

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Торгово - экономический институт

Кафедра бухгалтерского
учета, анализа и аудита
УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.Т. Петрова
« ____ » _____ 2016
г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Профиль подготовки 380301.04.07 «Финансы и кредит (финансы организации)»
«Кредитная политика организации»

Научный руководитель к.э.н.,
доцент
Выпускник
Нормоконтролер

Г.С.Гаврильченко
Е.В.Шведова
И.А.Астраханцева

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы формирования кредитной политики предприятия.....	6
1.1 Понятие и критерии выбора кредитной политики.....	6
1.2 Порядок и этапы разработки кредитной политики.....	15
2 Оценка кредитной политики предприятия на примере ООО «Компания пенопласт».....	26
2.1 Краткая характеристика и основные экономические показатели.....	26
2.2 Оценка формирования и эффективности кредитной политики.....	33
3 Пути совершенствования кредитной политики ООО «Компания пенопласт».....	57
3.1 Кредитная политика ООО «Компания пенопласт », как основа управления дебиторской задолженностью.....	57
3.2 Оценка эффективности мероприятий по улучшению кредитной политики.....	67
Заключение.....	80
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	85
Приложение А- В.....	91-96

ВВЕДЕНИЕ

Заемный капитал предполагает собой долю собственности компании, приобретенного в счет обязательства возратить поставщику, банку, иному заимодавцу деньги либо ценности, эквивалентные стоимости подобного имущества. В составе заемного капитала различают краткосрочные и долгосрочные заемные средства, кредиторскую задолженность (привлеченный капитал).

Политику управления дебиторской задолженностью именуют ещё кредитной политикой предприятия. Кредитная политика - это принятие решения о том, кому из потребителей предоставлять платёжный кредит за отгруженную продукцию, а кому нет.

Управление дебиторской задолженностью намного шире и содержит в себе концепцию способов выполнения расчётов за отгруженную продукцию и обслуживание, взимание просроченных обязанностей, политику взаимоотношений с факторинговыми компаниями и коммерческими банками, с товарными и валютными биржами.

Понятие дебиторской задолженности считается исключительно значимым с целью определения финансового состояния организации, состояния источников финансирования текущих и капитальных затрат, а также для оценки правильности и обоснованности принимаемых управленческих решений.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что дебиторская задолженность является обязательным элементом сбытовой деятельности любой организации. Очень высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь организации. Рациональное использование коммерческого кредита способствует увеличению продаж, росту части рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты организации, так же что в настоящее время необходимость привлечения

заемных средств обусловлена недостатком наиболее ликвидных активов предприятия, необходимых для приобретения сырья, материалов, товаров для продажи и основных производственных фондов.

Объектом исследования является ООО «Компания пенопласт».

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе реализации стратегии кредитования предприятия и её совершенствования.

Целью исследования данной работы является изучение теоретических основ и методических аспектов совершенствования кредитной политики предприятия.

В соответствии с целью поставлены следующие задачи:

1 Рассмотреть теоретические основы формирования кредитной политики предприятий;

2 Провести оценку формирования и эффективности кредитной политики ООО «Компания пенопласт»;

3 Выявить особенности кредитной политики ООО «Компания пенопласт», как основы управления дебиторской задолженностью и дать рекомендации по ее совершенствованию;

Методологическую основу данной работы составили научные труды: Ковалевой В.В., Селезневой Н.Н., Шеремета А.Д., Сайфулина Р. С, Бланка И.А. и других, а также различные нормативно-правовые источники.

При проведении изучения применялись экономические методы - анализ, логический подход к оценке экономических явлений, сравнение изучаемых показателей.

Практическая значимость деятельности состоит в создании путей совершенствования кредитной политики предприятия ООО «Компания пенопласт».

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав, выводов и предложений, списка использованной литературы и приложений.

В первой главе рассмотрены основные принципы развития кредитной политики организации. В частности, представлены понятие и критерии подбора кредитной политики организации, процедура и этапы разработки кредитной политики предприятия, а также инструменты кредитной политики организации.

Во второй главе показана оценка кредитной политики организации на примере ООО «Компания пенопласт». В заключительной, третьей главе намечены пути совершенствования кредитной политики предприятия ООО «Компания пенопласт» и произведена их оценка.

Общий объем работы 96 страницы, работа иллюстрирована 7 рисунками; 27 таблицами, 3 приложениями. Список использованных источников включает в себя 41 источник.

1 Теоретические основы формирования кредитной политики предприятий

1.1 Понятие и критерии выбора кредитной политики

Финансирование компании - это особая процедура предоставления компании необходимыми средствами с целью реализации его работы с помощью изъятия денег у иных участников рыночных взаимоотношений на возмездной основе.

Объектами кредитования юридических лиц могут являться продукты и обслуживание, поставляемые заемщику согласно конкретным договорам; используемые ресурсы в полном; субсидирование производственных расходов; заработная плата сотрудникам компании.

Субъектами кредитования в компании считаются владельцы и кредиторы.

Предметом движения кредитования считаются финансовые взаимоотношения, появляющиеся вследствие предоставления денег[23].

Главной составляющей частью кратковременной финансовой политики компании считается стратегия управления используемым состоянием, которая,

в свою очередь, содержит в себе кредитную политику компании. Подобным способом, кредитная политика предприятия считается составляющей частью политики по финансированию используемых денег [21].

Кредитная стратегия компании - это данная стратегия, нацеленная в вовлечение денег с целью финансирования нынешней работы и расположение на время независимых денег.

Основные цели кредитной политики:

- увеличение рентабельности собственного капитала за счет применения заемных средств и размещения собственных временно свободных денег;
- минимизирование цены привлеченных ссудных денег;
- сокращение кредитных рисков.

Наиболее важной задачей компании считается создание политики краткосрочных заимствований с целью предоставления гибкого финансирования текущей работы.

Крупные заимствования повышают угрозу утраты ликвидности заемщиком, оплата % за кредит принадлежит к первостепенным платежам согласно сопоставлению с выплатой дивидендов и повышает стабильные расходы компании, а в соответствие с этим увеличивает угрозы заемщика.

В ходе управления используемым капиталом с применением заемных источников финансовому менеджеру следует решать большое число различных проблем, какие то можно ранжировать согласно уровня конкретизации, согласно скоротечному показателю. Относительно данные проблемы возможно разбит на политические, стратегические и тактические (таблица 1).

Таблица 1 - Трехуровневая модель управления кредитованием на предприятии [25]

Уровень	Задачи
Политика	Формирование единого направления действий при использовании заемных средств: <ul style="list-style-type: none">- установление объема участия заемного капитала, возможной степени зависимости от кредиторов;- подбор модификации управления оборотным

Уровень	Задачи
	капиталом.
Стратегия	<p>Формирование обязательств с целью текущего финансирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> - установление области стратегических кредиторов; - установление конфигурации заимствований с учетом отличительных черт производственно-экономического цикла компании, стоимости заемных средств и налогового аспекта заимствований.
Тактика	<p>Оперативное предоставление эластичности текущего финансирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышение либо снижение размеров заимствований в соответствии с изменяющимися потребностями компании; - контролирование за своевременным закрытием обязанности и выплаты %; - сохранение равновесия среди условий и обязательствами по суммам и срокам (ликвидности); подбор конфигурации реструктуризации долга.

Отличают соответствующие типы кредитования компании:

- финансовый кредит, приобретенный от банковских и небанковских финансово-кредитных органов,
- коммерческий кредит от поставщиков,
- кредиторская задолженность компании,
- задолженность по эмиссии долговых ценных бумаг и др. [13]

Форма предоставления кредита может быть как товарная так и денежная.

Выбор модификации управления используемым состоянием, в таком случае участия кредитных источников в оплате текущей деятельности компании находится в зависимости также от вида и формы кредитования в компании. Кредитную политику, возможно определить как комплекс событий, нацеленных на формирование обстоятельств с целью результативного

размещения привлеченных денег в кредиты в целях предоставления устойчивого увеличения дохода кредитора.

Кредитная стратегия – это данная концепция границ и законов, нацеленных на реализацию контролирования за проведением и применением кредитов, предоставляемых компанией или банком.

Кредитная стратегия берется на год, согласно по истечении которого устанавливаются цели и задачи, установленные образцы, комбинация и требования. Целями кредитной стратегии обязаны являться увеличение производительности инвестирования денег в дебиторскую задолженность, повышение размера продаж и эффективности на вложенные ресурсы.

Выделяют 3 типа кредитной стратегии:

- консервативная;
- умеренная;
- агрессивная.

Ускорение оборачиваемости используемых денег ни как не потребует важных расходов и приводит к увеличению размеров изготовления и реализации продукции. В качестве оборотного капитала в компании применяют текущие активы.

Фонды, применяемые в свойстве денежных средств, проходят конкретный цикл:

- 1 Реализуемые активы применяются с целью приобретения начальных использованных материалов, которые превращают в готовую продукцию;
- 2 Продукция продается в кредит, образуя счета дебиторов;
- 3 Счета дебитора оплачиваются и инкассируются, преобразуясь в реализуемые активы.

Повышение оборачиваемости используемых денег сводится к раскрытию итогов и расходов, сопряженных с сбережением резервов, и подведению рационального равновесия резервов и расходов.

Для ускорения оборачиваемости используемых денег в компании уместно осуществить:

- составление плана покупок необходимых материалов;
- внедрение строгих производственных концепций;
- применение современных складов;
- усовершенствование моделирование спроса;
- стремительную доставку сырья и материалов.

Второй подход форсирования оборачиваемости оборотного капитала заключается в уменьшении счетов дебиторов.

Уровень дебиторской задолженности формируется многочисленными условиями: тип продукта, вместимость рынка, уровень интенсивности рынка этой продукцией, установленная в компании система расчетов и др.

Управление дебиторской задолженностью подразумевает контролирование за оборачиваемостью денег в расчетах. Форсирование оборачиваемости в динамике рассматривается равно как позитивная направленность. Огромной значимостью обладает подбор возможных потребителей и установление обязательств оплаты продуктов, предусматриваемых в договорах.

Отбор выполняется с помощью внешних критериев:

- Выполнение платежной выдержки в прошлом;
- прогнозные экономические способности потребителя согласно плате запрашиваемого им размера продуктов;
- степень текущей платежеспособности;
- степень экономической стабильности;
- финансовые и экономические требования компании-продавца.

Наиболее эффективными методами влияния на дебиторов с целью закрытия задолженности считаются направление писем, телефонные звонки, индивидуальные визиты, реализация задолженности особым учреждениям (факторинг).

Третий подход уменьшения потерь используемого денежных средств состоит в наилучшем применении доступных валютных денег:

- нужен основной резерв денежных средств с целью исполнения текущих расчетов;
- нужны конкретные денежные средства с целью возмещения внезапных затрат;
- уместно иметь конкретную величину независимых денежных средств с целью предоставления вероятного либо ожидаемого расширения работы.

К валютным средствам могут быть применены модели, разрешающие оптимизировать значение валютных денег. В западной практике максимальное продвижение приобрела модель Баумоля и модель Миллера–Орра.

Согласно модификации Баумоля, подразумевается, то что предприятие приступает работать, обладая наибольший и подходящий уровень валютных денег, и далее регулярно расходует их в протяжении определенного этапа времени. Все без исключения прибывающие ресурсы от реализации продуктов и услуг предприятие вносит в краткосрочные ценные бумаги. Ровно как только резерв денежных средств истощается, т.е. делается равным нулю либо доходит определенного установленного уровня защищенности, предприятие реализует долю ценных бумаг и этим наиболее пополняет резерв валютных денег вплоть до начальной величины.

Подобным способом, динамика остатка средств на расчетном счете представляет собой "пилообразный" график (рис. 1).

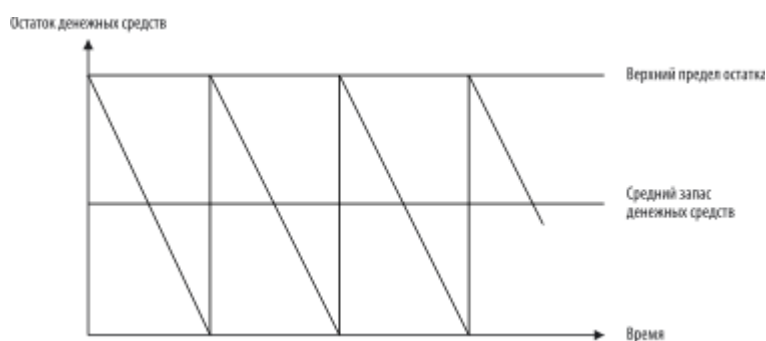


Рисунок 1 – Зависимость изменения остатка средств на расчетном счете (модель Баумоля-Тобина)

Модель Баумоля применима с целью компании, денежные расходы которых стабильны и предсказуемы.

Сумма пополнения (Q) вычисляется по формуле

$$Q = \frac{2 \times V \times c}{r}, \quad (1)$$

где V – ожидаемая необходимость в денежных средствах в периоде (год, квартал, месяц),

c – затраты согласно конвертации денежных средств в ценные бумаги;

r – подходящий и вероятный с целью компаний приносящий процентную прибыль по краткосрочным финансовым вложениям, к примеру, в государственные ценные бумаги.

Таким способом, обычный запас денежных средств является $Q/2$, а единое число сделок по конвертации ценных бумаг в денежные средства (k) равно:

$$k = V Q, \quad (2)$$

Единые затраты (OP) по реализации такой политики управления денежными средствами составят:

$$OP = c \times k + r \times Q/2, \quad (3)$$

Первое слагаемое в данной формуле предполагает собой непосредственные затраты, второе – упущенная польза от сохранения денег на расчетном счете взамен того, чтобы вкладывать их в ценные бумаги.

Модель Миллера–Орра может помочь дать ответ на вопрос, каким способом необходимо распоряжаться валютным резервом, в случае если нельзя прогнозировать ежедневный убыток поступления денежных средств.

Остаток денег на расчетном счете изменяется в плоть до того, пока не дойдет до верхней границы. Ровно, как только это свершается, компания

приступает приобретать довольно большое количество ценных бумаг с целью вернуть резерв денежных средств к определенному обычному уровню (точка возврата).

Основными формами коммерческого кредитования являются:

- вексель;
- кредиторская задолженность.

Кредиторская задолженность как ресурс финансирования образовывается из-за имеющейся концепции платежей компании и содержит долг перед подрядчиками и поставщиками, перед дочерними и зависимыми обществами, векселя к уплате, долг по оплате труда, общественному страхованию и обеспечению, долг перед бюджетом.

Логичность операций согласно управлению остатком средств на расчетном счете показана схематически (на рис. 2).



Рисунок 2 - Модель Миллера-Орра

Традиционные формы кратковременного кредитования объединены с применением таких экономических инструментов, как:

- учетный (вексельный) кредит;
- акцептный кредит;
- факторинг;
- форфейтинг.

Учетный (вексельный) кредит исполняется посредством приобретения (учета) векселя у векселедержателя вплоть до прихода времени платежа согласно векселю.

Акцептный кредит исполняется посредством акцептования банком выставленных экспортером компании – импортеру тратт (переводных векселей); применяется в основном во внешней торговле.

Факторинг предполагает собой реализацию предприятием дебиторской задолженности согласно сокращенной стоимости специальному банку либо финансовой организации с целью пополнения быстро реализуемых денежных средств.

Форфейтинг – модель кратковременного кредитования экспортных операций, имеет соответствующие характерные черты:

- финансирование осуществляется в форме получением банком у экспортера акцептованного импортером векселя;

- приобретением банком векселя исполняется, ровно как принцип, с дисконтом (т.е. вексель приобретается согласно стоимости ниже нарицательной цены). Объем дисконта находится в зависимости от платежеспособности импортера, времени кредита, рыночных процентных ставок по кредиту в данной валюте и т.д.;

- форфетирование избавляет компанию экспортера от кредитных рисков и уменьшает значение дебиторской задолженности.

Собственный список источников повышения денежных средств ограниченны в первую очередь возможностью извлечения нужной доходности.

Подобным способом, распоряжаясь оборотными активами, компания приобретает вероятность в наименьшем уровне находиться в зависимости от внешних источников получения денег и увеличить свою ликвидность. Результативное управление оборотными активами рассматривается ровно как единственный из методов удовлетворения необходимости в капитале.

Продажа в кредит объясняет возникновение отличий среди бухгалтерскими (учетными) и действительными денежными показателями реализации продукции.

До этапа оплаты процедура осуществлений с точки зрения перемещения денежных средств еще длиться, что приводит к появлению дебиторской

задолженности.

Процесс управления дебиторской задолженностью содержит следующие этапы:

- 1 Экономическое исследование работы компании поставщика;
- 2 Создание кредитной политики организации;
- 3 Утверждение постановления о предоставлении кредита, страхование дебиторской задолженности;
- 4 Перемена кредитной политики организации;
- 5 Контролирование за отгрузкой продукции, выпиской счета и его отправкой покупателю; формирование картотеки дебиторов;
- 6 Контролирование за финансовым состоянием дебиторов;
- 7 В случае непогашения обязанности или его доли формирование оперативной связи с дебитором на предмет признания им долга;
- 8 Заявление в арбитражный суд с иском о взыскании просроченной задолженности;
- 9 Возбуждение дела о банкротстве;

Компенсация потерь с фонда компенсации неисполнимых обязательств. Нередко реализация в кредит порождает существенное увеличение дебиторской задолженности, что способно послужить причиной увеличения, как расходов, так и рисков. Оценка позитивных и негативных итогов кредитной политики обязана являться составляющей частью управления дебиторской задолженностью.

Подобным способом, совокупность проблем, характеризующихся целями кредитной политики компании, разрешению каких содействует, в том числе, уменьшению дебиторской задолженности, выглядит соответствующим образом:

- установление кредитных лимитов в взаимоотношениях с потребителями (заказчиками) и контролирование их;
- контролирование за сроками погашения дебиторской задолженности и утверждение следующих мер по ее взысканию (уведомление, наказание и т.п.);

- подготовка и руководство информацией о потребителях (заказчиках);
- анализ платежеспособности потребителя (заказчика);
- контролирование платежных обязательств заявок;
- наблюдение дебиторской задолженности (этапа выражения, оборачиваемости, возраста дебиторской задолженности и т.д.);
- исследование, составление плана и контролирование кредитных и долговых отношений.

1.2 Порядок и этапы разработки кредитной политики

Присутствие обдуманной кредитной политики - гарантия успешности и стабильности организации, предоставляющего товары и услуги в обстоятельствах отсроченного платежа. Правильно проводимая кредитная политика может поднять на новый уровень платежную выдержку покупателей, существенно усовершенствовать свойство денежного потока и, как результат, увеличить характеристики производительности работы компании.

При верной кредитной политике компания приобретает соответствующие дополнительные преимущества:

- дебиторская задолженность находится под контролем, существует возможность прогнозировать средства и сроки поступления денег;
- у персонала существует отчетливое описание операций согласно взаимодействию с покупателями и взысканию дебиторской задолженности;
- составление плана является более эффективным, таким образом повышается точность моделирования поступления и расходования денежных средств и необходимости привлечения заемных средств, в частности, кредитов.

Разберем этапы исследования кредитной политики:

1 Следует установление обстоятельств предоставления товарного кредита по типам или сегментам покупателей. Для отдельных организаций формирование так называемой матрицы цен документа, регламентирующего

уровень стоимости на товар или услугу в зависимости от сроков его оплаты и исполнения иных обязательств.

2 Необходимо произвести расчет наибольшего срока предоставления товарного кредита.

3 Затем необходимо разработать регламент выполнения кредитной политики.

Кредитная политика определяет следующие требования:

- кому предоставлять кредит - стандарты оценки потребителей;
- на каких условиях - зависимость стоимости товара от объемов продаж, сроков оплаты, выполнения других установленных потребителю задач;
- какое количество - определение кредитного лимита;
- установить ответственность нарушителей, какова процедура погашения просроченной дебиторской задолженности.

4 Значимым ресурсом считается кредитная селекция покупателей. Обеспечение коммерческих кредитов абсолютно всем повергнет не к возрастанию прибыли, а напротив, ее уменьшению за счет роста безнадежной дебиторской задолженности с последующим ее списанием и дефициту денежных средств для расчетов с поставщиками из-за результата стягивания сроков оплаты.

Таким способом, разрешение - кому предоставлять кредит, находится в зависимости от рисков не возврата либо от затягивания сроков оплаты.

Классификация потребителей по группам риска - своеобразный "фундамент" кредитной политики.

Все дебиторы оцениваются согласно из показателей с присвоением оценки в баллах (с 1 и в плоть до 100). С целью стандартизации балльных оценок рекомендуется составлять сводную таблицу оценок показателей в баллах [41].

Длительность кредита обязана принимать во внимание промежуток операционного цикла покупателя, и, к примеру, задержка платежа для точки на открытом рынке обязана быть значительно меньше длительности товарного кредита для дистрибутора. При определении кредитного лимита возможно

руководствоваться плановым объемом продаж периода. При этом предполагается, что период кредитования установлен предварительно.

После того, как организация определилась с торговой политикой, остается только лишь гарантировать оценку ее действенности и системы исполнения.

Контроль состояния дебиторской задолженности содержит:

- бюджет дебиторской задолженности;
- госреестр "старения" дебиторской задолженности;
- наблюдение динамики ключевых характеристик, характеризующих дебиторскую задолженность. Среди основных факторов, определяющих, почему покупатели не оплачивают по своим долгам, возможно выделить соответствующие категории.

Первая категория – предпосылки финансового характера более важные в нынешних обстоятельствах. Потребитель считается честным, однако на время ощущает недостаток используемых денег согласно обязательству по причине кризисных процессов на рынке.

Вторая категория - предпосылки "политического" нрава. Заемщик имеет ресурсы, не отказывается платить, однако не выплачивает своевременно.

Третья категория – форс - мажорные обстоятельства, условия либо влияние непреодолимых сил.

Четвертая категория – предпосылки бесчестного нрава. К примеру, заемщик первоначально не намеривался расплачиваться [4].

После того как причины определены, необходимо приступить к активным действиям, определяться, на какие из процедур регламента сделать упор.

Способы влияния на должников наиболее обобщенно можно классифицировать следующим способом:

- 1 Психологические - стабильные напоминания по телефону (факсу, почте), распространение данных о приостановках платежей из числа смежных поставщиков иных заинтересованных лиц либо применение различных СМИ.

При этом психологическое влияние в действительности оказывает очень эффективное влияние для честных дебиторов.

2 Экономические - финансовые санкции (взыскание, пеня, неустойка) и залоговые взаимоотношения.

3 Юридические - претензионная работа, досудебная переписка и подача иска в судебный процесс [7].

Тип кредитной политики неразделимо связан с видом политики управления оборотными активами.

Существуют три ключевых вида управления текущими активами - консервативный, умеренный и агрессивный.

Консервативный тип денежно-кредитной политики направлен на минимизацию кредитного риска. В случае если консерватизм производить как залог максимизации ликвидности, в таком случае с данным типом кредитной политики организации значительно увеличит ликвидность дебиторской задолженности, а кроме того имеет обладает запасом извлечения дополнительного заработка за счет повышения продаж посредством расширения товарного кредита.

Осуществляя данный вид денежно-кредитной политики, организация:

- уменьшает область потребителей продукта в кредит согласно группам высокого риска;
- уменьшает период кредита и его объем, использует строгие требования кредитования и увеличивает цену товарного кредита;
- применяет жесткие операции по сбору дебиторской задолженности.

В следствии подобного типа управления оборотными активами часть используемых активов к единой сумме активов считается сравнительно незначительной (меньше 40%), а промежуток их оборачиваемости режима пятьдесят суток.

Умеренный вид кредитной политики деятельности компании предоставляет характерные требования её реализации в соответствии осуществления в соответствии с коммерческой и экономической практикой и

ориентируется на средний уровень кредитного риска для продаж с отсрочкой платежа. Часть используемых активов к общим активам составляет 45%, длительность оборота оборотных средств порядка семьдесят суток.

Агрессивный вид кредитной политики приоритетной целью имеет увеличение рентабельности, т. е. максимизацию дополнительных доходов за счет повышения продаж товаров в кредит, несмотря на высокий уровень кредитного риска, который сопровождает эти операции. Устройством осуществления политики подобного типа является кредитование рискованных покупателей, повышение времени кредита и его объема, сокращение цены кредита вплоть до возможного размера, обеспечение покупателям вероятность проделывания кредита. В следствие данного вида управления используемыми оборотными средствами, их часть в совокупном объеме активов является наиболее 50%, длительность выражения используемых денег порядка 95 суток. В настоящее время есть даже функция - 0% за кредит, когда торговая организация заключает соглашение с банком, сама оплачивает долю, и % вводятся в стоимость продукта, а потребитель выплачивает только лишь за перевод денежных средств 0,5 -1%.

Для принятия постановления о виде кредитной политики организации стратегические ее направления могут быть установлены с применением матричного способа (таблица 2) [50].

Агрессивная политика характеризуется значительной степенью прибыльности и риска. Наоборот, консервативная политика характеризуется значительной ликвидностью, невысоким риском и невысокой прибыльностью. На пересечении располагается умеренный тип кредитной политики.

Таблица 2 - Матрица стратегии кредитной политики фирмы

Уровень/показатель	Высокий	Средний	Низкий
Рентабельность	Агрессивная	Умеренная	Консервативная
Ликвидность	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Риск	Агрессивная	Умеренная	Консервативная

Комплекс проблем, определенных кредитной политикой компании, разрешение которых содействует оптимизации уровня дебиторской задолженности, содержит в себе:

- 1 Установление кредитных лимитов в взаимоотношениях с заказчиками (покупателями);
 - 2 Контролирование сроков дебиторской задолженности и следующие мероприятия согласно ее взысканию;
 - 3 Подготовка и обрабатывание данных о потребителях;
 - 4 Анализ платежеспособности потребителя;
 - 5 Контролирование и требование оплаты заказа;
 - 6 Контролирование дебиторской задолженности;
 - 7 Исследование, составление плана и контроль кредитов и долгов;
- Совместная работа с услугами менеджмента, ценообразования и другими связанными с продажами департаментами.

Разработке кредитной политике предшествует детальное исследование, привлечение и использование заемных средств в предшествующем этапе. Целью подобного анализа считается обнаружение объема, состава и конфигурации привлечения заемных средств организацией, а кроме того анализ производительности их использования.

На первом этапе рассмотрения исследуется динамика всеобщего размера привлечения заемных средств в рассматриваемом этапе; темпы этой динамики сопоставляются с темпами прироста суммы собственных ресурсов, размеров операционной и инвестиционной деятельности, общей суммы активов организации.

На втором этапе анализа обуславливаются главные формы привлечения заемных средств, анализируются в динамике удельный вес сформированного финансового кредита и внутренней кредиторской задолженности в общей сумме заемных средств, используемых организацией.

На третьем этапе периода рассмотрения соответствие размеров применяемых организацией заемных средств по периоду их привлечения. В

данных целях проводится надлежащая группировка используемого заемного капитала по данному показателю, исследуется динамика соотношения краткосрочных и долгосрочных оборотных и внеоборотных активов.

На четвертом этапе анализа исследуется структура определенных кредиторов предприятия и условия предоставления ими различных форм финансового и товарного (коммерческих) кредитов. Данные требования разбираются с позиций их соотношения конъюнктуре финансового и товарного рынков.

На пятом этапе анализа исследуется результативность применения заемных средств в целом и отдельных их форм в компании. В данных целях применяются показатели оборачиваемости и рентабельности заемного капитала. Первая категория данных показателей сопоставляется в ходе анализа со средним периодом оборота собственного капитала.

Результаты проведенного анализа служат базой оценки необходимости применения заемных средств в организации в сформировавшихся размерах и формах.

Максимальный размер привлечения диктуется двумя основными критериями:

1 Максимальным результатом финансового левериджа.

Так как объем собственных финансовых ресурсов формируется на предшествующей стадии, единая совокупность применяемого собственного капитала способна определяться заранее. По отношению к ней рассчитывается коэффициент финансового левериджа (коэффициент финансирования), при котором его эффект будет максимальным. С учетом суммы собственного капитала в будущем этапе и вычислительного коэффициента финансового левериджа рассчитывается максимальный размер заемных средств, предоставляющий результативное применение собственного капитала.

Эффект экономического рычага (ЭЭР) - это увеличение к рентабельности собственных денег, получаемое вследствие применению кредита, невзирая на платность.

2 Предоставление необходимой экономической стабильности компании. Она должна оцениваться не только с позиции самой компании, однако и с позиции возможных его кредиторов, что обеспечит впоследствии снижение стоимости привлечения заемных средств.

С учетом данных условий организация определяет предел применения заемных средств в собственной хозяйственной деятельности.

Расчет абсолютного времени применения заемных средств осуществляется в разрезе упомянутых компонентов отталкиваясь из целей их применения и сформировавшихся на финансовом рынке практике установления льготного этапа и срока погашения. Средний срок применения заемных средств предполагает собой средний расчетный период, в протяжении которого они прибывают в использовании на предприятии.

Он определяется по формуле

$$ССЗ = СПЗ / 2 + ЛП + ПП / 2, \quad (4)$$

где ССЗ - средний период использования заемных средств;

СПЗ - период полезного примирения заемных средств;

ЛП - льготный период;

ПП - срок погашения.

Средний период применения заемных средств определяется по каждому целевому направлению привлечения этих средств; по объему их привлечения на кратко - и долгосрочной основе; по привлекаемой сумме заемных средств в целом. Соотношение заемных средств, привлекаемых на кратко - и долгосрочной основе, может быть оптимизировано также с учетом стоимости их привлечения.

Состав кредиторов обуславливается формами привлечения заемных средств. Главными кредиторами компании являются, как правило его постоянные поставщики, с которыми определены продолжительные

коммерческие связи, а также коммерческий банк, осуществляющий его расчетно-кассовое обслуживание.

Критерием производительности применения кредитов выступают показатели оборачиваемости и рентабельности капитала.

В целях избежание потерь в обстоятельствах неустойчивости экономики и обширно практикуемой предоплаты продукции уместно осуществлять исследование дебиторской задолженности и установить контроль за оборачиваемостью средств в этих расчетах. Коэффициент оборачиваемости свидетельствует о уровне возврата задолженности, ее ликвидности.

При рассмотрении рассчитывается оборачиваемость средств в дебиторской задолженности по формуле

$$K = П / З, \tag{5}$$

где: К – показатель оборачиваемости (количество оборотов средств в дебиторской задолженности);

П - объем отгруженной продукции согласно отпускным оценкам;

З - средняя дебиторская задолженность.

При рассмотрении оборота денег в дебиторской задолженности может быть представлена в днях (Одн), т.е. отражать продолжительность одного оборота.

Тогда,

$$Одн = (З * Д) / П, \tag{6}$$

где: Д - количество дней в периоде;

П - объем отгруженной согласно отпускным расценкам;

З - средняя дебиторская задолженность.

Оценка эффективности кредитной политики:

Показатель среднедневной маржинальной прибыли (P_n) рассчитывается по следующей формуле

$$P_n = P / dn, \quad (7)$$

где: P - маржинальный доход, полученный за период оборачиваемости дебиторской задолженности;

dn - промежуток оборачиваемости дебиторской задолженности (**в** рабочих днях).

Наиболее результативной станет такая кредитная политика, при которой значение показателя P_n предельно. Применять данный коэффициент удобно не только лишь при пересмотре кредитной политики организации в целом, но и при оценке эффективности работы с разными контрагентами.

Для управления дебиторской задолженностью необходима следующая информация:

- сведения о выставленных дебиторам счётах, которые не оплачены на настоящий момент;
- период просрочки платежа по каждому из счетов;
- объем безнадёжной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов;
- кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

Критический период оплаты - срок, никак не позднее которой должен быть осуществлён платёж согласно предоставленному коммерческому кредиту.

Для того чтобы иметь возможность контролировать критический период оплаты, необходимо принимать во внимание длительность откладывание платежа, а также дату возникновения дебиторской задолженности. Фактором появления дебиторской задолженности является срок перехода имущества на продукцию от продавца к покупателю, установленная в договоре (дата

подписания договора, отгрузки товара со склада продавца, дата поступления продукции к покупателю и т.д.).

Для того чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости организации и увеличению ее доходности и конкурентоспособности, менеджменту организации необходимо выработать конкретную стратегическую линию в отношении характера привлечения и применения кредитов.

Таким способом, рассмотрев абстрактные основные принципы развития кредитной политики, перейдем к ее анализу на примере ООО «Компания пенопласт».

2 Оценка кредитной политики на примере ООО «Компания пенопласт»

2.1 Краткая характеристика и основные экономические показатели

Работа выполнена на материалах общества с ограниченной ответственностью (далее именуемое как Общество) «Компания пенопласт». Юридический адрес: 660061, г. Красноярск, ул. Калинина, 53.

Общество зарегистрировано 20.02.2004г.

Уставный капитал общества составляет 10 тысяч рублей.

Форма собственности организации – частная.

Основной вид деятельности предприятия

- 51.53.24 – Оптовая торговля прочими строительными материалами.

Дополнительные виды деятельности:

- 45.21.6 - Производство общестроительных работ по строительству прочих зданий и сооружений, не включенных в другие группировки;

- 70.12.1 - Покупка и продажа собственного нежилого недвижимого имущества;

- 70.12.2 - Покупка и продажа собственных нежилых зданий и помещений.

Среднегодовая численность персонала по состоянию на 31.12.2015г. составила 15 человек.

Общее руководство осуществляет единоличный директор.

Сведения об организации представлены в таблице 3.

Общество с ограниченной ответственностью имеет внутренние нормативные документы - Положения, Приказы, Распоряжения, Штатное расписание и прочие.

Организация находится на общей системе налогообложения, является плательщиком НДС, налога на прибыль организаций, налоговым агентом по НДФЛ.

Таблица 3 – Организационная характеристика ООО «Компания пенопласт» на 01.01.2015 года

Критерии	Характеристика
Наименование	Общества с ограниченной ответственностью «Компания пенопласт».
Форма собственности	частная
Организационно-правовая форма	в соответствии с ГК РФ
Тип предприятия в соответствии с основным видом деятельности	Торгово-производственное предприятие
Режим налогообложения	общая система налогообложения
Необходимость в обязательном аудите	нет
Размер предприятия	Малое предприятие
Количество лет работы на рынке	11 лет
Место расположения	Юридический адрес совпадает с фактическим: 660061, г. Красноярск, ул. Калинина, 53.
Наличие других видов деятельности	Да - 45.21.6 - Производство общестроительных работ по строительству прочих зданий и сооружений, не включенных в другие группировки; - 70.12.1 - Покупка и продажа собственного нежилого недвижимого имущества; - 70.12.2 - Покупка и продажа собственных нежилых зданий и помещений.
Ассортиментный профиль	продукция промышленного назначения непродовольственные товары
Основной контингент покупателей (заказчиков)	юридические лица
Тип структуры управления	линейно-функциональная
Тип конкурентной среды	совершенная конкуренция

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 3.

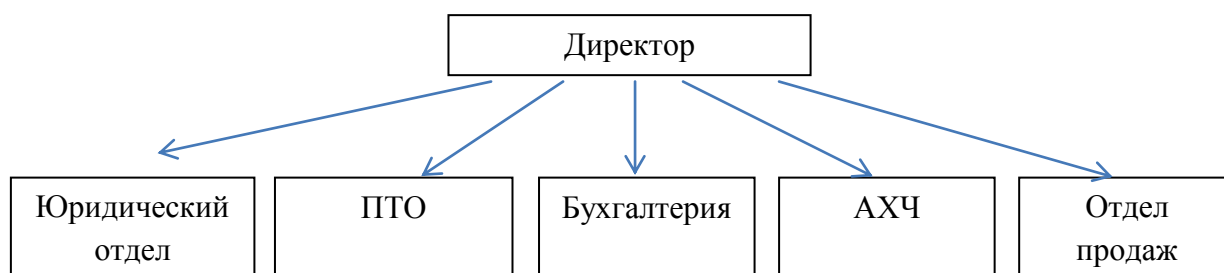


Рисунок 3 – Организационная структура ООО «Компания пенопласт»

Далее в рамках организационно-экономической характеристики проведем анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Компания пенопласт» (таблица 4).

Таблица 4 - Анализ динамики результатов хозяйственной деятельности ООО «Компания пенопласт» за 2014-2015 годы

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	2014 год	2015 год		
1 Выручка (нетто) от продажи, тыс.руб.	12851	32620	19769	254
1.1 Себестоимость продаж, тыс.руб.	10271	28915	18644	282
2 Среднегодовая стоимость запасов, тыс.руб.	11554	7613	-3942	66
3 Скорость обращения товаров, об. (стр.1.1/стр.2)	1	4	3	427
4 Среднесписочная численность работающих , всего, чел.	8	10	2	125
5 Производительность труда одного работающего, тыс.руб. (стр.1/стр.4)	1606	3262	1656	203
6 Среднегодовая стоимость собственных основных средств, тыс.руб.	128914	81041	-47873	63
7 Фондоотдача, руб. (стр.1/стр.6)	0,10	0,40	0,30	404

Окончание таблицы 4

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	2014 год	2015 год		
8 Расходы на оплату труда, тыс.руб.	649	670	21	103
9 Среднегодовая заработная плата 1 работника, тыс.руб. (стр.8/стр.4)	81	67	-14	83
10 Комплексный показатель эффективности хозяйствования, % ((стр.3+стр.5+стр.7)/3)	x	x	x	345

Результат хозяйственной деятельности Общества вырос за период на 154% или 19769 тыс. руб., что свидетельствует об увеличении масштабов деятельности предприятия и оценивается положительно. Себестоимость продаж в отчетном году выше суммы предыдущего года на 182% или 18644 тыс. руб.

Среднегодовая стоимость запасов за период уменьшилась на 34% или 3942 тыс. руб. Оборачиваемость запасов в отчетном году составила 4 оборота, что в 4 раза выше, чем в прошлом, что характеризует увеличение эффективности использования запасов на 3 оборота.

В связи с увеличением объемов выручки численность сотрудников предприятия приросла на 25% или на 2 работников. Производительность труда одного сотрудника в 2015 году составила 3262 тыс. руб., что на 1656 тыс. руб. больше, чем в 2014 году, и привело к росту выручки в сумме 16 560 тыс. руб. (1656*10). Сумма расходов на оплату труда на предприятии за отчетный год составила 670 тыс.руб., что на 3% выше расходов прошлого года, однако среднегодовая заработная плата сотрудников уменьшилась на 14 тыс.руб. или 17%.

Среднегодовая стоимость собственных основных средств предприятия по балансу уменьшилась на 37%, что в свою очередь при росте выручки повлияло

на повышение эффективности использования, показатель фондоотдачи вырос на 0,30 руб. или в 4 раза. Таким образом, в 2015 году на каждый 1 руб. стоимости основных средств, предприятие получило 0,40 руб. выручки от продаж, тогда как в 2014 году 0,10 руб. Рост эффективности использования ресурсов в данном случае оценивается положительно, в связи с ростом выручки и снижением стоимости самого ресурса.

Из данных проведенного анализа видно, что прирост результата хозяйственной деятельности связан с ростом эффективности использования ресурсов, что заслуживает в целом положительную оценку.

В ходе дальнейшего исследования целесообразно провести анализ финансовых результатов деятельности организации.

Таблица 5 - Анализ динамики результатов финансовой деятельности ООО «Компания пенопласт» за 2014-2015 годы

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	2014 год	2015 год		
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	12851	32620	19769	254
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	10271	28915	18644	282
Уровень себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, %	79,92	88,64	8,72	111
Валовая прибыль, тыс. руб.	2580	3705	1125	144
- уровень валовой прибыли (валовая маржа) %	2,01	1,14	-0,87	x
Коммерческие расходы, тыс. руб.	67	26	-41	39
Управленческие расходы, тыс. руб.	2351	3665	0	0
Уровень коммерческих и управленческих расходов, %	0,52	0,08	-0,44	x
Прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб.	162	14	-148	9

Окончание таблицы 5

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	2014 год	2015 год		
Рентабельность продаж, %	1,26	0,04	-1,22	x
Доходы по прочим видам деятельности, тыс. руб.	19703	8832	-10871	45
Расходы по прочим видам деятельности, тыс. руб.	2055	15995	13940	778
Чистые активы, тыс. руб.	129352	79375,5	-49976,5	61
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	17810	-7149	-24959	-40
Рентабельность (убыточность) деятельности, %	138,588	-21,92	-160,50	x
Налог на прибыль и другие аналогичные платежи, тыс. руб.	22	0	-22,00	0
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	17789	-7014	-24803	-39
Рентабельность конечной деятельности (чистая маржа), %	138,425	-21,50	-159,93	x
Среднегодовая балансовая стоимость активов, тыс. руб.	309490	95526,5	-213963,5	31
Рентабельность совокупных активов организации, %	5,75	-7,34	-13,09	x
Рентабельность чистых активов, %	13,75	-8,84	-22,59	x
ЕБИТДА, тыс. руб.	6151	5134	-1017	83
Удельный вес ЕБИТДА в выручке, %	47,86	15,74	-32,13	x

Как видно из таблицы 5, выручка от продаж за анализируемый период увеличилась на 154%. Сумма валовой прибыли, полученная по итогам 2015 года составила 3705 тыс.руб., что на 44% выше, чем в прошлом году. При более интенсивном росте себестоимости это привело к снижению среднего уровня

валовой прибыли с 2,01% до 1,14%, т.е. на 0,87 процентных пункта.

Сумма расходов на продажу выросла на 1273 тыс. руб., при этом уровень коммерческих и управленческих расходов уменьшился на 0,44%.

В отчетном году предприятием получена прибыль от основной деятельности в сумме прибыли от продаж 14 тыс.руб., что меньше предыдущего года на 148 тыс руб. или 91%. Рентабельность продаж упала на 1,22%, это означает, что в 2015 году предприятие на каждые 100 руб. выручки от продаж имело прибыли 0,04 руб., тогда как в 2014 году получило 1,26 руб. прибыли.

По итогам прочей деятельности в 2015 году организацией получен убыток в сумме 7163 тыс.руб., что меньше результата от прочей деятельности прошлого года, когда прибыль составила 17648 тыс. руб. , при этом прочие доходы уменьшились на 55% или 10871 тыс. руб, а прочие расходы выросли в 7 раз или на 13940 тыс. руб.

Отрицательное влияние результатов прочей деятельности привело к получению убытка до налогообложения в сумме 7149 тыс. руб.

Чистая прибыль так же имеет отрицательный результат, предприятие убыточно. Рентабельность конечной деятельности составила (-21,50%). Рентабельность совокупных активов уменьшилась на 1,55%.

Рентабельность чистых активов уменьшилась на 22,59%., вследствие снижения чистых активов большими темпами, чем снижение балансовой стоимости.

Показатель EBITDA в 2015 году говорит о том, что деятельность организации прибыльна на операционной стадии, еще до оплаты пользования заимствованным капиталом, налогов, амортизации в меньшей сумме на 1017 тыс. руб. или 17%.

Удельный вес EBITDA в выручке 2014г. составил 47,86%, что говорит о том, что прибыльность компании до уплаты процентов, налогов и амортизации составляла в 2014 году почти 50%, тогда как в 2015 году данный показатель равен 15,74%. Снижение прибыльности составило 32,13%.

Данный показатель в 2015г. выше рентабельности продаж на 15,7%.

Таким образом, можно говорить об общем спаде финансовых результатов деятельности организации, обусловленном относительным перерасходом расходов от основной и прочей деятельности и снижением размера активов компании.

Далее проведем вертикальный анализ прибыли до налогообложения с использованием относительных величин структуры (таблица 6).

Таблица 6 - Анализ структуры финансовых результатов ООО «Компания пенопласт» за 2014-2015 годы

Наименование показателей	Фактически за				Абсолютное отклонение по	
	2014 год		2015 год		сумме, тыс.руб.	удельному весу, %
	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %		
А	1	2	3	4	5 (3-1)	6 (4-2)
Прибыль от продаж	162	х	14	х	162	х
Сальдо доходов и расходов от прочей деятельности	17648	х	-7163	х	17648	х
Итого прибыль до налогообложения	17810	100	-7149	100	17810	100
Чистая прибыль	17789	99,88	-7014	98,11	17789	99,88

По итогам анализа финансовых результатов выявлен спад финансового результата, как по сумме, так и по удельному весу.

Далее перейдем к изучению финансового состояния организации и оценке кредитной политики предприятия.

2.2 Оценка формирования и эффективности кредитной политики

Прежде всего, необходимо проанализировать динамику привлечения и размещения финансовых ресурсов, их состав и структуру (таблица 7).

По данным исследования, общая величина капитала предприятия уменьшилась за период на 92,52%, при этом 72,52% финансовых ресурсов были представлены собственными средствами, что позволяет дать позитивную

оценку уровню автономии, поскольку предприятие только на 27,48% зависимо от привлеченного капитала.

Общая величина собственного капитала за анализируемый период уменьшилась на 73,94% или на 27366 тыс.руб. По состоянию на конец 2015 года удельный вес инвестированного капитала, составил 27,48%.

Данную структуру собственных средств нельзя оценить отрицательно, поскольку их основная доля сформирована средствами, полученными в результате прибыльной деятельности.

Преобладание кредиторской задолженности в составе краткосрочных пассивов оценивается положительно, поскольку при условии своевременного ее погашения и отсутствия пеней и штрафов за просрочку платежей, она является «бесплатным» источником финансирования имущества.

Говоря о структуре имущества предприятия, следует отметить, что на конец 2015 года наибольшую долю в активе более 98,63% составляют оборотные активы, внеоборотные 1,38%. На начало года была обратная картина – внеоборотные активы составляли 91,16%, оборотные 8,84%. Данный факт обусловлен окончанием строительства и передачей построенного нежилого объекта торговой базы на Калинина заказчику, а так же списание основных средств по результатам актов оценочной комиссией.

На начало и конец исследуемого периода наибольший удельный вес в стоимости оборотных активов занимают запасы и дебиторская задолженность. Стоит отметить положительную тенденцию снижения дебиторской задолженности, однако ее удельный вес вырос, что оценивается отрицательно. Незначительный удельный вес денежных средств –1,3% на начало 2015 года и 1,44 на конец 2015 года, однако по сравнению с началом периода стоимостная оценка самого показателя снизилась на 2127 тыс. руб. или почти на 92%.

Сложившуюся структуру оборотных активов следует оценить положительно, посредством снижения дебиторской задолженности, в стоимостном выражении по сравнению с началом базисного периода, так и удельного веса задолженности в составе оборотных активов, но при этом

происходят и отрицательные моменты - снижение внеоборотных активов и денежных средств. Это свидетельствует об изъятии средств из оборота и говорит о нерациональности структуры оборотного и внеоборотного капитала.

Графически изменение активов и пассивов за 2014 и 2015 гг. проследим на рисунках 4 и 5.

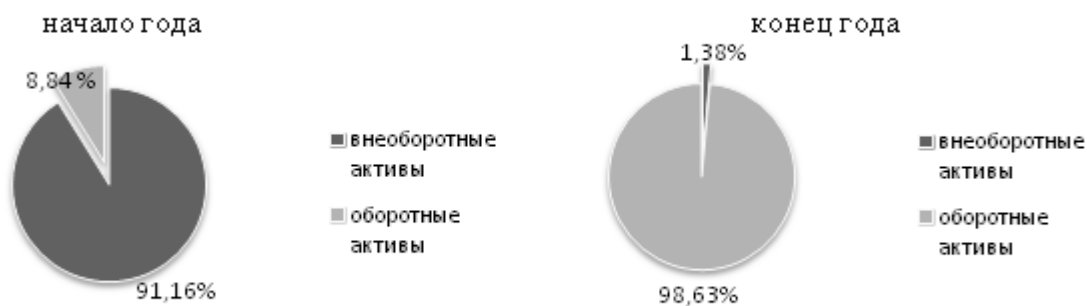


Рисунок 4 - Структура активов предприятия



Рисунок 5 - Структура пассивов предприятия

Сложившаяся структура оборотных активов в целом оценивается негативно, поскольку наблюдается резкий перекоп всех статей. В активе резко снизились внеоборотные активы и выросли оборотные, в основном за счет дебиторской задолженности. Это свидетельствует об отвлечении средств из оборота и говорит о нерациональности структуры оборотного капитала.

Таблица 7 – Анализ состава и структуры финансовых ресурсов ООО «Компания пенопласт» за 2013-2015 годы

Показатели	На конец года						Абсолютное отклонение по		Темп роста, %
	2013		2014		2015		сумме, тыс.руб	удельно му весу, %	
	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %			
1 Финансовые ресурсы, всего	131740,00	100,00	177750,00	100,00	13303,00	100,00	-164447,00	-	7,48
1.1 Собственный капитал	19225,00	14,59	37013,00	20,82	9647,00	72,52	-27366,00	51,69	26,06
1.1.1 Уставный капитал	10,00	0,01	10,00	0,01	10,00	0,08	0,00	0,07	100,00
1.1.2Нераспределенная прибыль	19215,00	14,59	37003,00	20,82	9637,00	72,44	-27366,00	51,62	26,04
1.2Краткосрочные обязательства, из них	112515,00	85,41	140736,00	79,18	3658,00	27,48	-137078,00	-51,70	2,60
1.2.1Кредиторская задолженность	13872,00	10,53	27223,00	15,32	2562,00	19,26	-24661,00	3,94	9,41
2Размещение финансовых ресурсов	131740,00	100,00	177750,00	100,00	13303,00	100,00	-164447,00	-	7,48
2.1 Внеоборотные активы	95795,00	72,72	162036,00	91,16	183,00	1,38	-161853,00	-89,78	0,11
2.2 Оборотные активы, из них	35945,00	27,28	15714,00	8,84	13121,00	98,63	-2593,00	89,79	83,50
2.2.1Материально-производственные запасы	16300,00	12,37	6808,00	3,83	8417,00	63,27	1609,00	59,44	123,63
2.2.2Краткосрочная дебиторская задолженность	9297,00	7,06	5390,00	3,03	4119,00	30,96	-1271,00	27,93	76,42
2.2.3Наиболее ликвидные активы	260,00	0,20	2318,00	1,30	191,00	1,44	-2127,00	0,13	8,24

Изменения в пассиве более положительные – при снижении краткосрочных обязательств при росте выручки увеличился капитал организации.

Таблица 8 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости

Наименование показателя	Оптимальное значение	Фактически на конец			Базисное отклонение, +/-	Базисный темп роста, %
		2013 года	2014 года	2015 года		
1 Общая стоимость активов, тыс.руб.	х	131740	177750	13303	-118437	10
2 Собственный капитал, тыс.руб.	х	19225	37013	9647	-9578	50
3 Долгосрочные обязательства, тыс.руб.	х	1	0	0	-1	0
4 Собственные оборотные средства, тыс.руб.	х	-76570	-125022	9463	86033	-12
5 Оборотные активы, тыс.руб.	х	35945	15714	13121	-22824	37
6 Запасы, тыс.руб.	х	16300	6808	8417	-7883	52
7 Краткосрочные финансовые вложения, тыс.руб.	х	0	1996	0	0	0
8 Первоначальная стоимость основных средств, тыс.руб.	х	-	-	-	-	-
9 Износ основных средств, тыс.руб.	х	-	-	-	-	-
10 Остаточная стоимость основных средств (стр.8-стр.9), тыс.руб.	х	95793	162034	48	-95745	0
11 Коэффициент автономии (стр.2/стр.1)	≥0,50	0,15	0,21	0,73	0,58	496,93
12 Уровень перманентного капитала ((стр.2+стр.3)/стр.1)	≥0,50	0,15	0,21	0,73	0,58	496,90
13 Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (стр.4/стр.5)	>0,10	-2,13	-7,96	0,72	2,85	х

Окончание таблицы 8

Наименование показателя	Оптимальное значение	Фактически на конец			Базисное отклонение, +/-	Базисный темп роста, %
		2013 года	2014 года	2015 года		
14 Коэффициент маневренности собственного капитала (стр.4/стр.2)	>0,20	-3,98	-3,38	0,98	4,96	x
15 Коэффициент накопления амортизации (стр.9/стр.8)	≤0,25	-	-	-	-	-
16 Доля вложений в торгово-производственный потенциал ((стр.10+стр.6)/стр.11)	>0,70	0,85	0,95	0,64	-0,21	74,79
17 Уровень функционирующего капитала ((стр.1-стр.7)/стр.1)	x	1,00	0,99	1,00	0,00	100,00
18 Комплексный показатель финансовой устойчивости (стр.11+стр.12+стр.13+стр.14+стр.16)/5	x	-0,99	-1,99	0,76	1,75	x

Первым относительным показателем финансовой устойчивости является коэффициент автономии, он отражает долю имущества предприятия, сформированную за счет собственных средств, оптимальное значение коэффициента должно быть не меньше 0,50. Согласно данным таблицы, значение коэффициента автономии на конец отчетного периода составляет 0,73, т.е. 73% имущества Общества сформировано за счет собственного капитала. Данный уровень показателя достаточно высок и свидетельствует о незначительной степени зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

В динамике значение показателя автономии приросло на 0,58 или почти в 5 раз, что свидетельствует об увеличении доли собственного капитала в

структуре источников финансирования имущества.

Уровень перманентного капитала отражает долю имущества, финансируемого из источников, привлекаемых в организацию на длительный период времени, т.е. собственного капитала и долгосрочных пассивов. Ввиду отсутствия долгосрочных обязательств на предприятии, значение показателя равно коэффициенту автономии - 0,16.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами отражает долю оборотного капитала, сформированную за счет собственных средств. На начало отчетного года значение показателя составляет отрицательное значение (-7,96), на конец 2015 года показатель составил 0,72, что выше минимально допустимого уровня 0,10. Такое превышение свидетельствует о достаточном размере оборотных активов по сравнению с краткосрочными обязательствами.

Коэффициент маневренности собственного капитала отражает долю собственных средств, вложенных в текущие активы. На конец 2015 года значение показателя составляет 0,98, что выше минимально допустимого значения 0,20 и так же подтверждает рациональное использование собственных средств.

Доля вложений в торгово-производственный потенциал представляет собой часть финансовых ресурсов предприятия, направленную на финансирование запасов и основных средств. Оптимальное значение показателя должно быть выше 0,7, на предприятии оно – 0,64 на конец 2015г. при снижении на 0,21 по сравнению с началом 2015г., т.е. основная доля имущества предприятия производственного назначения сформирована на 64% и снижение этой доли составило 21%.

Уровень функционирующего капитала определяет, какую долю имущества организации занимают активы, непосредственно занятые в собственной коммерческо-производственной деятельности. Ввиду отсутствия у предприятия краткосрочных финансовых вложений на конец 2013 и 2015 годах, значение показателя на конец отчетного года составляет 1,00.

Значение комплексного показателя финансовой устойчивости на конец анализируемого периода составляет 0,76, что выше, чем на начало периода, в целом финансовое состояние предприятия является устойчивым на 76%.

После формирования обобщенной оценки структуры активов и изменения имущественного положения организации следует изучить эффективность использования финансовых ресурсов. Данные показатели относятся к группе показателей деловой активности (таблица 9).

Таблица 9 – Анализ динамики основных показателей деловой активности за 2014-2015 годы

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	2014 год	2015 год		
1 Выручка от продажи, тыс.руб.	12851	32620	19769	253,83
2 Чистая (нераспределенная) прибыль (убыток), тыс.руб.	17789	-7014	-24803	x
3 Средняя величина активов, тыс.руб.	154753	95527	-59226	61,73
4 Средняя величина собственного капитала, тыс.руб.	28119	23330	-4789	82,97
5 Средняя стоимость внеоборотных активов, тыс.руб.	128916	81109,5	-47806,5	62,92
6 Средняя стоимость оборотных активов, тыс.руб.	25830	20978	-4852	81,22
7 Коэффициент оборачиваемости (скорость обращения) активов (стр.1/стр.3), обор.	0,08	0,34	0,26	411,21
8 Коэффициент оборачиваемости (скорость обращения) собственного капитала (стр.1/стр.4), обор.	0,46	1,40	0,94	305,94
9 Отдача внеоборотных активов (стр.1/стр.5), руб.	0,10	0,40	0,30	403,44
10 Коэффициент оборачиваемости (скорость обращения) оборотных активов (стр.1/стр.6), обор.	0,50	1,55	1,06	312,54
11 Время обращения оборотных активов (стр.6/стр.1*360), дни	724	232	-492	32,00
12 Рентабельность активов (стр.2/стр.3*100), %	11,50	-7,34	-18,84	x
13 Рентабельность собственного капитала (стр.2/стр.4*100), %	0,63	-0,30	-0,93	x

При изучении показателей деловой активности изучается соблюдение на

предприятия «золотого правила» экономики организации. В организации «золотое правило» не соблюдается в связи с ростом оборота и убыточной деятельностью.

В отчетном периоде наблюдается снижение среднегодовой стоимости имущества на 37,08% или 47806,5 тыс.руб., что в свою очередь при росте выручки привело к незначительному росту оборачиваемости имущества организации, который составил 1,4 оборота в 2015 и 0,46 в 2013 году, прирост в 3 раза, что оценивается положительно.

Снижение времени обращения оборотных активов на 492 дня привело к экономии вовлечения в оборот.

Рентабельность активов предприятия в отчетном году составила минус 7,34%. Снижение чистой прибыли за счет снижения рентабельности имущества составило 17997 тыс.руб. $(-18,84 * 95527 / 100)$.

С целью улучшения показателей деловой активности организации рекомендуется реализация мероприятий по повышению финансового результата.

Далее следует углубить оценку деловой активности организации в отношении использования оборотного капитала (таблица 10).

Таблица 10 – Анализ динамики операционного и финансового циклов за 2014-2015 годы

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	2014 год	2015 год		
1 Средняя стоимость запасов и затрат, тыс.руб.	11554	7613	-3941	65,89
2 Себестоимость продаж, тыс.руб.	10271	28915	18644	281,52
3 Средняя стоимость дебиторской задолженности, тыс.руб.	7344	4755	-2589	64,75
4 Выручка от продаж, тыс.руб.	12851	32620	19769	253,83
5 Средняя стоимость кредиторской задолженности, тыс.руб.	20548	14893	-5655	72,48
6 Время обращения запасов и затрат, дни (стр.1/стр.2*360)	404,97	94,78	-310,19	23,41

Окончание таблицы 10

Наименование показателей	Фактически за		Абсолютное отклонение, +-	Темп роста, %
	2014 год	2015 год		
7 Период погашения дебиторской задолженности, дни (стр.3/стр.4*360)	205,73	52,48	-153,25	25,51
8 Продолжительность операционного цикла, дни (стр.6+стр.7)	610,70	147,26	-463,44	24,11
9 Период погашения кредиторской задолженности, дни (стр.5/стр.2*360)	720,21	185,42	-534,79	25,75
10 Продолжительность финансового цикла, дни (стр.8-стр.9)	-109,51	-38,16	71,35	34,85

Данные таблицы 10 свидетельствуют о снижении общего времени обращения основной части оборотных активов, что выражено в уменьшении длительности операционного цикла на 463 дня. Операционный цикл предприятия представляет собой период времени, в течение которого средства заморожены в виде запасов и дебиторской задолженности. Уменьшение цикла говорит об улучшении претензионной работы.

Средний период погашения кредиторской задолженности в отчетном году составил 185 дней, что больше длительности операционного цикла. Таким образом, продолжительность финансового цикла составила (-38 дней, вместо (-109,5) дней в прошлом году.

Отрицательное значение длительности финансового цикла означает наличие временно свободных денежных средств.

Уменьшение длительности финансового цикла означает уменьшение периода оборота собственных оборотных средств.

Уменьшение продолжительности финансового цикла показывает улучшение финансового состояния предприятия, повышение эффективности управления кредиторской, дебиторской задолженностью и оборотными активами и говорит об увеличении платежеспособности и ликвидности.

На следующем этапе анализа необходимо установить влияние изменения

объема и оборачиваемости оборотного капитала на изменение объема продаж.

Данные таблицы 11 демонстрируют разнонаправленное влияние факторов на изменение выручки от продаж, так за счет уменьшения средней величины оборотных активов выручка от продаж уменьшилась на 388,16 тыс.руб., но за счет ускорения оборачиваемости текущих активов рост выручки от продаж составил 6065,8 тыс.руб.

Таблица 11 – Расчет влияния показателей использования оборотных активов на изменение выручки от продаж за 2014-2015 годы

Наименование показателя	Влияние на изменение выручки от продаж		
	Методика расчета	Расчет	Величина, тыс.руб.
1 Уменьшение средней величины оборотных активов	$\Delta\text{ОбА} * \text{Ооба0}$	$-4852*0,08$	-388,16
2 Ускорение оборачиваемости оборотных активов	$\Delta\text{Ооба}/\text{ОбА1}$	$0,26*23330$	6065,8
3 Итого изменение выручки от продаж (стр.1+стр.2)	$\Delta\text{ВР}(\text{ОбА}) + \Delta\text{ВР}(\text{Ооба})$	$-$ $388,16+6065,8$	5677,64

На следующем этапе исследования проведем анализ рентабельности предприятия.

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Организация считается рентабельной, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования организации.

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производственной деятельности коммерческой организации, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

Анализируя показатели рентабельности деятельности предприятия можно отметить, что в 2015 г. предприятию удастся поддержать, но не удастся приумножить уровень своей доходности в отношении основной деятельности.

Анализ рентабельности проведем на основе расчета показателей, представленных в таблице 12.

Таблица 12 - Анализ рентабельности за 2014 – 2015 гг.

Показатели рентабельности	Методика расчета	2013 год	2014 год	Отклонение (+,-)
1	2	3	4	5
1.Рентабельность продаж, %	Прпр/В*100%	1,26	0,04	-1,22
2.Рентабельность предприятия, %	Пдон/о/В*100 %	138,59	-21,92	-160,50
3.Рентабельность конечной деятельности, %	ЧП/С*100%	173,20	-24,26	-197,45
4.Рентабельность основных фондов, %	ЧП/(ОФ+ОС)	13,80	-8,65	-22,45
5.Рентабельность трудовых ресурсов, %	ЧП/Чспсп	222362,50	-70140,00	-292502,50
6.Рентабельность затрат, %	Ппр/С	1,58	0,05	-1,53

Рентабельность продаж снизилась на 1,22%, что связано со снижением динамики прибыли от продаж, рентабельность затрат снизилась на 1,53%. В связи с убыточностью прочей деятельности все остальные показатели рентабельности имеют отрицательное значение. Рентабельность предприятия по прибыли до налогообложения равна минус 21,92%, рентабельность конечной деятельности минус 24,26%.

За счет снижения стоимости основных фондов и убыточности предприятия по чистой прибыли рентабельность основных фондов равна минус 8,65%. На следующем этапе исследования проведем анализ ликвидности предприятия. Первым делом, проведем анализ ликвидности баланса (таблица 13).

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются все четыре неравенства: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Выполнение первых трех неравенств в данной системе влечет за собой выполнение и четвертого

неравенства. Если одно или несколько неравенств системы не выполняется, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Текущая ликвидность свидетельствует о наличии у организации избыточной величины ликвидных активов $(A1+A2)$ для погашения краткосрочных обязательств $(П1+П2)$ в ближайшее время, то есть соблюдается неравенство $(A1+A2) \geq (П1+П2)$.

Перспективная ликвидность указывает на платежеспособность организации в более длительном периоде, которая будет обеспечена при условии, что поступления денежных средств с учетом имеющихся запасов и долгосрочной дебиторской задолженности превысят внешние обязательства: $(A1+A2+A3) \geq (П1+П2+П3)$.

Первое условие ($A1$ больше или равно $П1$) за исследуемый период не выполняется по причине отсутствия в организации достаточного количества денежных средств т.е., наиболее срочные обязательства превышают наиболее ликвидные активы в 2014 году на 24905 тыс. руб., в 2015 году на 2375 тыс. руб.

Второе условие ($A2$ больше или равно $П2$) выполняется по причине превышения размера дебиторской задолженности над размером задолженности по краткосрочным кредитам и займам ($П2$).

Третье условие ликвидности баланса ($A3$ больше или равно $П3$) в динамике не выполняется в 2014 году по причине превышения долгосрочных пассивов, в составе которых в 2014г. находятся доходы будущих периодов, над дебиторской задолженностью, в 2015 году условие соблюдается по причине отсутствия долгосрочных пассивов.

Четвертое условие ($A4$ меньше или равно $П4$), характеризующее минимальную финансовую устойчивость, не выполняется в 2013 и 2014 годах и выполняется в 2015 году, т. к. собственный капитал на конец 2015 года больше внеоборотных активов в 2015г. на 9464 тыс. руб.

Таблица 13 – Анализ ликвидности баланса за 2014-2015 годы

АКТИВ	Фактически на конец			ПАССИВ	Фактически на конец			Платежный излишек (+), недостаток (-)			Процент покрытия обязательств. %		
	2013 года	2014 года	2015 года		2013 года	2014 года	2015 года	Фактически на конец			Фактически на конец		
								2013 года	2014 года	2015 года	2013 года	2014 года	2015 года
1	2	3	4	5	6	7	8	9 (2-6)	10 (3-7)	11 (4-8)	12 (2/6* *100)	13 (3/7* *100)	14 (4/8* *100)
Наиболее ликвидные активы	257	2318	187	Наиболее срочные обязательства	13872	27223	2562	-13615	-24905	-2375	0,00	8,51	7,30
Быстро реализуемы е активы	9297	5390	4119	Краткосрочн ые пассивы	8268	1422	1095	1029	3968	3024	-	379,04	376,16
Медленно реализуемы е активы	16303	6813	8421	Долгосрочны е пассивы	90374	112092	0	-74071	-105279	8421	0,00	6,08	-
Трудно реализуемы е активы	95795	162036	183	Постоянные пассивы	19225	37013	9647	76570	125023	-9464	0,05	437,78	1,90
БАЛАНС	131740	177750	13303	БАЛАНС	131740	177750	13303	-	-	-	-	-	-

Сопоставление результата ликвидности по первым двум группам характеризует текущую ликвидность. За 2015 год платежный недостаток по 1 группе снизился, а по 2 группе платежный излишек уменьшился, что существенно снижает ликвидность баланса.

Таким образом, в общем, по двум группам, платежный недостаток, имевшийся в 2014 году, перешел в платежный излишек, который составил 649 тыс. руб., по причине превышения активов по этим группам над обязательствами. Данное обстоятельство свидетельствует о росте текущей ликвидности.

Перспективная ликвидность характеризуется платежным излишком или недостатком по третьей группе. За исследуемый период платежный недостаток по третьей группе так же перешел в категорию платежного излишка, по причине увеличения остатка запасов, данный факт является положительным и свидетельствует о росте перспективной ликвидности баланса.

На основании данных таблицы 14 сделаем выводы о типе состояния ликвидности за исследуемые периоды.

Таблица 14 – Данные для определения типа состояния ликвидности за 2013-2015 годы

Условия:			
$A_1 \geq П_1$ $A_2 \geq П_2$ $A_3 \geq П$; $A_4 \leq П_4$	$A_1 < П_1$ $A_2 \geq П_2$; $A_3 \geq П_3$; $A_4 \sim П_4$	$A_1 < П_1$; $A_2 < П_2$; $A_3 \geq П_3$; $A_4 \sim П_4$	$A_1 < П_1$; $A_2 < П_2$; $A_3 < П_3$; $A_4 > П_4$
Абсолютная ликвидность	Допустимая ликвидность	Нарушенная ликвидность	Кризисная ликвидность

Ликвидность анализируемого предприятия в 2013и 2014 годах являлась нарушенной, в 2015 году является допустимой.

Для конкретизации оценки уровня ликвидности необходимо провести анализ относительных показателей ликвидности (таблица 15).

Приведенный в таблице 15 анализ относительных показателей ликвидности свидетельствует о неспособности предприятия рассчитаться в

текущий момент по краткосрочным обязательствам за счет высоколиквидных активов – денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, о чем свидетельствует значительно отличное от нормы ($>0,2$) значение показателя абсолютной ликвидности 0,002 в 2014 году и 0,051 в 2015 году.

Таблица 15 – Анализ динамики относительных показателей ликвидности за 2013-2015 годы

Наименование показателя	Фактически на конец			Базисное отклонение, +/-	Базисный темп роста, %
	2013 года	2014 года	2015 года		
1 Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс.руб.	257,00	322,00	187,00	-135,00	58,07
2 Дебиторская задолженность, тыс.руб.	9297,00	5390,00	4119,00	-1271,00	76,42
3 Итого денежных средств и дебиторской задолженности (стр.1+стр.2), тыс.руб.	9554,00	5712,00	4306,00	-1406,00	75,39
4 Запасы и прочие оборотные активы, тыс.руб.	16303,00	6813,00	8421,00	1608,00	123,60
5 Итого оборотные активы (стр.3+стр.4), тыс.руб.	25857,00	12525,00	12727,00	202,00	101,61
6 Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	112515,00	140736,00	3658,00	-137078,00	2,60
7 Коэффициент абсолютной ликвидности (стр.1/стр.6), норма $> 0,2-0,7$	0,002	0,002	0,051	0,05	2234,33
8 Коэффициент критической ликвидности (стр.3/стр.6), норма $> 1,5$ — оптимально; $= 0,7-0,8$ — нормально	0,08	0,04	1,18	1,14	2900,33
9 Коэффициент текущей ликвидности (стр.5/стр.6), норма $> 2,0$	0,23	0,09	3,48	3,39	3909,40
10 Среднегодовая сумма долгосрочных и краткосрочных займов	6728,50	4845,00	1258,50	-3586,50	25,98

Окончание таблицы 15

Наименование показателя	Фактически на конец			Базисное отклонение, +/-	Базисный темп роста, %
	2013 года	2014 года	2015 года		
11 Поступления от продажи продукции, работ, услуг по оплате	19546,00	20776,00	36460,00	15684,00	175,49
12 Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам (стр 6+стр 10/ (стр11/12), мес	4,13	2,798	0,414	-2,38	14,80
13. Долгосрочные обязательства, тыс. руб	0,00	0,00	0,00	0,00	-
14. Степень платежеспособности (стр 6 + стр 10/), месяц	69,08	81,29	1,20	-80,08	1,48
15 Среднегодовая сумма денежных средств, тыс. руб.	170	290	255	-35,00	87,93
16 Платежи, тыс. руб.	19372,00	20711,00	53887,00	33176,00	260,19
17 Показатель обеспеченности денежными средствами (стр15/ стр 16), дней, норма до 3х дней	0,01	0,01	0,005	-0,01	33,80
18. Коэффициент утраты платежеспособности в ближайшие 3 месяца, норма > 1	x	0,03	2,16	2,14	x
19 Коэффициент восстановления утраты платежеспособности, норма > 1	x	0,01	2,59	2,58	x
20 Интервал самофинансирования (стр 1 + стр2)/стр16)	0,49	0,28	0,08	-0,20	28,97

Низкое значение коэффициента свидетельствует о недостаточности высоколиквидных активов. Нормативное значение коэффициента должно составлять более 0,2, т.е. 20% краткосрочных обязательств должны быть погашены за счет денежных средств.

На конец отчетного периода значение коэффициента абсолютной ликвидности составляет 0,051, оно увеличивается по сравнению с 2014 годом, что свидетельствует не о накоплении предприятием денежных средств, а о снижении краткосрочных обязательств.

Коэффициент критической ликвидности отражает долю краткосрочных обязательств, которая покрывается за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности.

Нормативное значение показателя составляет 0,70, фактически на конец отчетного периода значение коэффициента составило 1,18, т.е. стоимость наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов составляет 118% от краткосрочных обязательств, при условии погашения дебиторской задолженности, что свидетельствует о недостаточных размерах собственного капитала и нерациональном его использовании, а так же говорит об усилении претензионной работы по расчетам и более тщательном отборе и проверке покупателей.

Коэффициент текущей ликвидности отражает долю краткосрочных обязательств, которая может быть погашена за счет продажи всей суммы оборотных активов. Оптимальное значение коэффициента колеблется в диапазоне от 1,00 до 2,00, на предприятии оно составило 3,48 по состоянию на конец 2015 года.

Приемлемым является значение чуть выше 1,00, что обеспечит достаточный уровень текущей ликвидности и наличие собственных оборотных средств, но при этом не создастся ситуации нерационального распределения собственного капитала.

Степень платежеспособности снизилась до 1 месяца, показатель обеспеченности собственными денежными средствами составляет менее 1 дня.

Утрата платежеспособности в ближайшие 3 месяца велика, однако имеется потенциальная возможность ее восстановления в ближайшие 6 месяцев.

Уровень самофинансирования предприятия в 2015 году снизился на 71,03%, что является крайне негативным моментом.

Таким образом, по результатам проведенного анализа относительных показателей ликвидности, следует заключить, что предприятие в течение анализируемого периода накапливает недостаточно высоколиквидные активы, чтобы покрыть ими свои обязательства, что приводит к их нерациональному использованию.

Далее перейдем к заключительному этапу - разработке политики управления текущими активами и текущими пассивами

Оборотными средствами (текущими активами) являются активы, которые могут быть в течение одного производственного цикла либо одного года превращены в денежные средства.

К текущим активам (ТА) предприятия относят:

1 Наиболее ликвидные активы: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

2 Быстро реализуемые активы: ДЗ со сроком погашения в течение 12 месяцев после отчетной даты.

3 Медленно реализуемые активы: оборотные активы за исключением расходов будущих периодов и наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов.

К текущим пассивам (ТП) предприятия относят:

1 Наиболее срочные обязательства: КЗ, расчеты по дивидендам, прочие КО, ссуды, не погашенные в срок.

2 Краткосрочные пассивы: краткосрочные кредиты и займы.

Рассмотрим политики управления ТА и ТП. Различают три основные подхода:

1 Агрессивная политика управления ТА и ТП. Признаками агрессивной политики управления краткосрочными (оборотными, текущими) активами являются их большой удельный вес в составе совокупных активов, низкая скорость оборачиваемости и низкий уровень рентабельности.

Предприятие не ставит ограничений в наращивании текущих активов, имеет значительные денежные средства, запасы сырья и готовой продукции, существенную дебиторскую задолженность - в этом случае удельный вес текущих активов в составе всех активов высок, а период оборачиваемости оборотных средств длителен.

Такая политика способна снизить риск технической неплатежеспособности, но не может обеспечить высокую рентабельность активов. Однако в случае наступления неблагоприятных обстоятельств на товарном рынке предприятие может утратить финансовую устойчивость и платежеспособность.

2 Консервативная политика управления ТА и ТП. Признаком консервативной политики управления текущими пассивами служит отсутствие или очень низкий удельный вес краткосрочного кредита в общей сумме всех пассивов предприятия. В данном случае внеоборотные и оборотные активы покрывают только собственным капиталом и долгосрочными обязательствами.

3 Умеренная политика управления ТА и ТП. Представляет компромисс между консервативной и агрессивной моделями и в этом случае все экономические параметры (рентабельность, оборачиваемость, ликвидность) находятся на среднем уровне. Для умеренной политики управления ТА характерно, что ТА составляют ровно половину всех активов предприятия, а также средний период оборачиваемости ТА. Для умеренной политики управления ТП характерен средний удельный вес краткосрочного кредита в структуре пассивов предприятия.

Определим политику управления ТА и ТП в 2015 году по данным таблицы 16.

Таблица 16 - Определение типа политики управления ТА и ТП в 2015 году

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +-	Темп роста, %
	2014 год	2015 год		
1 Выручка от продажи, тыс.руб.	12851,00	32620,00	19769,00	253,83
2 Чистая (нераспределенная) прибыль (убыток), тыс.руб.	17789,00	-7014,00	-24803,00	-39,43
3 Средняя величина активов, тыс.руб.	154753,00	95527,00	-59226,00	61,73
4 Средняя величина собственного капитала, тыс.руб.	28119,00	23330,00	-4789,00	82,97
5 Средняя стоимость внеоборотных активов, тыс.руб.	128916,00	81109,50	-47806,50	62,92
6 Средняя стоимость оборотных активов, тыс.руб.	25830,00	20978,00	-4852,00	81,22
7 Коэффициент оборачиваемости (скорость обращения) активов (стр.1/стр.3), обор.	0,08	0,34	0,26	411,21
8 Коэффициент оборачиваемости (скорость обращения) собственного капитала (стр.1/стр.4), обор.	0,46	1,40	0,94	305,94
9 Отдача внеоборотных активов (стр.1/стр.5), руб.	0,10	0,40	0,30	403,44
10 Коэффициент оборачиваемости (скорость обращения) оборотных активов (стр.1/стр.6), обор.	0,50	1,55	1,06	312,54
11 Время обращения оборотных активов (стр.6/стр.1*360), дни	723,59	231,52	-492,07	32,00
12 Рентабельность активов (стр.2/стр.3*100), %	11,50	-7,34	-18,84	-63,87
13 Рентабельность собственного капитала (стр.2/стр.4*100), %	63,26	-0,30	-63,56	-0,48

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +-	Темп роста, %
	2014 год	2015 год		
14 Удельный вес оборотных активов в общей сумме активов, %	16,69	21,96	5,27	131,57
15 Рентабельность оборотных активов (стр.2/стр.6*100), %	6,89	-33,44	-40,32	-485,48

По данным таблицы 16 можно сделать вывод, что на 2015 годов удельный вес текущих активов предприятия в общей величине активов невысокий. Скорость оборачиваемости текущих активов низкая и низкий уровень рентабельности, вернее ее отсутствие вследствие получения убытка о прочей деятельности.

Следовательно, для предприятия в 2015 году характерна агрессивная политика управления ТА.

Так как краткосрочный кредит присутствует в структуре пассивов предприятия и при этом он составляет высокую долю в структуре пассива баланса, то оно придерживается агрессивной политики управления ТП.

Положительным моментом является тот факт, что сумма краткосрочных займов и их доля снижаются, т.е. агрессивность финансовой политики снижается.

На основе матрицы комплексного управления ТА и ТП определим для предприятия политику комплексного управления ТА и ТП (таблица 17).

Суть политики комплексного управления состоит в том, чтобы с одной стороны, определить достаточный уровень и рациональную структуру ТА, с другой стороны в определении величины и источников финансирования ТП.

Так как для предприятия характерны агрессивная политика управления ТА и агрессивная политика ТП, то политика комплексного управления ТА и ТП – агрессивная.

Таблица 17 - Матрица выбора политики комплексного управления ТА и ТП

Политика управления текущими пассивами	Политика управления текущими активами		
	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Агрессивная	Не сочетается	Умеренная	Агрессивная
Умеренная	Умеренная	Умеренная	Умеренная
Консервативная	Консервативная	Умеренная	Не сочетается

Сущность политической деятельности управления заключается в том, чтобы с одной стороны, установить достаточный уровень и рациональную структуру ТА, а с иной стороны в определении величины и источников финансирования ТП.

Так как для компании характерна агрессивная политика управления ТА и агрессивная политика ТП, то политика комплексного управления ТА и ТП – агрессивная.

На изменение объема чистого рабочего капитала соотношение источников финансирования оборотных активов проявляет решающее воздействие.

В случае если при постоянном размере краткосрочных финансовых обязательств станет увеличиваться часть используемых активов, финансируемых за счет собственных источников и долгосрочного заемного капитала, в таком случае размер чистого рабочего капитала будет повышаться. Безусловно, в данном случае будет увеличиваться экономическая стабильность компании, однако понижаться эффект финансового рычага и увеличиваться средневзвешенная цена денежных средств в целом (так как процентная ставка по долгосрочным займам в силу большего их риска выше, чем по краткосрочным займам).

Соответственно, если при неизменном участии собственного капитала и долгосрочных займов в формировании оборотных активов будет расти сумма краткосрочных финансовых обязательств, то размер чистого рабочего капитала будет уменьшаться. В этом случае может быть снижена общая средневзвешенная стоимость капитала, достигнуто более эффективное использование собственного капитала (за счет роста эффекта финансового рычага), но при этом будет снижаться финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия (снижение платежеспособности будет происходить за счет роста объема текущих обязательств и увеличения частоты выплат долга).

Таким образом, подбор определенных ключей финансирования оборотных активов в окончательном результате определяет соотношение между уровнем эффективности использования капитала и уровнем риска финансовой устойчивости и платежеспособности компании.

С учетом данных условий и создается стратегия управления финансированием оборотных активов.

Далее на основании проведенных расчетов определим тип кредитной политики в 2014-2015гг. на основании матрицы (таблица 18).

Таблица 18 - Матрица стратегии кредитной политики фирмы

Уровень/показатель	Высокий	Средний	Низкий
Рентабельность	Агрессивная	Умеренная	Консервативная
Ликвидность	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Риск	Агрессивная	Умеренная	Консервативная

Так как рентабельность в 2015 году отсутствует, то определить по ее размеру тип кредитной политики невозможно;

Так как ликвидность в 2015 году допустимая, т.е. ликвидность низкая и соответственно риск высокий, то кредитная политика агрессивная;

Проведенный анализ деловой активности, финансовой устойчивости и ликвидности Общества «Компания пенопласт» выявил недостаток собственных источников финансирования и их нерациональное использование,

в том числе в части работы по уменьшению доли дебиторской задолженности в составе оборотных активов.

Для стабилизации и улучшения финансового состояния далее в главе 3 проведем разработку рекомендации по оптимизации кредитной политики и их оценку.

3 Пути совершенствования кредитной политики ООО «Компания пенопласт»

3.1 Кредитная политика ООО «Компания пенопласт», как основа управления дебиторской задолженностью

В случае если наметилась тенденция к ухудшению показателей кредитоспособности организации, в таком случае необходимо применить усилия к недопущению ухудшения характеристик кредитоспособности. Подобными мерами могут стать:

- усовершенствование компании расчетов с дебиторами и кредиторами с целью недопущения опережающего увеличения кредиторской задолженности над дебиторской;

- уменьшение затрат на основные средства и повышение затрат на формирование оборотных средств;

- Уменьшение объема используемых денег в резервах и расходах.

Таким способом, осуществление отмеченных событий поможет организации достичь наиболее значительных экономических характеристик, что даст ему в последующем успешнее использовать банковский кредит.

Как выявило исследование, фактором невысокой кредитоспособности организации является наибольший уровень рентабельности продаж, активов и собственного капитала. С целью увеличения рентабельности, необходимо отыскать резервы снижения себестоимости работ организации за счет повышения объема их выполнения и уменьшения затрат на их осуществления.

Итак, с целью увеличения рентабельности производства организации следует:

- улучшать ценовую политику;
- осуществить экономию потерь, в том числе за счет более оптимального применения материальные ресурсы (топлива, материалов, энергии);
- применять результат производственного рычага;

- уменьшить часть постоянных издержек на управленческий персонал, на содержание объектов недвижимости;
- регулярно раскрывать и производить в большем размере наиболее популярные у покупателей и прибыльные виды продукции;
- с целью уменьшения затрат и увеличения производительности основной деятельности в отдельных случаях целесообразно отказаться от некоторых малоприбыльных типов работы;
- присутствие невысокой рентабельности продукции следует стремиться к увеличению оборота активов и его элементов, в этой связи, возможно, уместно повысить количество рабочих смен на организации.

В таком случае время производительность активов в значительной степени обуславливается внутренними факторами деятельности компании, такими как менеджмент и инвестиционная политика, отсюда следует, организации создать события по улучшению системы управления организации [10, С. 25].

Кроме этого, необходимо на коммерческой основе приступать оказывать услуги, которые не входят в круг основных обязанностей организации. Это могут быть, например, внутренние санитарно-технические работы; услуги по ремонту жилых помещений собственников многоквартирных домов: штукатурные и малярные работы, стекольные, обойные, облицовочные и другие работы. Предоставление аналогичных услуг общественности может существенно поднять доход организации и соответственно его прибыль от реализации.

Необходимо кроме того выделить, что в целях увеличения собственной кредитоспособности, организация должна заботиться о собственном имидже в деловых кругах, а непосредственно попробовать зарекомендовать себя в качестве надежного партнера, своевременно исполняющего все собственные обещания. Положительная кредитная история, содействие в больших планах, высокое качество выпускаемых товаров и услуг, высокая квалификация и устойчивость положения руководства, адаптивность к новым методам управления и технологиям, влияние в деловых и финансовых кругах, –

все это будет способствовать улучшению имиджа организации, а значит и укреплению его кредитоспособности.

Главный аспект эффективности кредитной политики это повышение доходности по основной деятельности организации вследствие повышения объемов продаж (будет осуществляться при либерализации кредитования) или путем увеличения оборачиваемости дебиторской задолженности.

Вначале подберем более наилучший вид сочетания постоянных и переменных затрат для максимизации объемов и повышения темпов прироста прибыли организации по табл. 14.

Установим темпы наращивания доходов на основе использования операционного рычага порог рентабельности, запас финансовой прочности организации по годам.

Таблица 19 - Выбор варианта оптимального сочетания постоянных и переменных затрат

Наименование показателя	Вариант по годам		
	2014	2015	прогнозный
1 Выручка от реализации, тыс. руб.	12851,00	32620,00	39144,00
2 Переменные затраты, тыс. руб.	10271,00	28915,00	31806,50
3 Результат от реализации после возмещения переменных затрат, тыс. руб. (стр1-стр2)	2580,00	3705,00	7337,50
4 Постоянные затраты, тыс. руб.	2418,00	3691,00	4060,10
5 Порог рентабельности, тыс. руб. (стр 1- стр 4/ (стр 1-стр2)	12044,08	32496,74	21659,77
6 Запас финансовой прочности, тыс. руб.	806,92	123,26	17484,23
7 Запас финансовой прочности, % (стр. 1- стр. 5)/стр 1*100	6,28	0,38	44,67
8 Прибыль, тыс. руб. (стр1-стр2- стр4)	162,00	14,00	3277,40
9 Прирост прибыли, %	-	-91,36	23310,00
10 Сила воздействия производственного рычага	15,93	264,64	2,24

Анализируя полученные расчеты можно сделать вывод, что чем больше удельный вес в затратах предприятия составляют переменные затраты, тем меньше нужно времени и средств для достижения порога рентабельности. Из этого следует, что нецелесообразно увеличивать постоянные затраты.

Эффект производственного рычага можно контролировать также на основе учета удельного веса постоянных затрат в общей сумме затрат - чем больше удельный вес постоянных затрат, тем сильнее действует операционный рычаг и наоборот.

При снижении постоянных затрат запас финансовой прочности увеличивается сильнее, чем при фиксированных затратах. При фиксированных постоянных затратах запас финансовой прочности увеличивается сильнее, чем при их увеличении.

Основываясь на расчетах оптимального соотношения постоянных и переменных затрат руководителю предприятия можно порекомендовать следующее: для увеличения прибыли необходимо снижать удельный вес постоянных затрат до определенного уровня.

Так в прогнозном году увеличили доходы на 20%, а постоянные и переменные расходы увеличили на 10% соответственно – при таком варианте сила воздействия производственного рычага минимальна и прирост прибыли наибольший. Если постоянные затраты возрастают, то можно их скорректировать за счет административных расходов, сокращения штата управленческих работников.

Далее переходим к разработке политики привлечения заемных средств.

Произведем расчет эффекта финансового рычага на основе таблицы 20, там же произведем расчет составляющих финансового расчета (налогового корректора, дифференциала, плеча финансового рычага) и определим их оптимальное сочетание.

Эффект финансового рычага – это приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, не смотря на платность последнего.

Таблица 20 - Расчет эффекта финансового рычага (при различной структуре пассива)

Наименование показателя	Вариант по годам		
	2014	2015	прогнозный
А	1	2	3
1 Актив за минусом отсроченных платежей),тыс.руб	177750,00	13303,00	14994,52
2 Пассив, всего, в том числе:),тыс.руб	177750,00	13303,00	14994,52
2.1 собственные средства),тыс.руб	37013,00	9647,00	11338,52
2.2 заемные средства),тыс.руб	140737,00	3656,00	3656,00
3 Нетто-результат эксплуатации инвестиций)(тыс.руб)	17820,00	-7149,00	2114,40
4 Финансовые издержки	10,00	0,00	0,00
5 Рентабельность собственных средств (ЧП/СС)*100%) - (стр.3-стр4)*0,8/стр 2.1)*100%	38,49	-59,28	14,92
6 Экономическая рентабельность активов (стр 3/ стр4)*100%	10,03	-53,74	14,10
7 СРСП (ФИ*100/ЗС),%	0,01	0,00	0,00
8 Дифференциал (ЭРа-СРСП)	10,02	-53,74	14,10
9 Плечо рычага (ЗС стр 2.2/СС стр 2.1)	3,80	0,38	0,32
10 Эффект финансового рычага (0,8*стр8*стр9)	30,47	-16,29	3,64

Предприятие, использующее только собственные средства, ограничивает их рентабельность следующей величиной

$$PCC = (1 - \text{ставка налога на прибыль}) * \text{Эра} \quad (8)$$

Предприятие, использующее кредит, увеличивает, либо уменьшает рентабельность собственных средств в зависимости от соотношения собственных и заемных средств в пассиве и от величины процентной ставки.

Тогда и возникает эффект финансового рычага

$$PCC = (1 - \text{ставка налога на прибыль}) * ЭР + ЭФР \quad (9)$$

Эффект финансового рычага возникает из расхождения между экономической рентабельностью и «ценой» заемных средств – средней ставкой процента (СРСП). Предприятие должно наработать такую рентабельность, чтобы средств хватило, по крайней мере, для уплаты процентов за кредит.

$$СРСП = (\text{фактические финансовые издержки по всем кредитам за анализируемый период} / \text{общая сумма заемных средств, используемых в анализируемом периоде}) * 100\% \quad (10)$$

Эффект финансового рычага содержит в себе две составляющие:

- дифференциал – разница между экономической рентабельностью активов и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам;
- плечо рычага – это соотношение между заемными и собственными средствами. Плечо рычага характеризует силу воздействия рычага.

$$ЭФР = (1 - \text{ставка налога на прибыль}) * (ЭР - СРСП) * ЗС/СС \quad (11)$$

При наращивании заемных средств увеличивается плечо рычага, а, следовательно, возрастают финансовые издержки по обслуживанию, и происходит снижение дифференциала.

Факторинг дебиторской задолженности - это эффективный инструмент управления финансовыми средствами предприятия с учетом современных процессов развития мировой экономики.

Факторинг - означает выкуп дебиторской задолженности. Поставщик товаров или услуг продает дебиторскую задолженность, то есть, долговые платежи покупателей, факторинговой компании. Факторинг, как разновидность

торгово-комиссионной операции, включает кредитование оборотных средств, гарантии кредитных рисков, инкассирование дебиторской задолженности, а также юридическое, бухгалтерское, страховое сопровождение клиента.

Факторинговые услуги, в соответствии с ГК РФ определяются, как операции финансирования под уступку денежного требования, когда финансист передает клиенту денежные средства в счет требования клиента к должнику, а клиент уступает финансисту данное требование. Финансовым агентом может выступать любая коммерческая организация, и ее деятельность, как финансового агента не подлежит лицензированию.

Все, что необходимо - это достаточное количество ресурсов, предоставляемых под уступку требования. Как правило, каждая подобная компания имеет связь с кредитной организацией с целью использования информационной, технической и методологической базы для анализа экономических показателей финансовых учреждений.

Факторинг позволяет отсрочить платежи покупателю, а поставщику получить большую часть оплаты за товар по факту доставки. Схема факторинговой операции выглядит таким образом: покупатель получает от поставщика товар на условиях отсрочки платежа. Накладные отправляются факторинговой компании, которая оплачивает до 90% стоимости товара вместо покупателя. Через оговоренное время покупатель оплачивает стоимость продукции и вознаграждение факторинговой компании, затем поставщик получает оставшуюся стоимость от компании.

Вознаграждение факторинговой компании включает: процентную ставку от оборота поставщика, комиссию за оформление документов по каждой поставке, комиссию за использование денежных средств (отнесено на себестоимость продукции); кроме этого, компания может назначать и другие комиссии, например, за просрочку платежей покупателями. Факторинговая компания может выполнять роль кредитного бюро, располагающего независимой информацией о платежной дисциплине организаций и оценку их платежеспособности. При заключении договора факторинга поставщику

заранее известно, в какое время ожидать поступления денег на счет, а если предоставлена обычная отсрочка платежей покупателям, то нет гарантии, что оплата осуществится вообще.

Такая операция, как факторинг дебиторской задолженности, предполагает финансирование на протяжении всего срока реализации продукции поставщика, а также автоматическое увеличение финансирования в зависимости от роста продаж. Благодаря факторингу клиент может не заниматься такой работой, как контроль состояния дебиторской задолженности, уведомление дебиторов о просроченных платежах. Отчет можно заказать у факторинговой компании, и в случае безрегрессного факторинга компания также отвечает за факторинг дебиторской задолженности, что имеет особое значение для организаций, ограниченных в ресурсах для инкассации.

При поставках с низкой рентабельностью с целью снижения и эффективного управления дебиторской задолженностью предлагаем предприятию мероприятия по применению реверсивного факторинга.

При данной разновидности факторинга поставщик предоставляет покупателю более длительную отсрочку платежа, а покупатель оплачивает комиссии фактора. Инициатором сделки выступает покупатель. То есть при таком методе у исследуемого предприятия ООО «Компания пенопласт» не возникнут дополнительные издержки по оплате факторинговой компании, так как эти услуги будет оплачивать компания покупатель за счет предоставленной ему рассрочки.

Если невысокая рентабельность связана с низкими продажами и большими издержками, то факторинг поможет поставщику увеличить продажи. Как следствие повысится рентабельность за счет увеличения материальной базы (дополнительное сырье) и снижения издержек по уплате процентов за пользование коммерческим кредитом (поставщик сможет использовать предоплату в расчетах со своими поставщиками, снизив закупочные цены).

Схему работы по реверсивному факторингу представим на рисунке 6.



Рисунок 6 - Схема работы по реверсивному факторингу

1 Между поставщиком (клиентом), покупателем (дебитором) и факторинговой компаний заключается трехсторонний договор о сотрудничестве.

2 Поставщик в соответствии с договором поставки отгружает товар или предоставляет услуги с условием отсрочки платежа.

3 Поставщик уступает право денежного требования фактору, а также передает ему уведомление и документы, подтверждающие отгрузку.

4 Фактор оплачивает поставщику до 100 % от суммы за поставку.

5 Покупатель производит оплату поставки по истечении отсрочки, переводя на счет факторинговой компании 100 % стоимости полученных товаров.

Возможно заключение соглашения о предоставлении дополнительной отсрочки платежа (коммерческого кредита) покупателю.

Особенности реверсивного факторинга:

- Приоритетная цель для покупателя - увеличение отсрочки платежа за товар, а также погашение задолженности по удобной ему схеме.

- Фактор может предоставить дебитору дополнительную отсрочку платежа.

- Оплата услуг фактора может быть распределена между поставщиком и покупателем.

- Объем финансирования поставщика может достигать 100 %, что больше, чем при классической схеме факторинга.

- Как правило, закупочный факторинг - безрегрессный, поскольку право требования выкупается, а не уступается в обеспечение.

Выгоды реверсивного факторинга для поставщиков:

- 1 Пополнение оборотного капитала;
- 2 Существенное сокращение кассовых разрывов;
- 3 Защита от рисков неплатежей покупателя.

Выгоды реверсивного факторинга для покупателей:

- 1 Возможность получить скидку от поставщиков благодаря единовременной оплате товара факторинговой компанией;
- 2 Возможность получить отсрочку по платежам от поставщиков и дополнительную отсрочку от фактора;
- 3 Лучшее применение оборотных средств из-за реальной отсрочки оплаты товаров (работ, услуг);
- 4 Больше возможностей для планирования и распределения денежных потоков.

С точки зрения инвестиционного анализа вложения в дебиторскую задолженность ничем не отличаются от инвестиций в производственные мощности. Поэтому к дебиторской задолженности вполне применимы все основные показатели, используемые для оценки эффективности капиталовложений: чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR) и индекс рентабельности (PI).

Однако широкому применению такого подхода препятствует следующая проблема. Дело в том, что точно оценить дополнительные денежные потоки, которые будут сгенерированы в результате предоставления покупателям отсрочки платежа, достаточно сложно.

Наиболее достоверно оценить изменения после внесения изменений в кредитную политику можно, рассчитав значение показателя средневзвешенной маржинальной прибыли. Под маржинальной прибылью понимается торговая наценка, за исключением переменных расходов.

Показатель средневзвешенной маржинальной прибыли (P_n) рассчитывается по следующей формуле[8]

$$P_n = P / d_n, \quad (8)$$

где P — маржинальная прибыль, полученная за период оборачиваемости дебиторской задолженности;

d_n — период оборачиваемости дебиторской задолженности (в рабочих днях).

Наиболее эффективной будет такая кредитная политика, при которой значение показателя P_n максимально. Использовать этот показатель удобно не только при пересмотре кредитной политики компании в целом, но и при оценке эффективности работы с разными контрагентами.

Оценку от внедрения данного мероприятия и при показателях роста доходов на 20%, постоянных и переменных расходов на 10% и реализации материалов, оставшихся на складе после окончания строительства на 6000 тыс. руб. проведем в параграфе 3.2 работы.

3.2 Оценка эффективности мероприятий по улучшению кредитной политики

Рассчитаем изменение основных экономических показателей до и после проведения мероприятий по графе прогнозный год по данным таблицы 21 при условии, что дебиторская задолженность уменьшится при внедрении реверсивного факторинга на 100%.

Таблица 21 - Анализ динамики результатов финансовой деятельности ООО «Компания пенопласт» до и после проведения мероприятий

Наименование показателя	2015 год	С учетом мероприятий	Отклонение	Темп изменения, %
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	32620	39144	6524	120
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	28915	31807	2892	110
Уровень себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, %	88,64	81,26	-7,39	92
Валовая прибыль, тыс. руб.	3705	7338	3633	198
- уровень валовой прибыли (валовая маржа) %	1,14	1,87	0,74	x
Коммерческие расходы, тыс. руб.	26	28,6	3	110
Управленческие расходы, тыс. руб.	3665	4031,5	367	110
Расходы по прочим видам деятельности, тыс. руб.	15995	15995	0	100
Налог на прибыль и другие аналогичные платежи, тыс. руб.	0	422,88	422,88	-
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-7014	1692	8705,52	-24
Рентабельность конечной деятельности (чистая маржа), %	-21,50	4,32	25,82	x
Среднегодовая балансовая стоимость активов, тыс. руб.	95526,5	96372,26	845,76	101
Рентабельность совокупных активов организации, %	-7,34	1,76	9,10	x
Чистые активы, тыс. руб.	79375,5	81067	1691,52	102
Рентабельность чистых активов, %	-8,84	2,09	10,92	x
ЕБИТДА, тыс. руб.	5134	9189	4055,38	179
Удельный вес ЕБИТДА в выручке, %	15,74	23,48	7,74	x

После проведения мероприятий согласно таблице 16 наблюдается прирост показателей прибыли и рентабельности, как от основной, так и от прочей деятельности (реализация материалов). Деятельность организации с учетом прочих доходов и расходов стала прибыльной.

Таблица 22 – Анализ динамики основных показателей деловой активности до и после проведения мероприятий

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	2015 год	С учетом мероприятий		
1 Выручка от продажи, тыс.руб.	32620	39144	6524	120,00
2 Чистая (нераспределенная) прибыль (убыток), тыс.руб.	-7014	1692	8705,52	x
3 Средняя величина активов, тыс.руб.	95527	96372,26	845,26	100,88
4 Средняя величина собственного капитала, тыс.руб.	23330	24175,76	845,76	103,63
5 Средняя стоимость внеоборотных активов, тыс.руб.	81109,5	81109,5	0	100,00
6 Средняя стоимость оборотных активов, тыс.руб.	20978	21823,76	845,76	104,03
7 Коэффициент оборачиваемости (скорость обращения) активов (стр.1/стр.3), обор.	0,34	0,41	0,06	118,95
8 Коэффициент оборачиваемости (скорость обращения) собственного капитала (стр.1/стр.4), обор.	1,40	1,62	0,22	115,80
9 Отдача внеоборотных активов (стр.1/стр.5), руб.	0,40	0,48	0,08	120,00
10 Коэффициент оборачиваемости (скорость обращения) оборотных активов (стр.1/стр.6), обор.	1,55	1,79	0,24	115,35
11 Время обращения оборотных активов (стр.6/стр.1*360), дни	232	201	-31	86,69

Окончание таблицы 22

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	2015 год	С учетом мероприятий		
12 Рентабельность активов (стр.2/стр.3*100), %	-7,34	1,76	9,10	x
13 Рентабельность собственного капитала (стр.2/стр.4*100), %	-0,30	0,07	0,37	x
14 Удельный вес оборотных активов в общей сумме активов, %	21,96	22,65	0,68	103,12
15 Рентабельность оборотных активов (стр.2/стр.6*100), %	-33,44	7,75	41,19	-23,18

По данным таблицы 22 наблюдается повышение эффективности использования оборотных активов, вследствие увеличения размера собственного капитала.

Появилась рентабельность активов и рентабельность собственного капитала. Скорость обращения активов растет, за счет увеличения средней стоимости активов. Отдача внеоборотных активов увеличилась на 20% за счет увеличения выручки. Скорость обращения оборотных активов немного снизилась за счет превышения роста стоимости оборотных активов над ростом выручки.

Далее по таблице 23 проведем анализ изменения показателей операционного и финансового циклов до и после проведения мероприятий.

Таблица 23 – Анализ динамики операционного и финансового циклов до и после проведения мероприятий

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	2015 год	С учетом мероприятий		
1 Средняя стоимость запасов и затрат, тыс.руб.	7613	5417	-2196	71,15
2 Себестоимость продаж, тыс.руб.	28915	31806,5	2891,5	110,00

Окончание таблицы 23

Наименование показателя	Фактически за		Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
	2015 год	С учетом мероприятий		
3 Средняя стоимость дебиторской задолженности, тыс.руб.	4755	2060	-2695	43,32
4 Выручка от продаж, тыс.руб.	32620	39144	6524	120,00
5 Средняя стоимость кредиторской задолженности, тыс.руб.	14893	2562	-12331	17,20
6 Время обращения запасов и затрат, дни (стр.1/стр.2*360)	94,78	61,31	-33,47	64,69
7 Период погашения дебиторской задолженности, дни (стр.3/стр.4*360)	52,48	18,95	-33,53	36,10
8 Продолжительность операционного цикла, дни (стр.6+стр.7)	147,26	80,26	-67,00	54,50
9 Период погашения кредиторской задолженности, дни (стр.5/стр.2*360)	185,42	29,00	-156,42	15,64
10 Продолжительность финансового цикла, дни (стр.8-стр.9)	-38,16	51,26	89,42	-134,32

Данные таблицы 23 свидетельствуют о снижении общего времени обращения основной части оборотных активов, что выражено в уменьшении длительности операционного цикла на 67 дней. Операционный цикл организации представляет собой период времени, в течение которого средства заморожены в виде запасов и дебиторской задолженности. Уменьшение цикла говорит об улучшении претензионной работы.

Средний период погашения дебиторской и кредиторской задолженности в прогнозном году 18,95 и 29 дней, т.е. менее 1 месяца, что говорит об улучшении эффективности кредитной политики. Длительность операционного

цикла больше длительности финансового цикла. Продолжительность финансового цикла приросла на 89 дней и составила 51,26 дней в прогнозном году. Уменьшение длительности финансового цикла означает уменьшение периода оборота собственных оборотных средств.

Положительное значение финансового цикла показывает улучшение финансового состояния предприятия, повышение эффективности управления кредиторской, дебиторской задолженностью и оборотными активами и говорит об увеличении платежеспособности и ликвидности. Рассчитаем среднедневную маржинальную прибыль за период 2015 года

$$Pn = 3705 \text{ тыс. руб.} / 52,48 = 70,60 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь рассчитаем этот же показатель в случае изменения кредитной политики с учетом применения реверсивного факторинга, снижения дебиторской задолженности на 4119 тыс. руб. и роста выручки на 20% или 6524 тыс. руб.:

$$Pn = 7338 \text{ тыс. руб.} / 18,95 = 387,23 \text{ тыс. руб.}$$

Очевидно, что такое изменение кредитной политики эффективно, так как прирост среднедневной маржинальной прибыли составляет 316,63 тыс. руб. и его следует применять.

На основании таблиц 24, 25 и 26 проанализируем изменение ликвидности.

Прежде всего, необходимо проанализировать динамику изменения привлечения и размещения финансовых ресурсов, их состава и структуры.

По данным исследования, общая величина капитала предприятия выросла в прогнозном периоде на 112,72%, при этом 75,62% финансовых ресурсов представлены собственными средствами, что на 3,1% больше и позволяет дать позитивную оценку уровню автономии, поскольку предприятие только на 24,38% зависимо от привлеченного капитала.

По состоянию на конец прогнозного года удельный вес инвестированного капитала, составил 24,38%.

Сумма заемного капитала сформирована за счет краткосрочных обязательств, 100% из них представлено кредиторской задолженностью.

Таким образом, на конец прогнозного года положительными тенденциями являются снижение дебиторской задолженности на 4119 тыс. руб. и прирост денежных средств на 5619,52 тыс. руб. В пассиве прирост капитал на 1691,52 тыс. руб. или на 112,72% и произошло равнозначное изменение – снижение краткосрочных займов и прирост кредиторской задолженности.

Сложившуюся структуру оборотных активов следует оценить положительно т.к средства в обороте приросли, структура рациональная.

Графически изменение активов и пассивов проследим на рисунках 6, 7.

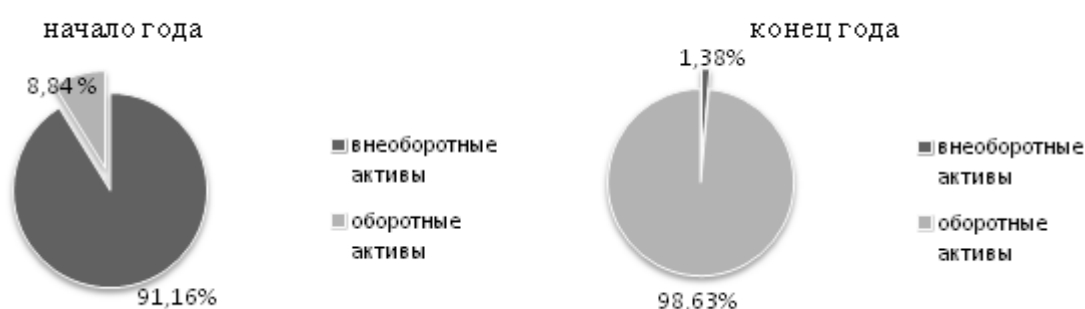


Рисунок 6 - Структура активов предприятия



Рисунок 7 - Структура пассивов предприятия

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются все четыре неравенства: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

Согласно данным прогнозного года соблюдаются все четыре неравенств.

Ликвидность в прогножном году с учетом проведения мероприятий является абсолютной.

Таблица 24 – Анализ изменения состава и структуры финансовых ресурсов за 2014-2015 и прогнозный годы

Наименование показателя	На конец года						Абсолютное отклонение по		Темп роста, %
	2013		2014		2015		сумме, тыс.руб	удельно му весу, %	
	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %			
1 Финансовые ресурсы, всего	177750,00	100,00	13303,00	100,00	14994,52	100,00	1691,52	-	112,72
1.1 Собственный капитал	37013,00	20,82	9647,00	72,52	11338,52	75,62	1691,52	3,10	117,53
1.1.1 Уставный капитал	10,00	0,01	10,00	0,08	10,00	0,07	0,00	-0,01	100,00
1.1.2 Нераспределенная прибыль	37003,00	20,82	9637,00	72,44	11328,52	75,55	1691,52	3,11	117,55
1.2 Краткосрочные обязательства, из них	140736,00	79,18	3658,00	27,50	3658,00	24,40	0,00	-3,10	100,00
1.2.1 Кредиторская задолженность	27223,00	15,32	2562,00	19,26	3657,00	24,39	1095,00	5,13	142,74
2 Размещение финансовых ресурсов	177750,00	100,00	13303,00	100,00	14994,52	100,00	1691,52	-	112,72
2.1 Внеоборотные активы	162036,00	91,16	183,00	1,38	183,00	1,22	0,00	-0,16	100,00
2.2 Оборотные активы, из них	15714,00	8,84	13121,00	98,63	14811,52	98,78	1690,52	0,15	112,88
2.2.1 Материально-производственные запасы	6808,00	3,83	8417,00	63,27	9001,00	60,03	584,00	-3,24	106,94
2.2.2 Краткосрочная дебиторская задолженность	5390,00	3,03	4119,00	30,96	0,00	0,00	-4119,00	-30,96	0,00
2.2.3 Наиболее ликвидные активы	2318,00	1,30	191,00	1,44	5810,52	38,75	5619,52	37,32	3042,16

Таблица 25 – Анализ ликвидности баланса за 2014-2015 и прогнозный годы

АКТИВ	Фактически на конец			ПАССИВ	Фактически на конец			Платежный излишек (+), недостаток (-)			Процент покрытия обязательств. %		
	2014 года	2015 года	прогно зного года		2014 года	2015 года	прогно зного года	Фактически на конец			Фактически на конец		
								2014 года	2015 года	прогн озног о года	2014 года	2015 года	прогно зного года
1	2	3	4	5	6	7	8	9 (2-6)	10 (3-7)	11 (4-8)	12 (2/6* *100)	13 (3/7* *100)	14 (4/8* *100)
1 Наиболее ликвидные активы	2318	191	5811	1 Наиболее срочные обязательства	27223	2562	3657	-24905	-2371	2154	0,0009	7,46	158,89
2 Быстро реализуемы е активы	5390	4119	0	2 Краткосрочн ые пассивы	1422	1095	0	3968	3024	0	-	376,16	-
3 Медленно реализуемы е активы	6813	8417	9001	3 Долгосрочны е пассивы	112092	0	0	-105279	8417	9001	0,00	-	-
4 Трудно реализуемы е активы	162036	183	183	4 Постоянные пассивы	37013	9647	11339	125023	-9464	-11156	0,04	1,90	1,61
БАЛАНС	177750	13303	14995	БАЛАНС	177750	13303	14996	-	-	-	-	-	-

Для конкретизации оценки уровня ликвидности необходимо провести анализ относительных показателей ликвидности (таблица 26).

Таблица 26 – Анализ динамики относительных показателей ликвидности за 2014-2015 и прогнозный годы

Наименование показателя	Фактически на конец			Отклоне ние прогно зного от 2015 года, +/-	темп роста прогнозы й/2015год, %
	2014 года	2015 года	С учетом меропри ятий		
1 Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс.руб.	2318,00	191,00	5810,52	5619,52	3042,16
2 Дебиторская задолженность, тыс.руб.	5390,00	4119,00	0,00	-4119,00	0,00
3 Итого денежных средств и дебиторской задолженности (стр.1+стр.2), тыс.руб.	7708,00	4310,00	5810,52	1500,52	134,81
4 Запасы и прочие оборотные активы, тыс.руб.	6808,00	8417,00	9001,00	584,00	106,94
5 Итого оборотные активы (стр.3+стр.4), тыс.руб.	14516,00	12727,00	14811,52	2084,52	116,38
6 Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	140736,00	3658,00	3658,00	0,00	100,00
7 Коэффициент абсолютной ликвидности (стр.1/стр.6), норма > 0,2–0,7	0,016	0,052	1,588	1,54	3042,16
8 Коэффициент критической ликвидности (стр.3/стр.6), норма > 1,5 — оптимально; = 0,7–0,8 — нормально	0,05	1,18	1,59	0,41	134,81
9 Коэффициент текущей ликвидности (стр.5/стр.6), норма > 2,0	0,10	3,48	4,05	0,57	116,38
10 Среднегодовая сумма долгосрочных и краткосрочных займов	4845,00	1258,50	547,50	-711,00	43,50
11 Поступления от продажи продукции, работ, услуг	20776,00	36460,00	42270,52	5810,52	115,94
12 Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам (стр 6+стр 10/ (стр11/12), мес	2,80	0,414	0,155	-0,26	37,52
13. Долгосрочные обязательства, тыс. руб	0,00	0,00	0,00	0,00	-

Окончание таблицы 26

Наименования показателя	Фактически на конец			Отклоне ние прогноз ного от 2015 года, +-	темп роста прогнозы й/2015год, %
	2014 года	2015 года	Прогноз ного года		
14. Степень платежеспособности (стр 6 + стр 10/), месяц	81,29	1,20	1,04	-0,17	86,25
15 Среднегодовая сумма денежных средств, тыс. руб.	290	255	3160,26	2905,26	1239,32
16 Платежи, тыс. руб.	20711,00	53887,00	52792,00	-1095,00	97,97
17 Показатель обеспеченности денежными средствами (стр15/ стр 16), дней, норма до 3х дней	0,01	0,005	0,06	0,06	1265,02
18. Коэффициент утраты платежеспособности в ближайшие 3 месяца, норма > 1	x	2,16	2,10	-0,07	x
19 Коэффициент восстановления утраты платежеспособности, норма > 1	x	2,58	2,17	-0,42	x
20 Интервал самофинансирования (стр 1 + стр2)/стр16)	0,37	0,08	0,11	0,03	137,61

Приведенный в таблице 26 анализ относительных показателей ликвидности свидетельствует об улучшении показателей ликвидности.

На конец прогнозного периода значение коэффициента абсолютной ликвидности составляет 1,588, оно выше нормы (0,7) увеличивается по сравнению с 2015 и 2014 годом, что свидетельствует о накоплении предприятием денежных средств. Коэффициент критической ликвидности больше нормы (1,5), равен 1,59, выше значения за 2014 и 2015гг. и означает, что

стоимость наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов составляет 159% от краткосрочных обязательств, при условии погашения дебиторской задолженности, что свидетельствует о достаточных размерах собственного капитала и рациональном его использовании, а так же говорит об усилении претензионной работы по расчетам и более тщательном отборе и проверке покупателей.

Коэффициент текущей ликвидности прирос на 16,38% и равен 4,05.

Степень платежеспособности по прежнему чуть более 1 месяца, показатель обеспеченности собственными денежными средствами увеличился до 0,06, но по прежнему составляет менее 1 дня.

Утрата платежеспособности в ближайшие 3 месяца незначительна и имеется потенциальная возможность ее восстановления в ближайшие 6 месяцев.

Уровень самофинансирования предприятия увеличился на 37,61%, что является положительным моментом.

Таким образом, по результатам проведенного анализа относительных показателей ликвидности, следует заключить, что предприятие в течение анализируемого периода накапливает высоколиквидные активы в достаточном размере, чтобы покрыть ими свои обязательства, что приводит к их более рациональному использованию.

В результате определим изменение кредитной политики с учетом реализации предложенных мероприятий по таблице 27.

Таблица 27 - Матрица стратегии кредитной политики фирмы с учетом рекомендаций

Уровень/показатель	Высокий	Средний	Низкий
Рентабельность	Агрессивная	Умеренная	Консервативная
Ликвидность	Консервативная	Умеренная	Агрессивная
Риск	Агрессивная	Умеренная	Консервативная

Так как рентабельность в прогнозном году увеличилась и ее размер соответствует размеру от низкого до среднего, соответственно кредитная

политика является умеренно-консервативной.

Так как показатели ликвидности в прогнозном году с учетом предложенных рекомендаций высокие, соответственно риск низкий, значит кредитная политика консервативная.

Таким образом, в целом кредитная политика с учетом предложенных рекомендаций имеет умеренно-консервативный тип.

Консервативный тип денежно-кредитной политики направлен на минимизацию кредитного риска. Осуществляя этот тип денежно-кредитной политики, фирма предприятие:

- сокращает круг покупателей товара в кредит по группам высокого риска;
- минимизирует срок кредита и его размера, применяет жесткие условия кредитования и повышает стоимость товарного кредита;
- использует строгие процедуры сбора дебиторской задолженности.

Таким образом, по результатам проведенной оценки и анализа показателей в параграфе 3.2, следует заключить, что предприятие улучшило кредитную политику, в том числе в части управления дебиторской задолженностью.

Реализация предложенных рекомендаций позволит оптимизировать структуру финансовых ресурсов ООО «Компания пенопласт», что приведет к росту ликвидности за счет сокращения величины наиболее срочных обязательств, а так же повышению платежеспособности за счет прироста собственного и оборотного капитала и мобилизации средств, замороженных в виде дебиторской задолженности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения работы была проанализирована финансово-хозяйственная деятельность предприятия ООО «Компания пенопласт» по показателям финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, ликвидности и базовым показателям финансового менеджмента.

На основе расчета данных показателей можно сделать следующие выводы.

Выручка от продаж за анализируемый период увеличилась на 154%. Сумма валовой прибыли, полученная по итогам 2015 года составила 3705 тыс.руб., что на 44% выше, чем в прошлом году. При более интенсивном росте себестоимости это привело к снижению среднего уровня валовой прибыли с 2,01% до 1,14%, т.е. на 0,87 процентных пункта.

Сумма расходов на продажу приросла на 1273 тыс. руб., при этом уровень коммерческих и управленческих расходов уменьшился на 0,44%.

В отчетном году предприятием получена прибыль от основной деятельности в сумме прибыли от продаж 14 тыс.руб., что меньше предыдущего года на 148 тыс руб. или 91%. Рентабельность продаж упала на 1,22%, это означает, что в 2015 году предприятие на каждые 100 руб. выручки от продаж имело прибыли 0,04 руб., тогда как в 2014 году получило 1,26 руб. прибыли.

По итогам прочей деятельности в 2015 году организацией получен убыток в сумме 7163 тыс.руб., что меньше результата от прочей деятельности прошлого года, когда прибыль составила 17648 тыс. руб. , при этом прочие доходы уменьшились на 55% или 10871 тыс. руб, а прочие расходы приросли в 7 раз или на 13940 тыс. руб.

Отрицательное влияние результатов прочей деятельности привело к получению убытка до налогообложения в сумме 7149 тыс. руб.

Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения в отчетном году отрицательная (-21,92%).

Чистая прибыль так же имеет отрицательный результат, предприятие убыточно. Рентабельность конечной деятельности составила (-21,50%). Рентабельность совокупных активов уменьшилась на 1,55%.

Рентабельность чистых активов уменьшилась на 22,59%, вследствие снижения чистых активов большими темпами, чем снижение балансовой стоимости.

Показатель EBITDA в 2015 году говорит о том, что деятельность организации прибыльна на операционной стадии, еще до оплаты пользования заимствованным капиталом, налогов, амортизации в меньшей сумме – на 1017 тыс. руб. или 17%.

Удельный вес EBITDA в выручке 2014г. составил 47,86%, что говорит о том, что прибыльность компании до уплаты процентов, налогов и амортизации составляла в 2014 году почти 50%, тогда как в 2015 году данный показатель равен 15,74%. Снижение прибыльности составило 32,13%.

Таким образом, можно говорить об общем спаде финансовых результатов деятельности организации, обусловленном относительным перерасходом расходов от основной и прочей деятельности и снижением размера активов компании.

Общая величина капитала предприятия уменьшилась за период на 92,52%, при этом 72,52% финансовых ресурсов были представлены собственными средствами, что позволяет дать позитивную оценку уровню автономии, поскольку предприятие только на 27,48% зависимо от привлеченного капитала.

Общая величина собственного капитала за анализируемый период уменьшилась на 73,94% или на 27366 тыс.руб. По состоянию на конец 2015 года удельный вес инвестированного капитала, составил 27,48%.

Данную структуру собственных средств нельзя оценить отрицательно, поскольку их основная доля сформирована средствами, полученными в результате прибыльной деятельности. Сумма заемного капитала сформирована за счет краткосрочных обязательств, 70% из них представлено кредиторской

задолженностью. Преобладание кредиторской задолженности в составе краткосрочных пассивов оценивается положительно, поскольку при условии своевременного ее погашения и отсутствия пеней и штрафов за просрочку платежей, она является «бесплатным» источником финансирования имущества.

Сложившуюся структуру оборотных активов следует оценить положительно, посредством снижения дебиторской задолженности, в стоимостном выражении по сравнению с началом базисного периода, так и удельного веса задолженности в составе оборотных активов, но при этом происходят и отрицательные моменты - снижение внеоборотных активов и денежных средств. Это свидетельствует об изъятии средств из оборота и говорит о нерациональности структуры оборотного и внеоборотного капитала.

Средний период погашения кредиторской задолженности в 2015 году составил 185 дней, что больше длительности операционного цикла.

Средний период погашения дебиторской задолженности 52 дня.

При изучении показателей деловой активности изучается соблюдение на предприятии «золотого правила» экономики организации. В организации «золотое правило» не соблюдается в связи с ростом оборота и убыточной деятельностью.

Рентабельность активов предприятия в отчетном году составила минус 7,34%. Снижение чистой прибыли за счет снижения рентабельности имущества составило 17997 тыс.руб. $(-18,84 * 95527 / 100)$.

Так как рентабельность в 2015 году отсутствует, то определить по ее размеру тип кредитной политики невозможно;

Так как ликвидность в 2015 году допустимая, т.е. ликвидность низкая и соответственно риск высокий, то кредитная политика агрессивная;

С целью улучшения показателей, характеризующих кредитную политику, организации рекомендуется реализация мероприятий по повышению финансового результата.

По итогам внедрения предложенных мероприятий:

- при показателях роста доходов на 20%, постоянных и переменных

расходов на 10% и реализации материалов, оставшихся на складе после окончания строительства на 6000 тыс. руб. и при применении реверсивного факторинга прогнозируем, что дебиторская задолженность погасится на 100%,

Наблюдаются следующие изменения показателей:

- Снижение общего времени обращения основной части оборотных активов, что выражено в уменьшении длительности операционного цикла на 61,16 дня. Операционный цикл предприятия представляет собой период времени, в течение которого средства заморожены в виде запасов и дебиторской задолженности. Уменьшение цикла говорит об улучшении претензионной работы.

- Средний период погашения дебиторской и кредиторской задолженности в прогнозном году 24,75 дней и 29 дней, т.е. менее 1 месяца, что говорит об улучшении эффективности кредитной политики. Длительность операционного цикла больше длительности финансового цикла.

- Продолжительность финансового цикла приросла на 95 дней и составила 57 дней в прогнозном году.

- Уменьшение длительности финансового цикла означает уменьшение периода оборота собственных оборотных средств.

- Так как рентабельность в прогнозном году увеличилась, а ее размер соответствует размеру от низкого до среднего, соответственно кредитная политика является умеренно-консервативной.

Так как показатели ликвидности в прогнозном году с учетом предложенных рекомендаций высокие, соответственно риск низкий, значит кредитная политика консервативная.

Таким образом, в целом кредитная политика с учетом предложенных рекомендаций имеет умеренно-консервативный тип.

Консервативный тип денежно-кредитной политики направлен на минимизацию кредитного риска. Осуществляя этот тип денежно-кредитной политики, фирма предприятие:

- сокращает круг покупателей товара в кредит по группам высокого риска;
- минимизирует срок кредита и его размера, применяет жесткие условия кредитования и повышает стоимость товарного кредита;
- использует строгие процедуры сбора дебиторской задолженности.

Таким образом, по результатам проведенной оценки и анализа показателей в параграфе 3.2, следует заключить, что предприятие улучшило кредитную политику, в том числе в части управления дебиторской задолженностью.

Реализация предложенных рекомендаций позволит оптимизировать структуру финансовых ресурсов ООО «Компания пенопласт», что приведет к росту ликвидности за счет сокращения величины наиболее срочных обязательств, а так же повышению платежеспособности за счет прироста собственного и оборотного капитала и мобилизации средств, замороженных в виде дебиторской задолженности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Гражданский кодекс Российской Федерации: в 2 ч.: по состоянию на 31 янв. 2016 г. – Москва: Эксмо, 2016.– 42–46.

2 Налоговый кодекс Российской Федерации : в 2 ч. : по состоянию на 29 февр. 2016 г. - Москва : КноРус, 2016. - 703 с.

3 Об акционерных обществах [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.12.1995 г. №208-ФЗ в ред. от 29.06.2015 г. №208-ФЗ– Режим доступа : КонсультантПлюс.

4 О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон от 04.12.2011 г. № 402-ФЗ в ред. от 04.11.2014 г. № 402-ФЗ – Режим доступа : КонсультантПлюс.

5 О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ в ред. от 29.03.2016 г. № 219-ФЗ. – Режим доступа: КонсультантПлюс.

6 О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс] : приказ М-ва финансов РФ от 22.07.2003 г. № 67-н в ред. от 06.04.2015 г. № 18023. – Режим доступа: КонсультантПлюс.

7 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [Электронный ресурс] : утв. приказом М-ва финансов РФ от 06.10.2008 г. № 106н в ред. от 06.04.2015 г. № 12522-н. – Режим доступа: КонсультантПлюс.

8 Артеменко В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие для вузов/ В.Г. Артеменко, Н.В. Беллендир. – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 123 с.

9 Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта/ И.Т. Балабанов. – Москва: Финансы и статистика, 2011. – 243 с.

10 Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом/ И.Т. Балабанов. – 2-е изд. – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 384 с.

- 11 Бланк И.А. Основы финансового менеджмента/ И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2011. – 624 с.
- 12 Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебник/ И.А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2014.– 170с.
- 13 Бланк И.А. Управление активами: учебник/ И.А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника Центр, 2011. – 720 с.
- 14 Ван Хорн Д.К. Основы финансового менеджмента: учебник/ Д.К. Ван Хорн. – 12-е изд. – Москва: И.Д.Вильямс, 2011. – 213с.
- 15 Волков М.В. Современная экономика: учебное пособие / М.В. Волков. - СПб.: Питер, 2014.- 225 с.
- 16 Газман В.А. Финансовый лизинг: Учебное пособие. – Москва: Альфа пресс, 2005 - 295 с.
- 17 Георгиев П.А. Основы экономики. – Москва: Финансы и Статистика, 2000. – 550 с.
- 18 Горелкина И.А. Системный подход в управлении финансовыми обязательствами организации / И.А. Горелкина// Финансовый вестник ВГАУ. – 2011. – №2. – С.31-34.
- 19 Горелкина И.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие/ И.А. Горелкина. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2012. – 225с.
- 20 Ендовицкий Д.Л. Финансовый менеджмент: учебник/ Д.Л. Ендовицкий. – Москва: Рид Групп, 2011. – 363с.
- 21 Еремасова Н.Б. Финансовый менеджмент: конспект лекций/ Н.Б. Еремасова.– 2-е изд.– Москва: Альфа-пресс, 2011. – 87с.
- 22 Ефимова О.В. Финансовый анализ/ О.В. Ефимова. – Москва: Бухучет, 2011. – 208 с.
- 23 Краснова, Л.П. Бухгалтерский учет: учебник для вузов /Л.П. Краснова, Н.Т. Шалашова, Н.М. Ярцева. – Москва: Юристъ, 2011. – 550 с.
- 24 Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент/ В.В. Ковалева. – Москва: Финансы и статистика, 2011. – 515-516с.

25 Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности/ В.В. Ковалева. – Москва: Финансы и статистика, 2011. – 335с.

26 Коришева О. В. Анализ ликвидности при оценке экономической безопасности железнодорожных операторов грузов / О. В. Коришева // Философия хозяйства. - 2011. - N 3. - С.230-236.

27 Коробкин М.В. Современная экономика/ М.В. Коробкин [и д.р.] -СПб.: Питер, 2014.- 325 с.

28 Лапушта М.Г. Финансы организаций: учебник/ М.Г. Лапушта. – Москва: Инфра-М, 2011. – 228-231с.

29 Лисицына Е.В. Образовательный курс финансового управляющего. Часть 4. // финансовый менеджмент. 2011. – № 4. – С. 134 - 141.

30 Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент/И.Я. Лукасевич.– Москва: ЭКСПО, 2010. – 486 с.

31 Новикова И.А. Лизинговые операции: учебное пособие/ М.Г. Лапушта. – Москва: Инфра-М, 2011. – 228-231с.

32 Палий В.Ф. Финансовый учет: учебное пособие/ В.Ф. Палий, А.В. Палий. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИД ФБК-ПРЕСС, 2011. – 482 с.

33 Петров Ю.В. Экономическая теория: учебник / Ю.В. Петров, А.В. Сидоров. СПб.: Астрель, 2010. – 391 с.

34 Пещанская И.В. Финансовый менеджмент: краткосрочная финансовая политика: учебник/ И.В. Пещанская. – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 214с.

35 Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты/ Г.В. Савицкая. – Москва: Новое знание, 2012. – 654 с.

36 Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник/ Е.С. Стоянова. – Москва: Перспектива, 2011. – 465с.

37 Фролова Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций/ Т.А. Фролова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ,2013.– 3с.

38 Шеремет А.Д. Финансовый менеджмент: учебное пособие/ А.Д. Шеремет. – Москва: ИПБР-БИНФА,2011. – 56с.

39 Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник/ А.Д. Шеремет. – Москва: ИНФРА-М, 2011. – 79с.

40 Шуляк П.Н. Финансы предприятия: учебник/ П.Н. Шуляк. – Москва: Дашков и К0, 2012. – 752с.

41 <http://www.resoleasing.com>