е	На начало года	На конец года	Изменение
Денежные средства	437	914	+477	3,8	5,8	+2
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность В том числе обеспеченная векселями	1692	2628	+936	14,6	16,5	+1,9
Запасы и затраты	9250	11479	+2229	79,8	72,3	-7,5
В том числе: производственные запасы	2514	3162	+648	21,7	19,9	1,8
Незавершенное производство	404	227	-177	3,5	1,4	-2,1
Готовая продукция НДС по приобретенным ценностям	6332	8090	1758	54,6	51,0	-3,6
	206	860	+654	1,8	5,4	+3,6
ИТОГО	11585	15881	+4296	100	100	-

Как видно из таблицы наибольший удельный вес в оборотных активах занимают запасы и затраты. На их долю на начало года приходилось 79,8%, а на конец – 72,3% текущих активов. К концу года значительно увеличилась доля дебиторской задолженности и готовой продукции на складах предприятия, а доля краткосрочных финансовых вложений и денежной наличности несколько снизилась, несмотря на абсолютный прирост последней, что свидетельствует о трудностях сбыта продукции и ухудшению финансовой ситуации.

2.3. Анализ отдельных элементов оборотных средств

К оборотным фондам относят производственные запасы (сырье, материалы, топливо), незавершенное производство, полуфабрикаты собственного производства, расходы будущих периодов. Фонды обращения – это готовая продукция и товары для перепродажи, товары отгруженные, денежные средства, расчеты с другими предприятиями и организациями. Такое деление необходимо для отдельного анализа времени пребывания оборотных средств в процессе производства и обращения.

Анализ движения денежных средств

Любой бизнес начинается с некоторого количества денег, которые обращаются в ресурсы производства (или товар для перепродажи). Затем из производственной формы оборотный капитал переходит в товарную, а на стадии реализации – в денежную. Кругооборот оборотного капитала непосредственно связан с основными хозяйственными операциями:

- покупки приводят к увеличению запасов сырья, материалов, товаров и кредиторской задолженности;
- производство ведет к росту дебиторской задолженности и денежных средств в кассе и на расчетном счете.

Все эти операции многократно повторяются и сводятся к денежным поступлениям и денежным платежам.

Таким образом, движение денежных средств охватывает период времени между уплатой денег за сырье, материалы (товары) и поступлением денег от продажи готовой продукции (товаров). На продолжительность этого периода влияют: период кредитования предприятия поставщиками, период кредитования предприятием покупателей, период нахождения сырья и материалов в запасах, период производства и хранения готовой продукции на складе.

Рассмотрим на примере расчет периода оборотных денежных средств:

1. Поступление сырья на склад предприятия – 10 октября

2. Передача сырья в переработку (производство) – 20 октября
3. Расчет с поставщиками – 15 октября
4. Отгрузка готовой продукции – 27 октября
5. Поступление денег от покупателей (оплата) – 1 декабря

Период оборота денежных средств определяем с момента оплаты поставщиками сырья (15 октября) и до получения денег от покупателей готовой продукции, т. е. 1 декабря. В нашем примере этот период составляет 1,5 месяца.

Анализ движения денежных средств по видам деятельности проводится по данным формы № 4 «Отчет о движении денежных средств» и бухгалтерского учета (обороты по синтетическим счетам) двумя методами – прямым и косвенным.

Для оценки движения денежных средств прямым методом составляют аналитическую таблицу 6.

Таблица 6 - Движение денежных средств (прямым методом) по ПО Сарапульского района

Показатели	Сумма
А	Б
1. Текущая деятельность (тыс. руб.)	
1.1. Приток денежных средств:	125620
- выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг	110587
- авансы, полученные от покупателей	12139
- целевое финансирование	20
- прочие поступления (суммы, выданные ранее подотчетным лицам)	2914
1.2. Отток денежных средств	126880
- оплата приобретенных товаров, работ, услуг	
- оплата труда	84032
- отчисления на социальные нужды	8254
- выдача подотчетных сумм	31374
-выдача авансов	80
- расчеты с бюджетом	-
- оплата процентов по полученным кредитам, займам	2776
	364
1.3. ИТОГО: приток (+), отток (-) денежных средств	-1260

2. Инвестиционная деятельность	
2.1. Приток денежных средств:	3750
- выручка от реализации основных средств и иного имущества	3750
2.2. Отток денежных средств:	928
- оплата долевого участия в строительстве	
- оплата машин, оборудования	30
2.3. ИТОГО: приток (+), отток (-)	898
	+2822
3. Финансовая деятельность	
3.1. Приток денежных средств	9041
3.2. Отток денежных средств	10126
- финансовые вложения	10126
- выплата дивидендов	-
3.3. ИТОГО: отток (-)	-1085
Всего изменение денежных средств	+477

Как видно из таблицы, общее изменение денежных средств (приток в сумме 1 477 млн. руб.) свидетельствует о поступления денежных средств от инвестиционной и финансовой деятельности, т. е. развитие этих видов деятельности не обеспечивается за счет текущей деятельности.

Недостаток прямого метода в том, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах предприятия.

Для выявления причин расхождений проводят анализ денежных средств косвенным методом, суть которого – преобразование величины прибыли в величину денежных средств.

Отдельные виды расходов и доходов уменьшают (увеличивают) сумму прибыли предприятия, не затрагивая величину денежных средств. При анализе косвенным методом эти суммы корректируют величину прибыли, чтобы статьи расходов, не связанные с оттоком денежных средств, не влияли на величину чистой прибыли.

Если имеет место увеличение производственных запасов, то реальный отток денежных средств будет выше на эту величину, суммы расходов на приобретение материалов, учтенных в стоимости реализованной продукции, прибыль также будет завышена на эту величину и должна быть скорректирована, то есть уменьшена.

Прирост производственных запасов следует вычесть из суммы чистой прибыли, а их уменьшение – прибавить к чистой прибыли, так как мы завышаем на эту величину сумму оттока денежных средств, т. е. занижаем прибыль. На самом деле, прирост производственных запасов не влечет за собой увеличения денежных средств в такой же степени, что и прибыли.

Анализ дебиторской задолженности

Анализ дебиторской задолженности имеет особое значение в периоды инфляции, когда такая иммобилизация собственных оборотных средств становится особо невыгодной.

Анализ дебиторской задолженности начинают с рассмотрения ее абсолютной и относительной величин.

В наиболее общем виде изменения в объеме дебиторской задолженности за год могут быть охарактеризованы данными горизонтального и вертикального анализа баланса. Дебиторская задолженность увеличилась за год на 155% и на конец года составила 2628 тыс. руб. Доля дебиторской задолженности в структуре имущества предприятия возросла с 10,5 до 20,4% за год. увеличение статей дебиторской задолженности может быть вызвано:

- неосмотрительной кредитной политикой предприятия по отношению к покупателям, неразборчивым выбором партнеров;
- наступлением неплатежеспособности и даже банкротства некоторых потребителей;
- слишком высокими темпами наращивания объемов продаж;
- трудностями в реализации продукции.

На анализируемом предприятии рост дебиторской задолженности обусловлен неплатежеспособностью потребителей. Резкое сокращение дебиторской задолженности может быть следствием негативных моментов во взаимоотношениях с клиентами (сокращение продаж в кредит, потеря потребителей продукции).

Весьма актуален вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженности.

Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие рационально использует средства, то есть временно

привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает из оборота. Бухгалтеры относятся к этому отрицательно, потому что кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской задолженности. В мировой учетно-аналитической практике сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности распространено.

Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности является одним из этапов дебиторской задолженности, позволяет выявить причины образования дебиторской задолженности. Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, как видно на предприятии кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность как на начало анализируемого периода (111829 тыс. руб.. руб.), так и на конец (14684 тыс. руб.).

Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков составляла наибольший удельный вес 86% или 62 462 млн. руб. на начало периода, к концу года она увеличилась на 52 820 млн. руб., а доля в общей дебиторской задолженности снизилась до 58,77%. Вместе с тем возросла доля задолженности прочих дебиторов – с 12,15 до 37,93% (соответственно с 8 828 до 74 405 млн. руб.)

Далее целесообразно провести анализ дебиторской задолженности по срокам образования, так как продолжительные неплатежи надолго отвлекают средства из хозяйственного оборота.

В балансе дебиторская задолженность подразделяется на задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

На анализируемом предприятии выданы авансы на срок выше года на сумму, а это составляет 0,26% общей величины дебиторской задолженности, что нельзя признать правильным.

Можно сгруппировать дебиторскую задолженность: до 1 месяца, от 1 до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев, от 6 месяцев до 1 года, свыше 1 года.

Дебиторскую задолженность можно также подразделить по срокам возникновения в днях: от 0 до 30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120.

В зависимости от выводов, сделанных из анализа дебиторской задолженности по срокам образования, надо внимательно изучить кредитную политику предприятия. Сумма задолженности, проходящая по счетам, имеет какой-то смысл лишь до тех пор, пока существует вероятность ее получения.

От продолжительности периода погашения дебиторской задолженности зависит доля безнадежных долгов. Проведенное Министерством торговли США исследование показало, что в общей сумме дебиторской задолженности со сроком погашения до 30 дней к разряду безнадежных относится около 4% долгов; 31-60 дней – 10%; 61-90 дней – 17%; 91-120 дней – 26%; при дальнейшем увеличении срока погашения на очередные 30 дней доля безнадежных долгов повышается на 3-4%.

По причинам образования различают срочную и просроченную дебиторскую задолженность. Дебиторская задолженность срочная возникает вследствие применяемых форм расчетов.

Просроченная дебиторская задолженность возникает вследствие недостатков в работе предприятия и включает неоплаченные в срок покупателями счета по отгруженным товарам и сданным работам; расчеты за товары, проданные в кредит и неоплаченные в срок; векселя, по которым денежные средства не поступили в срок и прочее.

Это – формула незаконного отвлечения оборотных средств и нарушения финансовой дисциплины. Далее нужен детальный анализ недопустимой дебиторской задолженности, что относится к внутреннему финансовому анализу. Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют следующие показатели.

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности $K_{дз}$:

$$K_{дз} = \frac{V_p}{ДЗ} = \frac{130713}{2160} = 60,5 \quad (2.2)$$

где $K_{дз}$ - Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (обороты);
 $ДЗ$ - средняя величина дебиторской задолженности (тыс. руб.).

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого

предприятием. Если при расчете Коэффициента выручка от продаж считается по переходу права собственности, то увеличение Коэффициента означает сокращение продаж в кредит, его снижение свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита.

2. Период погашения дебиторской задолженности

$$Дл_{дз} = \frac{T}{K_{дз}} \frac{365}{60,5} = 6(2.3)$$

где $Дл_{дз}$ – длительность погашения дебиторской задолженности (дни).

Чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее не погашения. Этот показатель следует рассматривать по юридическим и физическим лицам, видам продукции, условиям расчетов, т. е. условиями заключения сделок.

3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств:

$$У_{дз} = \frac{ДЗ}{СО} \times 100 = \frac{2160}{13733} = 0,16(2.4)$$

где $У_{дз}$ - удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств (%).

Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества предприятия.

4. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности

$У_{сдз}$ (%)

$$У_{сдз} = \frac{СЗ}{ДЗ} \times 100 = \frac{10365}{2160} = 4,8(2.5)$$

где $СЗ$ - сомнительная задолженность (тыс. руб.)

Этот показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Существуют некоторые общие рекомендации управления дебиторской задолженностью:

1. Контроль за состоянием расчетов с покупателями;
2. С целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями следует по возможности иметь широкий круг потребителей;

3. Следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и привлечения дополнительно дорогостоящих источников финансирования;
4. Использовать способ предоставления скидок при долгосрочной оплате.

Таблица 7- Анализ дебиторской задолженности

Показатели	Предыдущий	Отчетный	Изменение
1. Выручка, тыс. руб.	119334	130713	2509032
2. Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	181924	398948	217024
3. Средняя величина сомнительной дебиторской задолженности, тыс. руб.	8610	22740	14130
4. Отношение дебиторской задолженности к выручке, %	4,0	5,6	1,6
5. Отношение сомнительной дебиторской задолженности к выручке, %	0,2	0,3	0,1
6. Период оборота дебиторской задолженности, дни	14,4	20,5	6,1
7. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	23,0	27,1	4,1
8. Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме задолженности, %	4,7	5,7	1,0

Таблица 8 - Анализ дебиторской задолженности по срокам образования (тыс. руб.)

Виды дебиторской задолженности	Всего на конец года	В том числе по срокам образования				
		до 1 мес.	1-3 мес	3-6 мес.	6-12 мес.	более года
Дебиторская задолженность за товары, работы и услуги	1343	1343		-		
Авансы, выданные поставщикам	-	-	-	-	-	-
Прочие виды задолженности	1285	903	382	-	-	97
Всего дебиторская задолженность	2628	1895	733	-	-	97
Доля, %	100,0	72,1	23,2	-	-	4,7

Анализ оборачиваемости товарно-материальных ценностей

При анализе оборачиваемости отдельных элементов товарно-материальных ценностей фактическую оборачиваемость за один период сравнивают с аналогичным показателем за другой период. При анализе оборачиваемости нормируемых оборотных средств можно сравнить фактические показатели с нормируемой величиной.

Расчет оборачиваемости отдельных видов оборотных средств позволяет в какой-то степени определить вклад каждого подразделения предприятия (складов, цехов) в повышение эффективности использования оборотных средств.

Товарно-материальные ценности образуют связующее звено между производством и реализацией продукции.

Производственные запасы (сырья, материалов) предоставляют предприятию свободу в осуществлении закупок. Уровень запасов должен быть достаточно высоким для удовлетворения потребности в них в случае необходимости.

Период оборачиваемости запасов сырья и материалов равен продолжительности времени, в течение которого сырье и материалы находятся на складе перед передачей в производство.

Длительность оборачиваемости производственных запасов определяется по формуле:

$$Длпз = \frac{ПЗ \times T}{S} = \frac{2323 \times 365}{16335} = 51,9 \quad (2.6)$$

где $ПЗ$ - средняя величина производственных запасов (тыс. руб.);

S - себестоимость реализации продукции, работ, услуг (тыс. руб.)

При росте длительности оборачиваемости запасов сырья и материалов можно предположить потенциальный моральный износ товарно-материальных запасов из-за проблем с реализацией выпускаемых изделий. Иногда рост длительности оборачиваемости производственных запасов оправдан, например, при ожидаемом повышении цен на сырье и полуфабрикаты. Низкий показатель может указывать на недостаточность товарно-материальных ценностей, что в дальнейшем может тормозить развитие бизнеса.

Длительность оборачиваемости незавершенного периода означает продолжительность времени, необходимого для превращения полуфабрикатов в готовую продукцию, и определяется аналогично предыдущему показателю (в числителе величина производственных запасов изменяется на незавершенное производство).

Период оборачиваемости запасов готовой продукции равен продолжительности времени, в течение которого готовая продукция поступает к покупателю.

Длительность оборачиваемости готовой продукции рассчитывается по формуле:

$$Дл_{гп} = \frac{ГП \times T}{V_p} = \frac{14422 \times 365}{130713} = 40,3 \quad (2.7)$$

где ГП – средняя величина готовой продукции (тыс. руб.)

Сокращение этого показателя может означать увеличение спроса на продукцию предприятия, увеличение – затоваривание готовой продукцией в связи со снижением спроса, трудности со сбытом. При внутреннем анализе запасов готовой продукции используются данные аналитического учета. Необходимо выяснить, нет ли продукции, длительное время хранящейся на складе, не отгружаемой из-за низкого качества товарного вида, отсутствия спроса.

Следует эффективно управлять запасами. Уровень запасов должен быть достаточно высоким для удовлетворения потребности в них в случае необходимости, однако не следует допускать превышения нормального уровня.

Рассчитаем показатели оборачиваемости товарно-материальных ценностей на анализируемом предприятии.

Оборачиваемость производственных запасов ускорилась на 9 дней, но следует обратить внимание на слишком высокий показатель – 41 дн. Эти данные свидетельствуют о неблагоприятной работе предприятия в области заготовки запасов. Следует по данным аналитического учета совместно с работниками служб материально-технического обеспечения провести внутренний анализ состояния производственных запасов для выявления сверхнормативных и излишних запасов с целью сокращения закупок, реализации ненужных сырья и материалов. Потому что превышение нормативных запасов, как правило, ведет к привлечению заемных средств, росту кредиторской задолженности.

Как видно из Приложения к балансу (Форма № 5), у предприятия достаточно чистых активов на начало года, а на конец периода они увеличились.

При рассмотрении вопроса о ликвидности фирмы аналитику следует изучить некоторые компоненты оборотных средств отдельно, так как с ними могут быть связаны «узкие места» предприятия.

2.4. Анализ эффективности использования оборотных активов

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств.

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции и ее реализации. Кругооборот средств завершается зачислением выручки на счет предприятия.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова на предприятиях как одной, так и различных отраслей экономики, что зависит от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов. Так, в тяжелом машиностроении с длительным производственным циклом время оборота средств наибольшее, быстрее оборачиваются оборотные средства в пищевой и добывающих отраслях промышленности.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется рядом взаимосвязанных показателей: длительностью одного оборота в днях, количеством оборотов за определенный период – год, полугодие, квартал (Коэффициент оборачиваемости), суммой занятых на предприятии оборотных средств на единицу продукции (Коэффициент нагрузки).

Эффективность использования оборотных средств определяется скоростью их движения – скоростью или оборачиваемостью. Чем быстрее совершается

кругооборот оборотных средств, тем меньшая их сумма потребуется предприятию для успешного выполнения производственной программы.

Кругооборот оборотных средств исчисляется с момента оплаты предприятием материальных ценностей, необходимых для производства продукции, до возврата этих средств в виде выручки от реализации продукции. Если период оборота сокращается, например с 24 до 20 дней, то есть на 17%, то и потребность в оборотных средствах при данном объеме выпуска продукции уменьшится на тот же процент. Снижение произойдет в связи с тем, что при кругообороте 24 дня оборотные средства совершают в течение года 15 оборотов ($360:24$). А при сокращении времени кругооборота до 20 дней количество их оборотов увеличится до 18 ($360:20$). Это означает, что каждый рубль оборотных средств в первом случае используется в течение года для приобретения материальных ресурсов и выплаты заработной платы 15 раз, а во втором – 18 раз.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется двумя взаимосвязанными показателями: числом оборотов, совершаемых оборотными средствами в течение определенного периода времени (Коэффициентом оборачиваемости) и сроком их оборота в днях.

Коэффициент оборачиваемости рассчитывается по формуле:

$$n_{об} = D / \Phi_{об}, \quad (2.8)$$

где D - годовая сумма доходов предприятия,

$\Phi_{об}$ – сумма оборотных средств.

Иначе говоря, число оборотов определяет объем продукции в стоимостном выражении, выпускаемой на 1 рубль оборотных средств.

Срок оборота (оборачиваемость) рассчитывается по формуле 16:

$$T_{об} = D_k / n_{об}, \quad (2.9)$$

где D_k – количество календарных дней в периоде.

Оборачиваемость можно определить как по всей сумме оборотных средств, так и по каждой ее части. Для расчета оборотов каждого элемента оборотных средств необходимо установить отношение суммы расхода по соответствующей статье

затрат на производство к фактической сумме по данной статье оборотных средств. Срок оборота будет равен отношению числа дней за данный период к числу оборотов. По существу он представляет собой запас в днях данного элемента оборотных средств.

Длительность одного оборота оборотных средств в днях (O) исчисляется по формуле 17:

$$O = \frac{C}{T \div D} = \frac{13733}{130713 \div 365} = 38,4 \quad (2.10)$$

где С – остатки оборотных средств (средние или на определенную дату);

Т – объем товарной продукции;

Д – число дней в рассматриваемом периоде.

Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Количество оборотов за определенный период, или Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (K_o) исчисляется по формуле:

$$K_o = C/T = 13733/130713 = 0,1 \quad (2.11)$$

Чем выше при данных условиях Коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Коэффициент загрузки средств в обороте (K_3), обратный Коэффициенту оборачиваемости, определяется по формуле:

$$K_3 = T/C = 130713/13733 = 9,5 \quad (2.12)$$

Кроме указанных показателей также может быть использован показатель отдачи оборотных средств, который определяется отношением прибыли от реализации продукции предприятия к остаткам оборотных средств.

Показатели оборачиваемости оборотных средств могут исчисляться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам.

Изменение оборачиваемости средств является путем сопоставления фактических показателей с плановыми или показателями предшествующего периода. В

результате сравнения показателей оборачиваемости оборотных средств является ее ускорение или замедление.

При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении – в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Эффективность использования оборотных средств определяется скоростью их движения – скоростью оборота или оборачиваемостью. Чем быстрее совершается кругооборот оборотных средств, тем меньшая их сумма потребуется предприятию для успешного выполнения производственной программы.

Для определения эффективности использования оборотных средств рассчитаем Коэффициент оборачиваемости (число оборотов, совершаемых оборотными средствами в течение определенного периода времени) и срок оборота в днях. Показатели эффективности использования оборотных средств ПО Сарапульского района за 2013 – 2015 гг. показаны в таблице 9.

Таблица 9- Показатели эффективности использования оборотных средств ПО Сарапульского района за 2013 – 2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	2014/ 2013, %	2015/ 2014, %	Отклонение	
						2015- 2014	2014- 2013
Выручка от продажи (тыс. руб.)	4697	4882	4921	103,94	100,80	+39,00	+185,00
Сумма оборотных средств (тыс. руб.)	1618	1678	1876	103,71	111,80	+198,00	+60,00
Коэффициент оборачиваемости	2,90	2,91	2,62	100,22	90,16	-0,29	+0,01
Срок оборота, в днях	124,01	123,74	137,24	99,78	110,91	+13,50	-0,27
Сумма оборотных средств в расчете на 1 рубль выручки, (руб)	0,34	0,34	0,38	99,78	110,91	+0,04	0,00

Как видно из таблицы, оборачиваемость оборотных средств уменьшилась соответственно на 2,07 и на 2,08 оборота и составила 8,23 оборота за год или соответственно 44 дня. Это отрицательные показатели, т. к. 1 оборот равен 0,12. Оборачиваемость оборотных средств замедлилась на 9 дней.

Замедление оборачиваемости капитала способствует увеличению потребности в оборотном капитале, уменьшению объемов продукции, и, значит, уменьшению получаемой прибыли. В результате ухудшается финансовое состояние предприятия, снижается платежеспособность.

Замедление оборачиваемости требует привлечения дополнительных средств для продолжения хозяйственной деятельности предприятия хотя бы на уровне прошлого года.

Привлечение оборотных средств из оборота определяется по формуле:

$$\Delta CO = (D_{л1} - D_{ло}) \cdot V_{1одн} \quad (2.13)$$

где ΔCO – величина экономии (-) привлечения (+) оборотного капитала;

$D_{л1}$, $D_{ло}$ – длительность одного оборота оборотных средств в днях;

$V_{1одн}$ – однодневная реализация продукции.

Привлечение оборотных средств:

2013/2014:(44-35) · 130713/360=3267,8(тыс. руб.)

2014/2015:(35-44) · 119334/360 = 2983,3(тыс. руб.)

На анализируемом предприятии из-за замедления оборачиваемости оборотных средств было перерасходовано 2983,3 тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости уменьшается к 2014 году по сравнению с 2013 на 2,07 (8,23 – 10,30), с 2014 годом – на 2,08 (10,30 – 8,22), т. е. оборотные средства используются неэффективно.

Коэффициент загрузки увеличился по сравнению с предыдущими годами на 0,02. Это говорит о неэффективном использовании оборотных средств.

Наличие собственных оборотных средств ПО Сарапульского района за 2013 – 2015 гг. предоставлены в таблице 10.

Таблица 10 - Наличие собственных оборотных средств ПО Сарапульского района за 2013 – 2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Собственные оборотные средства на начало отчетного года	+22	-2730	-2545
Собственные оборотные средства на конец отчетного года	-2730	-2545	-2122
Запасы товаров на начало отчетного периода	6082	8553	9250
Запасы товаров на конец отчетного периода	8553	9250	11479

По данным таблицы видно, что у райпо фактическое значение производственных запасов существенно превышает источники их формирования как в начале отчетного года, так и в конце отчетного года, что свидетельствует о его финансовой неустойчивости и служит верным признаком банкротства.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПО САРАПУЛЬСКОГО РАЙОНА

3.1 Резервы и пути ускорения оборачиваемости активов.

Важным компонентом финансового состояния является движение оборотного капитала или несущих активов предприятия. С оборота мобильных активов как бы начинается весь процесс обращения капитала, приводится в движение вся цепочка хозяйственной активности предприятия. Поэтому фактором ускорения оборотных средств, синхронизации движения оборотного капитала с прибылью и денежными средствами следует уделять максимум внимания.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, прежде всего оборачиваемостью оборотных средств. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств в денежной форме в производственные запасы и до выхода готовой продукции. Скорость оборота оборотных средств следует отнести к числу наиболее важных качественных показателей работы предприятия. Чем выше скорость оборота, тем меньше потребности предприятия в оборотных средствах. Это может быть достигнуто как за счет ускорения процессов реализации продукции, так и за счет уменьшения затрат на производство и снижения себестоимости продукции, с чем и связаны пути и резервы ускорения оборачиваемости активов.

Оборачиваемость оборотных средств неодинакова на предприятиях как одной, так и различных отраслей экономики, что зависит от организации производства и сбыта продукции, размещения оборотных средств и других факторов. Ускорение оборачиваемости активов зависит от многих факторов, которые можно разделить на внешние, оказывающие влияние вне зависимости интересов предприятия и внутреннее, на которое предприятие может активно влиять. К внешним факторам относятся: общеэкономическая ситуация, налоговое законодательство, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого

финансирования, участия в программах, финансируемых из бюджета. Эти и другие факторы определяют рамки, в которых предприятие может манипулировать внутренними факторами рационального движения оборотных средств.

На современном этапе развития экономики к основным внешним факторам влияющим на оборачиваемость оборотных средств можно отнести такие, как кризис неплатежей, высокий уровень налогов, высокие ставки банковского кредита. Важнейшими факторами ускорения оборачиваемости активов является:

1. Изучение спроса на выпускаемый ассортимент товаров и предлагаемых услуг.
2. Оптимизация запасов.
3. Улучшение организации складского хозяйства, использование транспорта.
4. Увеличение объема товарооборота.
5. Совершенствование планирования рекламной деятельности
6. Разработка интернет –магазина..
7. Снижение себестоимости.
8. Расширение перечня оказываемых услуг.

Кризис сбыта производственной продукции и неплатежи приводят к замедлению оборота оборотных средств. Следовательно, один из путей ускорения оборачиваемости активов заключается в выпуске той продукции, которую можно достаточно быстро и выгодно продать и прекратить выпуск продукции не пользующейся текущим спросом. В этом случае, кроме ускорения оборачиваемости, предотвращается рост дебиторской задолженности в активах предприятия.

При существующих темпах инфляции, полученную предприятием прибыль целесообразно направлять на пополнение оборотных средств. Значительные резервы и пути ускорения оборачиваемости активов кроются в рациональной организации производственных запасов. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию, ликвидации сверхнормативных запасов материалов, совершенствованию нормирования, улучшению организации

снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечение их выполнения, оптимального выбора поставщиков, отлаженной работы транспорта. Важная роль принадлежит улучшению организации складского хозяйства. Резервом повышения ускорения оборачиваемости активов также является сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве, которое достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемых техники и технологии, совершенствования использования основных фондов, экономии по всем статьям оборотных средств. Ускорение оборачиваемости активов кроется в рациональной организации сбыта готовой продукции, применения прогрессивных форм расчетов, своевременном оформлении документации и ускорении ее движения, соблюдении договорной и платежной дисциплины.

Главная роль в ускорении оборачиваемости активов различается в увеличении объемных показателей: это товароборот и его структура, чем выше товароборот и более оптимально по ассортименту предлагаются виды товаров, тем быстрее товар превращается в деньги; за 2015 год оборачиваемость товара ускорилась с 30 дней до 23 дней.

Так поскольку продолжительность пребывания денежных средств, вложенных в продовольственные товары меньше, а в непродовольственных наоборот, замедляют товарооборачиваемость, то доля непродовольственных товаров упала с 48 % до 31 %.

Большое значение в оборачиваемости активов имеет гибкая ценовая политика, изучение спроса покупателей, опрос покупателей дает информацию о преимуществах тех или других товарных групп, а изучение конкурентов дает возможность выбрать правильный, наиболее востребованный ассортимент товаров, и за счет гибкого ценообразования ускорить оборачиваемость товаров. Рекламе необходимо уделять наибольшее внимание, как двигателю торговли.

Более современное оборудование, внедрение прогрессивных форм обслуживания покупателей - самообслуживание, выполнение заказов с доставкой на дом, доставка

и монтаж, сборка, установка товаров сложного ассортимента (мебели, бытовой техники).

В производстве немаловажную роль для ускорения оборачиваемости капитала играет снижение себестоимости выпускаемой продукции, на что влияет не только рациональное использование и наличие запасов сырья, но и снижение издержек обращения в виде экономии электроэнергии, топлива ГСМ, наиболее эффективное использование основных средств, инвентаря, транспорта.

Для ускорения оборачиваемости активов необходимо полно использовать статус потребительской кооперации – как социально ориентированной организации, чем содействует развитию социально- бытовой инфраструктуры в сельских районах страны.

В соответствии с федеральным законом «О потребительской кооперации в Российской Федерации», проводимых в научно- практических конференциях потребительской кооперации определена социальная миссия, а пайщику определена роль центральной фигуры в финансово-экономической деятельности потребительского общества. Экономическая роль пайщика заключается в создании доходов путем приобретения им товаров преимущественно в магазинах своего потребительского общества, в сдаче в кооператив сельскохозяйственных продуктов и сырья со своего подсобного хозяйства по договору. Член потребительского общества привлекает и не пайщиков к покупке товаров магазина в кооперативах и заготовке сельскохозяйственных продуктов. Таким образом, пайщик, как участник экономической жизни потребительского общества, создает паевой фонд, обеспечивает розничный товарооборот, оборот по заготовкам сельскохозяйственной продукции и сырья, а, значит, и способствует повышению оборачиваемости оборотных активов.

Осуществляя розничный товарооборот в магазинах ПО Сарапульского района, пайщики удовлетворяют как свои потребности в товарах народного потребления, так и спрос на товары и услуги обслуживаемого населения, а удовлетворение спроса населения – это социально- экономическая миссия. Для укрепления своих позиций на внутреннем рынке товаров и услуг ПО Сарапульского района неустанно работает

над увеличением численности пайщиков и размеров паевого фонда, в связи с чем райпо занимается повышением конкурентоспособности своих отраслей и привлекаемости своих предприятий. Резервы ускорения оборачиваемости активов скрыты, в первую очередь в социальной политике, и назначение потребительской кооперации через социальную миссию, предполагается широчайший круг деятельности : работы над привлекательностью предприятий торговли, точек общественного питания, домов быта с широчайшим перечнем предлагаемых услуг, от производства и закупок сельхозпродукции до строительства детских площадок.

Привлекательность предприятия выявляется не только в том, что магазины, передвижные торговые точки, специализированные магазины имеют в ПО Сарапульского района очень привлекательный вид, броские, яркие вывески, детские площадки, зоны отдыха, а около магазинов кафе: «Детское » и «Молодежное», ярко оформленный современный ресторан «Изумруд» по внутренней отделке и меню не уступают столичному обслуживанию общественного питания, открытие кафе и ресторана увеличило оборот общественного питания (в 2,6 раза).

Магазин самообслуживания в г. Сарапул «Конкурент» за счет широчайшего ассортимента товара повышением доли в обороте наиболее быстро оборачиваемых товаров собственного производства: полуфабрикатов 41 наименование, мелкоштучной выпечки – 64 наименований, повысило оборачиваемость товаров с 23 дней до 14 дней.

Чайные столы с полным перечнем прессы газеты «Российская потребкооперация», издательств местного значения, информации о всех видах услуг, предоставленные возможности не только отдохнуть, сделать покупку, но и пообщаться, обменяться информацией.

Для любителей почитать предлагаются книги в местной библиотеке при магазине, за счет чего точнее, магазин увеличивает приток покупателей, торговые точки становятся более привлекательными.

В широком предлагаемом перечне услуг также кроются резервы увеличения оборачиваемости активов: восстановление деятельности домов быта с широким

перечнем услуг бытового обслуживания: ремонт, пошив одежды, парикмахерская, прокат и многое другое. Особое значение нужно отвести пуску в эксплуатацию убойного цеха. Для производства и заготовок в повышении эффективности и увеличении оборачиваемости оборотных средств это является главным фактором.

Участие райпо в откорме свиней, телят, снабжении кормами позволило создать в селах семейные мини-фермы с гарантией закупа мяса для торговли и колбасного производства, изготовления полуфабрикатов.

Введение в эксплуатацию убойного цеха, где ведется убой скота с клеймением и закупом сырья, в одном месте, что значительно удешевляет стоимость сырья, получения дохода за счет дополнительного оказания услуг. Для заготовок и производства эти виды услуг явились в ПО Сарапульского района главным резервом ускорения вложенных оборотных активов.

Выполнение социальной миссии стимулирует все направления развития деятельности ПО Сарапульского района, что влияет на укрепление хозяйственно-финансового состояния, увеличения доли собственных оборотных средств, повышения роли и значимости в развитии Сарапульского района.

3.2 Совершенствование планирования рекламной деятельности

Повышение эффективности управления рекламной деятельностью может быть также достигнуто путем совершенствования планирования рекламной деятельности.

Эффективное планирование рекламной деятельности состоит в принятии решений, их осуществлении и оценке полученных результатов. Руководство должно обеспечить тщательное планирование взаимосвязанных элементов комплекса рекламной деятельности для получения максимально возможного эффекта.

Рекомендованное планирование состоит из нескольких этапов.

1. Изучение и анализ маркетинговой ситуации: определение интересующего сегмента рынка. Изучение работ и услуг, которые необходимо рекламировать. Определение относительных преимуществ перед аналогичными услугами конкурентов.

При проведении SWOT-анализа были проведены все необходимые исследования.

2. Определение целей рекламы.

Для постановки цели необходимо выяснить:

- в чем именно нужно вызвать интерес;
- нужно ли заставить потребителя рекламы заинтересоваться в ней и запросить более подробную информацию;
- нужно ли просто напомнить потребителю рекламы об объекте рекламы;
- нужно ли просто заставить потребителя рекламы запомнить организацию.

Целью рекламной деятельности ПО Сарапульского района является создание имиджевой рекламы в первую очередь, менее значимая цель – привлечь внимание к качеству наиболее дорогих видов работ.

3. Определение расходов на достижение каждой из целей и общей суммы предполагаемых затрат, т. е. составление сметы расходов.

Планируемые расходы представлены в табл. 11.

Таблица 11 - Составление сметы расходов на рекламные мероприятия.

Статьи расходов	Стоимость за 1 объявление, тыс. руб.	Количество выходов в мес.	Стоимость за год, тыс. руб.
Реклама в газете «Красное Прикамье» (рубрика «Реклама»)	0,1	4	4,8
Реклама в газете «Трудовая вахта» (рубрика «Реклама»)	0,1	4	4,8
Реклама на телеканале «ВТВ» (программа «Город»)	0,5	60	30,0
Рекламные плакаты в магазинах	0,15	30	4,5
Промоакции (в праздничные дни раздача листовок и шаров с логотипом): 1 шарик – 0,003 тыс.руб., 1 листовка – 0,005 тыс. руб. 300 комплектов – 0,008×300=2,4 тыс. руб.	2,4	2	4,8
Итого:	3,25	-	48,9

4. Сравнение полученной суммы с отпущенными средствами.

Сравним планируемые расходы на рекламу, опираясь на расходы прошлого года. Используем планируемые суммы из расчета в табл. 11. Прогноз использования рекламных средств представлен в табл. 12.

Таблица 12 - Прогноз использования рекламных средств

Рекламные средства	2015, тыс. руб.	Прогноз, тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.
Промоакции	2,3	4,8	+2,5
Телереклама	3,9	30,0	+26,1
Наружная реклама	3,0	4,5	+1,5
Выставки, презентации	2,6	-	-2,6
Печатная реклама	1,8	9,6	+7,8
Всего:	13,6	48,9	+35,3

Таким образом, по сравнению с фактическим расходом 2015 года, планируемый расход на рекламные средства больше на 35,3 тыс. руб.

Средства предприятия позволяют дополнительные расходы на рекламу.

5. Выбор оптимальных рекламных средств (каналов распространения рекламы) в соответствии с целями рекламы, маркетинговыми исследованиями и возможностями бюджета.

Газеты «Красное Прикамье» и «Трудовая вахта» выбраны как наиболее читаемые целевой аудиторией издания. Программа «Город» на телеканале «ВТВ» также наиболее популярна. Рекламные плакаты планируется разместить на стендах в магазинах.

6. Составление развернутого плана рекламного мероприятия.

На этом этапе планируется составление подробного графика выхода рекламных объявлений в газетах и на телевидении, размещение плакатов на стендах, проведение промоакций в праздничные дни.

7. Разработка средств рекламной кампании.

Рекламные тексты и графические решения разрабатываются одним из специалистов отдела рекламы, согласовываются с ведущим специалистом, большие проекты с исполнительным директором.

8. Проверка эффективности рекламной кампании (расчет).

Рассчитаем коэффициент полноты охвата функций для сотрудников отдела рекламы при использовании поэтапного планирования, используя формулу 7:

$K_n=6, K_\phi=6$

$$K_{оф} = \frac{K_n}{K_\phi} \quad (3.1)$$

$K_{оф}=1$

Коэффициент, равный единице говорит о полноте реализации функций сотрудниками отдела рекламы.

Таким образом, планирование позволит сотрудникам, занятым в рекламной деятельности, в полной мере осуществлять свои функции.

3.3 Разработка интернет –магазина

Интернет-магазин представляет собой сайт с детальным описанием каждого из товаров и услуг компании с возможностью заказа товаров и услуг и оплат в режиме online.

Торговля через интернет-магазин поможет компании увеличить продажи и выйти на качественно новый уровень развития.

Использование интернет-магазина позволит ПО Сарапульского Района решать следующие задачи, влияющие на объем продаж:

- размещение информации о компании в Интернете;
- детальное информирование посетителей сайта о каждом товаре компании;
- организация обратной связи с посетителями сайта интернет-магазина;
- организация приема заказов товаров и услуг на сайте (с помощью корзины покупателя);
- ведение базы клиентов и истории их заказов на сайте;

- прием оплаты пластиковыми картами и электронными валютами на сайте;
- интеграция с системами «Яндекс-Маркет», «Rambler Магазин».

В стоимость разработки интернет-магазина входит:

- составление технического задания;
- разработка эксклюзивного дизайна интернет-магазина в виде макета;
- верстка дизайна сайта в HTML и программирование функциональности

интернет-магазина (конфигурация К4: Ядро системы ZSiteTM + модули «Новости», «FAQ», «Обратная связь», «Клиенты», «Производители», «Товары и услуги», «Поставщики», «Заказы», «Корзина покупок»);

- верстка и загрузка в систему управления наполнения интернет-магазина (не более 10 страниц, не более 50 фотографий и не более 50 товаров и услуг);
- регистрация доменного имени (на 1 год);
- хостинг для размещения сайта в Интернете (на 6 месяцев);
- установка сайта на сервер Заказчика.

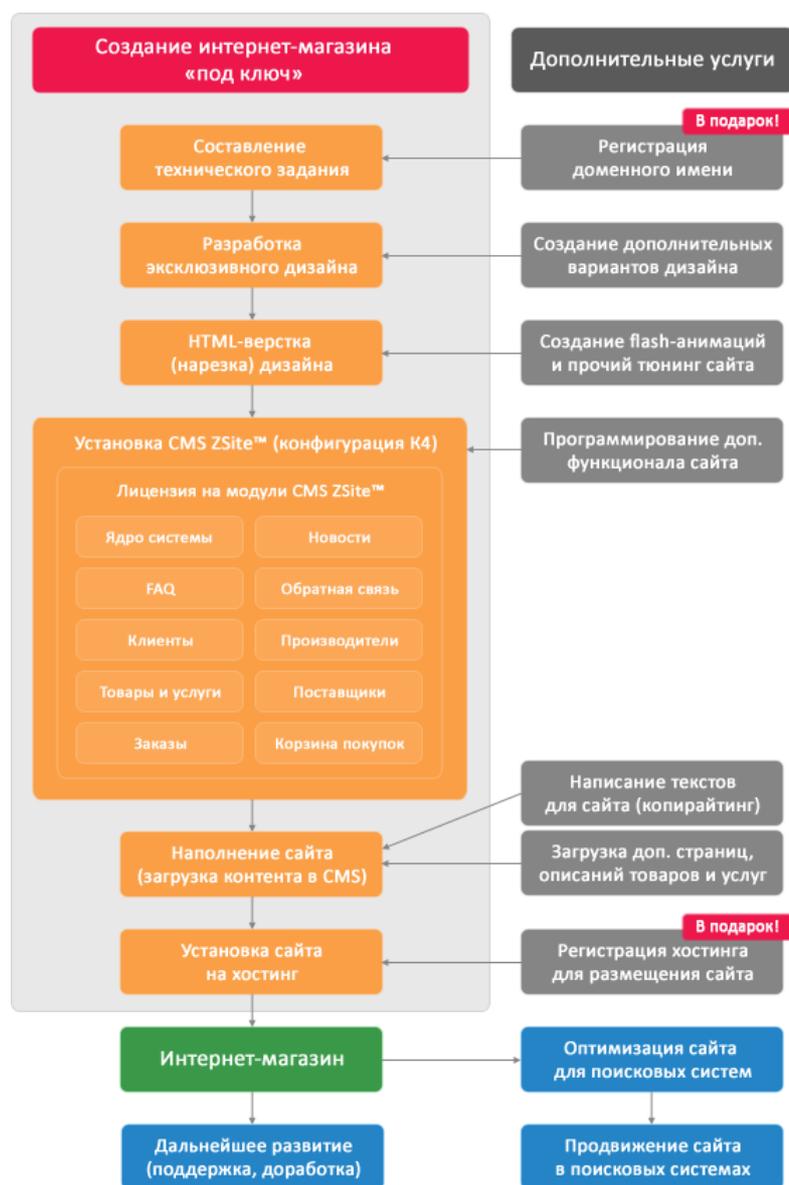


Рисунок 6 – «Этапы проектирования интернет-магазина»

Дополнительно оплачивается:

- разработка дополнительных вариантов дизайна (макетов) интернет-магазина;
- создание flash анимаций для сайта;
- верстка и загрузка в систему управления дополнительных страниц сайта или товаров и услуг (более 10 страниц, более 50 фотографий, более 50 товаров и услуг);
- написание текстов для сайта;
- программирование функциональности сайта (любые дополнительные модули и надстройки системы ZSite™ не входящие в стоимость услуги).

Использование торговли через Интернет позволяет ПО Сарапульского района получить следующие преимущества:

- наличие информационных разделов, скрытых от неавторизованных посетителей и содержащих детальную информацию в рамках программ по поддержке бизнеса клиентов (дилерской программы и программы для магазинов свободного доступа);

- актуальные цены на весь товарный ассортимент с учетом персональной скидки клиента;

- отображение фактических остатков по каждой позиции каталога на складе филиала ПО Сарапульского района, с которым у клиента заключен договор;

- возможность оформить заказ товаров на сайте;

- быстрое формирование заказов по кодам товара;

- создание персональных списков избранных товаров;

- формирование заказов на разные адреса доставки;

- информация об объемно-весовых характеристиках заказа;

- обратная связь со службой технической поддержки сайта и сотрудниками оптовых подразделений ПО Сарапульского района;

- информация о действующих спецпредложениях, топ-ассортименте и новинках.

Стоимость создания сайта интернет-магазина составляет 110000 руб.

Регистрация и поддержка сайта в первый год осуществляется бесплатно.

Для эффективного функционирования проекта планируется дополнительно принять менеджера, который будет осуществлять сопровождение интернет-магазина и обработку заказов, поступивших через Интернет.

Зарплата менеджера (согласно штатному расписанию) составляет:

7000 руб. * 12 мес. = 84000 руб. – годовой фонд оплаты труда

84000 * 0,3 = 21840 руб.

Итого: 84000 + 21840 = 105840 руб.

Принятие нового сотрудника потребует покупки компьютера – 20000 руб.

Затраты на создание и обслуживание интернет-магазина в течение года:

110000 + 105840 + 20000 = 235840 руб.

Предположим, что ведение продаж через интернет-магазин повысит объем продаж на 15%, тогда:

Выручка от реализации проекта = $5532 * 0,15 = 829,8$ тыс. руб.

Прибыль от реализации проекта = $829,8 * 15\% = 124,47$ тыс. руб.

Срок окупаемости проекта = $235,8 / 124,47 = 1,89$ года.

Таким образом, срок окупаемости предложенного мероприятия составит 1 год 11 месяцев.

3.4 Расширение ассортимента выпускаемой продукции

Предлагаемый новый вид продукции – оригинальные торты «Экзотика», «Сказка».

Данный вид продукции станет актуальным в Сарапульском районе, как в повседневных продажах, так и при участии ПО Сарапульского района в ежегодных фестивалях и ярмарках.

Актуальность введение данного вида продукции в Сарапульском районе обусловлена с тем, что многие пересытились однотипными тортами, которые предлагают крупные кондитерские заводы, торт-незаменимый атрибут любого праздника, кроме сладкого угощения и украшения к столу, он может выполнить роль подарка.

Таким образом, при введении данного вида продукции будут учтены интересы потребителей, осуществлено повышение престижа потребительского общества Сарапульского района, увеличение прибыли, рост оборота и сбыта продукции.

Для реализации данного вида продукции планируется применить метод прямых продаж.

Проведём оценку эффективности введения нового вида продукции

После исследования рынка потребителей Сарапульского района по пессимистичному варианту возможно потребление данного вида продукта в 2016-2017 гг. – до 3500 штук в год. Продукт предлагается продавать штучно, вес 1шт.=200 граммов (700 кг продукции в год).

Цена продажи данного вида продукции устанавливается с учетом спроса и уникальности.

Определим затраты на сырьё и материалы в соответствии с рецептурой. Для этого используем формулу:

$$Эс = Нс * Цс + Но * Цо, \quad (3.2)$$

где Нс - норма расхода сырья, кг (шт., л)

Но – норма расхода материалов, шт. (м)

Цс – цена на единицу сырья, руб./кг (руб./шт., руб./л)

Цо – цена за единицу основных материалов, руб./м (руб./шт., руб./м²).

Таблица 13 - Расчет затрат на сырьё для производства 1 штуки торта

Статьи затрат	Норма расхода	Цена, руб.	Сумма, руб.
1. Мука, кг	0,100	40,00	4,0
2. Молоко, л	0,040	48,00	1,92
3. Сахар, кг	0,006	46,00	0,28
4. Дрожжи сухие, кг	0,002	1500,00 (15руб 1 пакет в 10гр)	3,00
5. Соль, кг	0,002	18,00	0,04
6. Яйцо, шт.	1	6,00	6,00
7. Сливочное масло, кг	0,020	250,00	5,00
8.1 (торт «Экзотика»)Бананы,кг	0,100	60	6,00
8.2 Персики, кг	0,100	100	10,00
8.3 Ананасы, кг	0,050	150	7,50
9.1(торт «Сказка») Курога, кг	0,030	200	6,00
9.2 Чернослив, кг	0,040	210	8,40
9.3 Грецкий орех, кг	0,020	550	11,00

$$\begin{aligned} \text{Эс} &= 0,100 \cdot 40,00 + 0,040 \cdot 48,00 + 0,006 \cdot 46,00 + 0,002 \cdot 1500,00 + 0,002 \cdot 18,00 + 1 \cdot 6,00 \\ &+ 0,020 \cdot 250,00 + 0,100 \cdot 60,00 + 0,100 \cdot 100 + 0,050 \cdot 150,00 = 43,74 \text{ руб./шт. (торт} \\ &\text{«Экзотика»200г)}. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Эс} &= 0,100 \cdot 40,00 + 0,040 \cdot 48,00 + 0,006 \cdot 46,00 + 0,002 \cdot 1500,00 + 0,002 \cdot 18,00 + 1 \cdot 6,00 \\ &+ 0,020 \cdot 250,00 + 0,030 \cdot 200,00 + 0,040 \cdot 210 + 0,020 \cdot 550,00 = 45,64 \text{ руб./шт. (торт} \\ &\text{«Сказка», 200г)}. \end{aligned}$$

Планируемый объём выпуска в сутки:

торт «Экзотика»200г – 7шт (0,0007% от суточного производства хлебобулочных изделий).

торт «Сказка», 200г – 5шт (0,0005% от суточного производства хлебобулочных изделий).

Доля Тортов составляет 0,0012% в сутки от производства всей продукции.

Расход электроэнергии 90 кВт-ч, за смену – 16 часов – 1440 кВт-ч, стоимость 1 кВт-ч примем за 2,27 руб.

Тогда стоимость электроэнергии составит:

$$2,27*1440*0,000007 = 0,023 \text{ руб. (для тортов «Экзотика»).$$

$$2,27*1440*0,000005 = 0,016 \text{ руб. (для тортов «Сказка»).$$

Рассчитаем затраты на оплату персонала. Результаты расчетов представим в таблице 14.

Таблица 14 - Расчет штата персонала и затрат на оплату труда персонала (со страховыми взносами)

Должности	Численность, чел.	Среднемесячная зарплата на 1 чел., тыс. руб.	Всего затрат по зарплате в месяц, тыс. руб.
1. Повара	4	6,369	25,476
2. Вспомогательные рабочие(грузчик,водитель)	2	7,000	14,000
Итого	6	13,369	39,476

Исходя из доли торта «Экзотика» 0,0007%, заработная плата в себестоимости продукции составит $39476 * 0,000007 = 0,28$ руб, доли торта «Сказка» – 0,0004%: $39476*0,000005 = 0,20$ руб.

Определим стоимость затрат на перевозки Тортов в сутки – 20 литров бензина АИ-92. Стоимость литра бензина = 33,99 руб. В себестоимости затраты на перевозки тортов «Экзотика»: $20*33,99*0,000007 = 0,0048$ руб. и тортов «Сказка»: $20*33,99*0,000004 = 0,0034$ руб.

Итого себестоимость тортов, выпускаемых в сутки, составит:

$$\text{Торт «Экзотика»} = 43,7*7+0,023+0,28 + 0,0048 = 306,42 \text{ руб.}$$

$$\text{Торт «Сказка»} = 45,6*5+0,016+0,20 + 0,0034 = 228,22 \text{ руб.}$$

$$\text{Себестоимость 1 шт. торт «Экзотика»} = 198,31 / 6 = 43,774 \text{ руб.}$$

$$\text{Себестоимость 1 шт. торт «Сказка»} = 152,18 / 4 = 45,644 \text{ руб.}$$

Рассчитаем реализационную цену тортов.

$$Ц = 43,7 + 43,7 * 0,18 + 43,7 * 0,20 + 4,5 = 65 \text{ руб./шт.}$$

$$Ц = 45,6 + 45,6 * 0,18 + 45,6 * 0,20 + 4,5 = 38 + 6,84 + 7,6 + 4,5 = 68 \text{ руб./шт.}$$

Таблица 15 - Расчёт выручки от реализации Тортов «Экзотика», «Сказка».

Наименование	1ый год	2ой год	3ий год
1. Торт «Экзотика»			
1.1. Объём продаж (шт.)	2000	2500	3000
1.2. Цена (руб/шт.)	65	70	75
1.3. Выручка (тыс. руб.)	136	175	225
2. Торт «Сказка»			
2.1. Объём продаж (шт.)	1500	2000	2500
2.2. Цена (руб/шт.)	68	73	78
2.3. Выручка (тыс. руб.)	102	146	195
Всего выручка (тыс. руб.)	238	321	420

Прибыль от реализации продукции (валовая) определяется по формуле:

$$Pr = (C - C) * P_r, \quad (3.3)$$

где C – цена за единицу продукции, руб.

C – себестоимость единицы продукции, руб.

P_r – годовой объём производства продукции.

$$Pr = (65 - 43,774) * 2000 = 42512 \text{ руб.} - \text{ для Торта «Экзотика».$$

$$Pr = (68 - 45,644) * 1500 = 33534 \text{ руб.} - \text{ для Торта «Сказка».$$

Чистую прибыль можно определить как разницу между прибылью от реализации продукции и суммой налогов на прибыль и различных выплат за счет прибыли (в соответствии с действующим законодательством):

$$Ч_{пр} = Pr - H, \quad (3.4)$$

где H - сумма налогов на прибыль и различных выплат за счет прибыли (20%).

$$Ч_{пр} = 76046 - (76046 * 0,2) = 60836,8 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости нашего мероприятия можно определить как отношение затрат за год на производство предложенной продукции к прибыли от реализации продукции (валовой).

$$T = (43,774 * 2000 + 45,644 * 1500) / 76046 = 156041 / 76046 = 2 \text{ года}$$

Анализ основных показателей деятельности организации после внедрения мероприятий по совершенствованию управления деятельностью представлен в таблице 16.

Таблица 16 - Основные технико-экономические показатели деятельности ПО Сарапульского района по проекту (план на 2017 г.)

Показатели	Годы		Отклонение, (+, -)	Темп изменения, %
	2015 (факт)	2017 (план)		
1. Оборотные фонды, тыс. руб.	1876	1896	+20	101,06
2. Выручка от реализации, тыс. руб.	4921	5982,8	+1061,8	121,58
3. Себестоимость, тыс. руб.	3611	4038,25	+427,5	111,83
4. Прибыль от продаж, тыс. руб.	1052	1252,5	+200,5	119,06
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	265	440,6	+175,6	166,26
6. Уровень рентабельности, %	29	31,7	+2,7	106,9
7. Коэффициент оборачиваемости оборотных фондов	2,62	3,16	+0,54	120,61

Из данных таблицы следует, что прирост объема реализации услуг (выручка) увеличится на 1061,8 тыс. руб., или на 21,58%.

Стоимость оборотных фондов изменятся, так как для производства данного вида продукции докупалось нужное производственное оборудование.

Себестоимость реализованных услуг увеличится на 427,5 тыс. руб. или на 11,83%. Темпы роста себестоимости реализованных услуг по плану чуть меньше

темпов роста объёма реализации услуг (выручки). Разница между ними составляет 9,75%.

По плану прибыль от продаж по сравнению с отчетным годом увеличится на 200,5 тыс. руб. (19,06%) и составит 1252,5 тыс. руб. Размер чистой прибыли ПО Сарапульского района составит 440,6 тыс. руб., что больше отчетной чистой прибыли на 175,6 тыс. руб. или на 66,2%.

С ростом прибыли от реализации соответственно увеличатся показатели рентабельности. Рентабельность увеличится на 2,7%..

Анализ плановых показателей показал, что при проведении данных мероприятий повысится эффективность деятельности потребительского общества Сарапульского района, так как по плану прибыль от реализации услуг увеличится на 19,06%, чистая прибыль вырастет на 66,2%, увеличатся и показатели на 2,7%.

В итоге можно сделать заключение о том, что предложенные мероприятия позволят усовершенствовать управление деятельностью потребительского общества и принесут дополнительную прибыль предприятию.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В выпускной квалификационной работе рассмотрены теоретические аспекты сущности оборотных активов, представлена методика анализа оборотных активов и ее комплексная оценка. Объектом изучения и анализа является ПО Сарапульского района, которое является юридическим лицом, некоммерческой организацией, целью которого является удовлетворение материальных и иных потребностей пайщиков.

Проблема улучшения использования оборотных средств стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений, поскольку финансовое положение предприятий и организаций находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональном формировании оборотных средств, организации их движения с минимальной возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

Проведен анализ эффективности деятельности организации, который показал, что ПО Сарапульского района финансово неустойчиво, и имеет низкий уровень платежеспособности, то есть сумма оборотных активов меньше его внешней задолженности (обязательств), согласно коэффициентам анализа: $K_{\text{вос}} = 0,48$ – коэффициент восстановления платежеспособности, $K_{\text{осс}} = -0,13$ – коэффициент оборачиваемости собственных средств, материальных запасов собственными средствами $K_{\text{омзсс}} = -0,18$, коэффициент текущей ликвидности $K_{\text{тл}} = 0,93$ и т.д. Организация полностью зависит от внешних источников финансирования и не в состоянии при необходимости погасить краткосрочные обязательства за счет имеющихся денежных средств и других неликвидных активов, о чем свидетельствуют коэффициенты срочной и абсолютной ликвидности 0,2 и 0,05. На основании анализа можно сделать вывод об отрицательных моментах в развитии предприятия, а именно:

1. Превышение заемного капитала над собственным;
2. Снижение доли оборотных средств в активах;
3. Увеличение потребности в запасах сырья и товарах;
4. Медленная оборачиваемость активов.

В результате, по улучшению финансового состояния ПО Сарапульского района можно предложить следующее:

- предприятию следует усилить контроль за состоянием расчетов с покупателями: снизить долю дебиторской задолженности за счет установления сроков расчетов за проданные товары (работы, услуги) в течение трех месяцев и исключить просроченные и отсроченные платежи, так как большая задолженность покупателей провоцирует рост его задолженности поставщикам, восстановление платежеспособности возможно за счет будущих поступлений и платежей;
- снизить дебиторскую задолженность и ускорить оборачиваемость запасов. Этого можно достичь, расширяя клиентскую базу. При активной работе коммерческой службы, а соответственно, увеличении числа клиентов возрастет оборачиваемость запасов;
- Совершенствование планирования рекламной деятельности;
- требовать предварительную оплату за товары повышенного спроса и оказанные услуги;
- выявлять и реализовывать неликвиды;
- расширить ассортимент.

Анализ безубыточности является одним из наиболее важных направлений финансового анализа предприятия. Кроме того, его применение необходимо также при формировании рентабельного ассортимента продукции на предприятии, установлении цен и разработке эффективной ценовой политики.

Анализ оборотных активов необходим, так как рациональное использование оборотных фондов и ускорение их оборачиваемости улучшают финансовое

положение предприятия, позволяют выполнять и перевыполнять план товарооборота при наименьших затратах.

После реализации всех мероприятий повысится эффективность деятельности потребительского общества Сарапульского района, а общий экономический эффект составит повышение уровня рентабельности на 3.7% что отражено в таблице 16. Тем самым поставленная в работе цель нами реализована.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абаютина М. С., Анализ финансово-экономической деятельности предприятия /Абаютина М. С., Грачев А. В. М.: Изд-во «Дело и сервис», 2010-149 с.
2. Абдуракимов И.Т. Анализ хозяйственной деятельности. Учебник / Абдуракимов И.Т. - М.: Экономика, 2011 – 81 с.
3. Абрютин М. С. Экономический анализ торговой деятельности: Учебное пособие/Абрютин М. С. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2010 – 21 с.
4. Артеменко В. Г., Финансовый анализ: Учебное пособие/Артеменко В. Г., Беллендир М. В. – М.: «ДИС», НГАЭиУ, 2013-221 с.
5. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа / Баканов М. И., Шеремет А. Д. - М.: Финансы и статистика», 2013 – 52 с.
6. Баканов М. И., Теория экономического анализа: Учебник для студентов экономич. спец. / Баканов М. И., Шеремет А. Д. – 4-е изд., доп. и перераб.- М.: Финансы и статистика, 2014 – 158 с.
7. Баканов М. И., Экономический анализ: ситуация, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений. Финансовое прогнозирование / Баканов М. И., Шеремет А. Д. – М.: Финансы и статистика, 2010 – 124 с.
8. Балобанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта /Балобанов И. Т. – 2-е изд., доп. – М: Финансы и статистика, 2009 – 121 с.
9. Барнгольц С. Б., Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учеб. Пособие / Барнгольц С. Б., Мельник М. В.- М.: Финансы и статистика, 2014.-240 с.
10. Басовский Л. Е. Теория экономического анализа: Учеб. Пособие для вузов / Басовский Л. Е. – М.:Инфра – М., 2010 – 65 с.
11. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Бердникова Т. Б. – М.:Инфра –М., 2010 – 45 с.

12. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: пер. с англ. / Бернстайн Л. А. – М.: Финансы и статистика, 2010 – 153 с.
13. Борененкова С. А. Управленческий анализ. / Борененкова С. А. – М.: Финансы и статистика, 2014 – 344 с.
14. Борисов Г. П. Анализ хозяйственной деятельности / Борисов Г. П. М.: - Экономика, 2012 – 159 с.
15. Вахрин П. И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие для ВУЗов / Вахрин П. И. – М.: Маркетинг, 2010 – 88 с.
16. Волков И. О. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов / Волков И. О. – М.: Инфра-М, 2009 – 69 с.
17. Герстнер П. Анализ баланса: пер. с нем. Н. А. Ревякина/под ред. Н. Г. Филимонова. – М.: Экономическая жизнь, 2013 – 146 с.
18. Горфинкель В. Я., Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов / Горфинкель В. Я., Швандара В. А.; – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи; изд. объединение «ЮНИТИ», 2010 – 128 с.
19. Гребнев А. И., Экономика торговых предприятий / Гребнев А. И., Баженов Ю. К.; - М.: Экономика, 2011 - 276 с.
20. Грузинов В. П. , Экономика предприятий: Учеб. пособие для ВУЗов / Грузинов В. П. , Грибов В. Д.; – 2-е изд. доп. – М.: Финансы и статистика, 2013 – 97 с.
21. Зимин Н. И. анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учеб. Пособие / Зимин Н. И.; – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2013 – 49 с.
22. Ильенкова С. Д. Экономико- статистический анализ: Учеб. пособие для ВУЗов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
23. Капелюк З. А. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности районной кооперативной организации: Учеб. Пособие / Капелюк З. А. – 2-е изд., испр. – Новосибирск: СибУПК, 2010-212 с.
24. Ковалев В. В. Сборник задач по финансовому анализу: Учеб. Пособие / Ковалев В. В. – М.: Финансы и статистика, 2011 – 63 с.

25. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. / Ковалев В. В. – М.: Финансы и статистика, 2010 - 42 с.
26. Ковалев В. В., Анализ финансового состояния предприятия. 2-е изд., перераб. и дополн. / Ковалев В. В., Волкова О. Н. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2013 – 55 с.
27. Ковалев В. В., Анализ хозяйственной деятельности предприятий / Ковалев В. В., Волкова О. Н.; - М.: Экономика, 2013 – 49 с.