

Экономика организации. Контрольная работа

Вопрос №1.

Оборотные средства и их роль в управлении запасами на предприятии.

Ответ:

Оборотные средства являются важнейшим ресурсом в обеспечении текущего функционирования предприятия. В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятие нуждается в денежных средствах, необходимых для изготовления продукции, закупки материалов, выплаты заработной платы, а затем в средствах, которые требуются на её реализацию. Таким образом, оборотные средства - это совокупность материальных и денежных средств, необходимых для нормального функционирования производственного процесса реализации продукции. В финансовой деятельности предприятия оборотные средства играют исключительно важную роль, определяемую их прямым влиянием на такие результирующие показатели его финансово-хозяйственной деятельности, как платёжеспособность и финансовая устойчивость, объём дебиторской задолженности, показатели деловой активности и др. [2].

Оборотные средства представляют собой предметы труда, используемые в течение года, вступающие в процесс производства постепенно и полностью входящих в состав производимой продукции или полностью уничтожающихся, теряющих свою материальную форму и вещественно перестающих существовать (например, топливо, смазочные материалы и тому подобное). Таким образом, оборотные средства переносят свою стоимость на создаваемый продукт в течение одного производственного цикла. После реализации продукции стоимость использованных предметов труда (оборотных средств) возмещается доходом предприятия, что создает возможность их возобновления [5]. Оборотные

средства - это авансируемая в денежной форме стоимость, принимающая в процессе планомерного кругооборота средств форму оборотных фондов и фондов обращения, необходимая для поддержания непрерывности кругооборота и возвращающаяся в исходную форму после его завершения [9]. Основными факторами, определяющими величину оборотных средств, занятых в производстве (оборотные производственные фонды), являются длительность производственного цикла изготовления продукции, уровень организации труда и развития техники и совершенство технологии. В свою очередь сумма средств обращения зависит в основном от условий реализации продукции, уровня организации системы снабжения и сбыта продукции. Совокупность денежных средств, авансированных в мобильные (находящиеся в постоянном движении) фонды, образует оборотные средства предприятия. Из приведенных положений можно сделать вывод, что оборотные средства используются для приобретения сырья, комплектующих изделий и всех других компонентов, необходимых для организации производства; оплаты ресурсов, потребляемых в процессе производства в виде электроэнергии, топлива и т.п.; выплаты заработной платы на момент создания предприятия; оплаты обязательных налогов и платежей. Оборотные средства в денежной форме накапливаются на расчетном счете предприятия в виде денежной наличности. Эти суммы должны быть достаточными для оперативного использования на указанные цели. В этом и состоит задача по эффективному управлению финансами хозяйствующих субъектов. Величина оборотных средств предприятия должна быть, прежде всего, достаточной для обеспечения бесперебойности процессов кругооборота денежных, материальных средств и всей деятельности предприятия. Это требует наличия достаточных объемов оборотных средств на всех стадиях производства и реализации. Размер оборотных средств должен поддерживаться на минимально необходимом уровне, что вытекает из требований режима экономии. На практике необходимо балансировать и

нельзя допускать нехватки оборотных средств и их излишков. Оборотные средства в практике стран с рыночной экономикой часто называют оборотным капиталом. Эти понятия в большинстве литературы тождественны. Логичным представляется при рассмотрении оборотных средств и оборотного капитала учитывать способ их отражения в бухгалтерском балансе. В этом случае под оборотными средствами следует понимать актив баланса, раскрывающий предметный состав имущества предприятия, в частности, его оборотные или текущие активы (материальные оборотные средства, дебиторскую задолженность, свободные денежные средства). А под оборотным капиталом - пассив баланса, показывающий какая величина средств (капитала) вложена в хозяйственную деятельность предприятия (собственный заёмный капитал). Иначе оборотный капитал - это величина финансовых источников, необходимых для формирования оборотных активов предприятия. Особенностью оборотных средств (капитала) является то, что они не расходуются, не потребляются, а авансируются в различные виды текущих затрат хозяйствующего субъекта. Целью авансирования является создание необходимых материальных запасов, заделов, незавершённого производства, готовой продукции и условий для её реализации [6]. Авансирование означает, что использованные денежные средства возвращаются предприятию после завершения каждого производственного цикла или кругооборота, включающего производство продукции - её реализацию - получение выручки от реализации продукции. Именно из выручки от реализации происходит возмещение авансируемого капитала и его возвращение к исходной величине [19]. Экономическая сущность оборотных средств как экономической категории и составной части производства состоит в том, что они находятся в непрерывном движении - кругообороте, в процессе которого последовательно изменяют свою форму, переходя из денежной в материальную, из материальной в товарную, а из товарной в денежную, т.е. проходят три стадии кругооборота

(Рис.1.1). На первой фазе кругооборота оборотные средства выступают в денежной форме. Эта стадия кругооборота средств является подготовительной. Она протекает в сфере обращения. Основное их назначение - обслуживание денежными ресурсами образования производственных запасов. Далее на стадии производства они принимают форму незавершенного производства, концентрируемого на рабочих местах, отдельных технологических переходах, в складах. В завершающей стадии вновь созданная готовая продукция поступает на склад, а затем реализуется потребителю, а вложенные в нее средства возвращаются к денежной форме. Появляется возможность очередного вложения ресурсов [17].

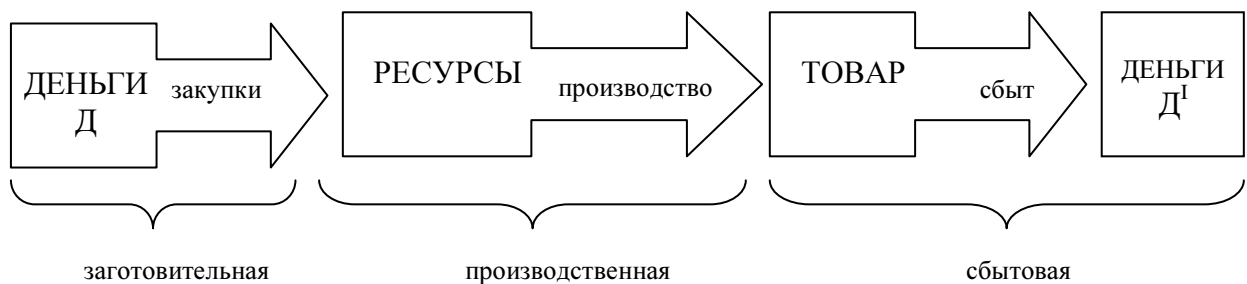


Рисунок 1 - Стадии кругооборота оборотных средств.

Период времени, в течение которого совершается оборот денежных средств, представляет собой длительность производственно-коммерческого цикла. Этот период складывается из отрезка времени между уплатой денег за сырье и материалы и поступлением денег от продажи готовой продукции. На протяженность этого периода влияют: период кредитования предприятием покупателей; период нахождения сырья и материалов в запасах; период производства и хранения готовой продукции. Закончив один кругооборот, оборотные средства вступают в новый, тем самым осуществляется их непрерывный оборот. Именно постоянное движение оборотных средств является основой бесперебойного процесса обращения. Анализ кругооборота фондов предприятий показывает, что авансируемая стоимость не только

последовательно принимает различные формы, но и постоянно в определенных размерах пребывает в этих формах. Иными словами, авансируемая стоимость на каждый данный момент кругооборота различными частями одновременно находится в денежной, производительной, товарной формах. Таким образом, элементы оборотных средств являются частью непрерывного потока хозяйственных операций: покупка приводит к увеличению производственных запасов и кредиторской задолженности; производство - к росту готовой продукции; реализация - к росту дебиторской задолженности и денежных средств в кассе и на расчетном счете. Этот цикл операций многократно повторяется, а в итоге сводится к денежным поступлениям и денежным платежам [2]. Соответственно, как было показано выше, элементы оборотных средств непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения и вновь возвращаются в производство. Одна часть оборотных средств постоянно находится в сфере производства (производственные запасы, незавершенное производство и так далее) и выражена в материальной форме, а другая часть (выраженная в денежной форме) - в сфере обращения (готовая продукция на складе, отгруженная продукция, дебиторская задолженность, денежные средства, ценные бумаги и другие). Первая часть представляет собой оборотные фонды, а вторая - фонды обращения. Все эти положения позволяют более глубоко изучить состав и структуру оборотных средств. Различают состав и структуру оборотных средств. Под составом оборотных средств понимается совокупность элементов, образующих оборотные средства, а под структурой оборотных средств - соотношение между их отдельными элементами. Величина оборотных средств, занятых в производстве, определяется в основном длительностью производственных циклов изготовления изделий, уровнем развития техники, совершенством технологии и организации труда. Сумма средств обращения зависит главным образом от условий реализации продукции и уровня организации системы

снабжения и сбыта продукции [5]. На каждом предприятии величина оборотных средств, их состав и структура зависят от множества факторов производственного, организационного и экономического характера: отраслевые особенности производства и характер деятельности; сложность производственного цикла и его длительность; стоимость запасов и их роль в производственном процессе; условия поставки и её ритмичность; порядок расчётов и расчётно-платёжная дисциплина. Оборотные производственные фонды - это часть оборотных средств, которые учувствуют в одном производственном процессе, сразу переносят свою стоимость на себестоимость продукции и требуют своего возмещения к каждому последующему производственному циклу.

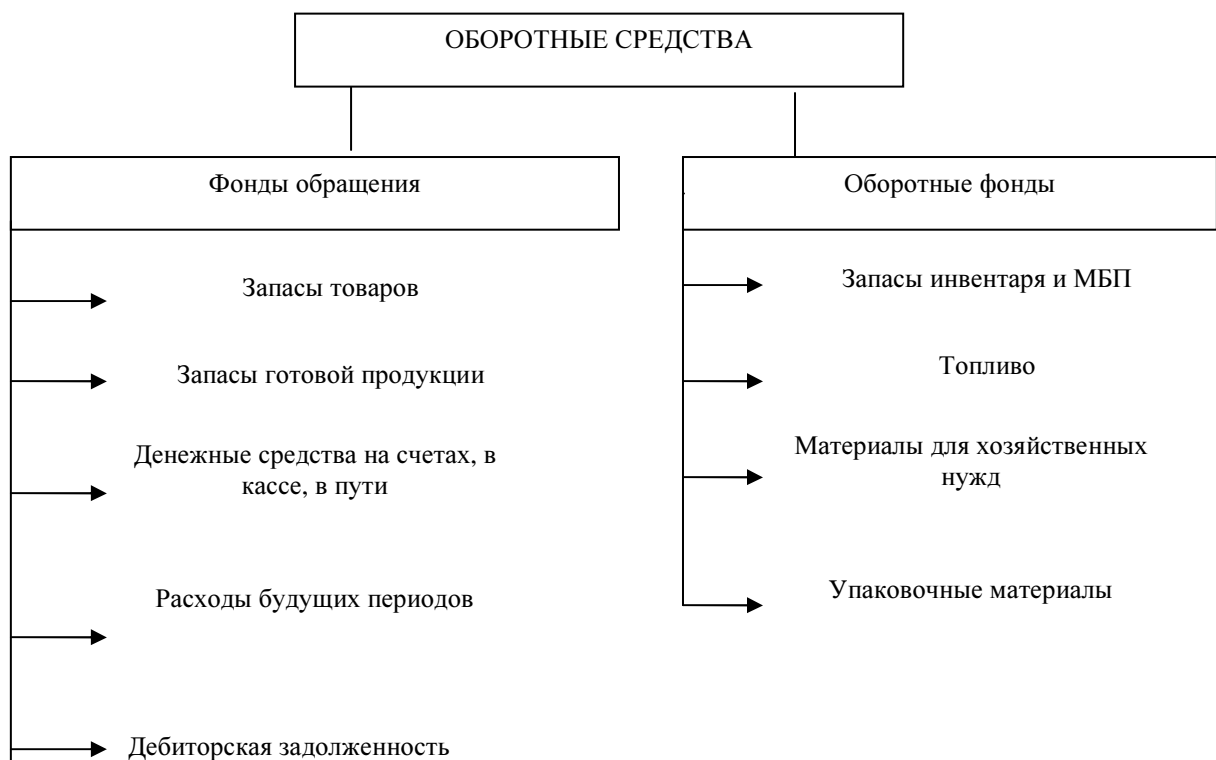


Рисунок 2 - Состав оборотных средств предприятия.

К оборотным производственным фондам промышленных предприятий относится часть средств производства (производственных фондов),

вещественные элементы которых в процессе труда в отличие от основных производственных фондов расходуются в каждом производственном цикле, и их стоимость переносится на продукт труда целиком и сразу [2].

Вещественные элементы оборотных фондов в процессе труда претерпевают изменения своей натуральной формы и физико-химических средств. Они теряют свою потребительную стоимость по мере их производственного потребления. Новая потребительная стоимость возникает в виде выработанной из них продукции. Оборотные производственные фонды обеспечивают непрерывность производственного процесса, а фонды обращения - реализацию произведённой продукции на рынке и получение денежных средств, гарантирующих благополучие предприятия. Эта экономическая роль оборотных средств определяет их сущность, которая заключается в необходимости обеспечения бесперебойного функционирования процесса производства и процесса обращения.

Оборотные производственные фонды функционируют в сфере производства и в структуре оборотных средств составляют около 80%. На долю фондов обращения приходится - 20%. Однако соотношение между этими двумя элементами в различных отраслях промышленности неодинаково и зависит от длительности производственного цикла, величины производственных запасов, уровня специализации и ряда других факторов. К оборотным производственным фондам относятся предметы труда, которые целиком потребляются в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции. Это производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, топливо, энергия, тара, запасные части, незавершенное производство и расходы будущих периодов [7]. В зависимости от роли, которую играют производственные запасы, в процессе производства они делятся на следующие группы: сырье и основные материалы, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, отходы (возвратные), топливо, тара и

тарные материалы, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. Сырье и основные материалы - это предметы труда, из которых изготавливают продукт (они составляют материальную основу продукта). При этом сырьем называют продукцию сельского хозяйства и добывающей промышленности (зерно, хлопок, молоко и т.п.), а материалами - продукты обрабатывающей промышленности (сахар, ткани и т.п.). Вспомогательными называют материалы, которые используют для воздействия на сырье и материалы для придания продукту определенных потребительских свойств или для ухода за орудиями труда и облегчения процесса производства (лук, перец и другие специи в колбасном производстве, смазочные материалы и т.п.). Предприятие не только производит продукцию, но и занимается её реализацией, поэтому кроме оборотных производственных фондов оно располагает и фондами обращения. Фонды обращения - сумма денежных средств предприятия, вложенная в процесс реализации продукции и необходимая для обслуживания этого процесса. К фондам обращения относятся: готовая продукция на складе предприятия (находится на складе предприятия в ожидании реализации); неоплаченная отгруженная продукция (включает продукцию, проданную в кредит и продукцию, срок оплаты которой просрочен, рост последней составляющей отгруженных товаров отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятия, так как требует вовлечения в оборот дополнительных средств); свободные денежные средства предприятия на расчётном счёте и средства в незаконченных расчётах (авансовые выплаты предприятия поставщикам, по заработной плате и т.п.); дебиторская задолженность - долги предприятия со стороны юридических, физических лиц и государства; расходы будущих периодов - это невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода

(например, затраты на конструирование и разработку технологии новых видов изделий, на перестановку оборудования и др.).

Вопрос №2.

Коммерческий кредит как форма краткосрочного финансирования.

Ответ:

Коммерческий кредит — это форма краткосрочного финансирования, предоставляемая компании-покупателю. Для компании-продавца торговый кредит — это средство увеличения объема продаж, и его нужно оценивать по степени увеличения дохода при повышении риска. Поскольку многие компании активно используют торговый кредит, нужно учитывать влияние соответствующих решений на потоки денежных средств, стоимость капитала, рост объема продаж и кредитоспособность. Коммерческий кредит можно охарактеризовать как кредит, предоставляемый в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары. Он предоставляется под обязательства должника (покупателя) погасить в определенный срок как сумму основного долга, так и начисляемые проценты.

Применение коммерческого кредита требует наличия у продавца достаточного резервного капитала на случай замедления поступлений от должников.

Продажа товаров в кредит стала обычным способом ведения дел для промышленных компаний, предложение кредитных услуг является орудием конкуренции при привлечении клиентов. Из-за этой тенденции к увеличению покупки в кредит все более острой становится дилемма твердой или свободной кредитной политики. Излишне твердые условия могут отпугнуть покупателей, а очень свободные - способствовать не только большому объему продажи товара, но и минимальному обратному притоку капитала из-

за неоплаты долгов в срок и больших расходов, связанных с "вышибанием" долга. Главная задача корпорации в этой области - правильное управление своим остатком дебиторской задолженности в соответствии с размером ожидаемой реализации товарной продукции. Чем быстрее оборачивается остаток дебиторской задолженности по данному объему продажи товаров, тем короче цикл кругооборота наличных средств корпорации и, следовательно, выше ликвидность фирмы (т.е. ее способность своевременно погашать свои долговые обязательства).

Корпорация должна постоянно пересматривать свою кредитную политику из-за изменения рыночных условий. Кредитная политика состоит из общих направлений принятия решений по выбору надежного заемщика, объема и срока кредита. Эти направления, в дальнейшем, реализуются младшим управленческим аппаратом для принятия ежедневных решений

В целях эффективного управления этой дебиторской задолженностью на предприятиях должна разрабатываться и осуществляться особая политика управления коммерческим кредитом, так называемая кредитная политика поставщика по отношению к покупателям продукции.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления использованием оборотного капитала и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Анализ дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде анализа является оценка уровня и состава дебиторской задолженности предприятия, а также эффективности отвлеченного в нее оборотного капитала. Анализ дебиторской задолженности по расчетам с покупателями проводится в разрезе товарного (коммерческого) и потребительского кредита. Выделяют несколько основных этапов анализа:

1. На втором этапе анализа определяется средний период инкассации дебиторской задолженности и количество ее оборотов в рассматриваемом периоде;
2. На третьем этапе анализа оценивается состав дебиторской задолженности предприятия по отдельным ее “возрастным группам”, т.е. по предусмотренным срокам инкассации;
3. На четвертом этапе анализа подробно рассматривается состав просроченной дебиторской задолженности, выделяются сомнительная и безнадежная задолженность;
4. На пятом этапе анализа определяют сумму эффекта, полученного от отвлечения оборотного капитала в дебиторскую задолженность

В современной коммерческой и финансовой практике реализация продукции в кредит (с отсрочкой платежа за нее) получила широкое распространение как в нашей стране, так и в странах с развитой рыночной экономикой. Формирование принципов кредитной политики отражает условия этой практики и направлено на повышение эффективности операционной и финансовой деятельности предприятия. В процессе формирования принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции решаются два основных вопроса: а) в каких формах осуществлять реализацию продукции в кредит; б) какой тип кредитной политики следует избрать предприятию.

Формы реализации продукции в кредит имеют две разновидности — товарный (коммерческий) кредит и потребительский кредит.

Товарный (коммерческий) кредит представляет собой форму оптовой реализации продукции ее продавцом на условиях отсрочки платежа, если такая отсрочка превышает обычные сроки банковских расчетов. Обычно товарный (коммерческий) кредит предоставляется оптовому покупателю продукции на срок от одного до шести месяцев.

Потребительский кредит (в товарной форме) представляет собой форму розничной реализации товаров покупателям (физическим лицам) с отсрочкой платежа. Он предоставляется обычно на срок от шести месяцев до двух лет. Выбор форм реализации продукции в кредит определяется отраслевой принадлежностью предприятия и характером реализуемой продукции (товаров, услуг).

Тип кредитной политики характеризует принципиальные подходы к ее осуществлению с позиции соотношения уровней доходности и риска кредитной деятельности предприятия. Различают три принципиальных типа кредитной политики предприятия по отношению к покупателям продукции — консервативный, умеренный и агрессивный.

Консервативный (или жесткий) тип кредитной политики предприятия направлен на минимизацию кредитного риска. Такая минимизация рассматривается как приоритетная цель в осуществлении его кредитной деятельности. Осуществляя этот тип кредитной политики предприятие не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции. Механизмом реализации политики такого типа является существенное сокращение круга покупателей продукции в кредит за счет групп повышенного риска; минимизация сроков предоставления кредита и его размера; ужесточение условия предоставления кредита и повышение его стоимости; использование жестких процедур инкассации дебиторской задолженности.

Умеренный тип кредитной политики предприятия характеризует типичные условия его осуществления в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой и ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа. Агрессивный (или мягкий) тип кредитной политики предприятия приоритетной целью кредитной деятельности ставит максимизацию дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации продукции

в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска, который сопровождает эти операции. Механизмом реализации политики такого типа является распространение кредита на более рискованные группы покупателей продукции; увеличение периода предоставления кредита и его размера; снижение стоимости кредита до минимально допустимых размеров; предоставление покупателям возможности пролонгирования кредита.

В процессе выбора типа кредитной политики должны учитываться следующие основные факторы:

- современная коммерческая и финансовая практика осуществления торговых операций;
- общее состояние экономики, определяющее финансовые возможности покупателей, уровни платежеспособности; сложившаяся конъюнктура товарного рынка, состояние спроса на продукцию предприятия;
- потенциальная способность предприятия наращивать объем производства продукции при расширении возможностей ее реализации за счет предоставления кредита;
- правовые условия обеспечения взыскания дебиторской задолженности;
- финансовые возможности предприятия в части отвлечения оборотного капитала в дебиторскую задолженность;
- финансовый менталитет собственников и менеджеров предприятия, их отношение к уровню допустимого риска в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Определяя тип кредитной политики, следует иметь в виду, что жесткий (консервативный) ее вариант отрицательно влияет на рост объема операционной деятельности предприятия и формирование устойчивых коммерческих связей, в то время как мягкий (агрессивный) ее вариант может

вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, снизить уровень платежеспособности предприятия, вызвать впоследствии значительные расходы по взысканию долгов, а в конечном итоге снизить рентабельность оборотных активов и используемого капитала.

Определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) и потребительскому кредиту. При расчете этой суммы необходимо учитывать планируемые объемы реализации продукции в кредит; средний период предоставления отсрочки платежа по отдельным формам кредита; средний период просрочки платежей исходя из сложившейся хозяйственной практики (он определяется по результатам анализа дебиторской задолженности в предшествующем периоде); коэффициент соотношения себестоимости и цены реализуемой в кредит продукции.

Формирование системы кредитных условий. В состав этих условий входят следующие элементы:

- срок предоставления кредита (кредитный период);
- размер предоставляемого кредита (кредитный лимит);
- стоимость предоставления кредита (система ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию);
- система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями.

Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита. В основе установления таких стандартов оценки покупателей лежит их кредитоспособность. Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.

Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности. В составе этой процедуры должны быть предусмотрены: сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей; возможности и условия пролонгирования долга по представленному кредиту; условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью – ее рефинансирование, т.е. ускоренный перевод в другие формы высокооборотных активов предприятия: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

В современной практике коммерческий кредит в чистом виде практически не встречается, он входит в категорию косвенного банковского финансирования в качестве ее начальной составной части. Самым распространенным методом рефинансирования коммерческого кредита является форфейтирование.

Задача

Баланс компании АММ за прошедший год имеет следующий вид (тыс. у.е..)

Денежные средства	800	Счета к оплате	350
Счета к получению	450	Начисленная зарплата	150
Товарно-материальные запасы	950	Векселя к оплате	2,000
Основные средства, нетто	34,000	Заем под закладную	26,500
		Акционерный капитал	3,200

		Нераспределенная прибыль	4,000
Всего	36,200	Всего	36,200

Вследствие вновь изобретенного усовершенствования собственник компании ожидает увеличения объема продаж в два раза, которое приведет к возрастанию чистой прибыли (после налогов) до величины 1,000. Собственник уверен, что сможет избежать увеличения основных средств. Потребуется ли предприятию дополнительный капитал, если совет директоров не планирует выплачивать дивиденды? Если ДА, то сколько?

Решение:

Для выполнения расчетов воспользуемся следующей таблицей.

Оборотные средства	2350	Счета кредиторов	350
	(2200)	Векселя к оплате	2000
Основные средства, нетто	32700	Долгосрочная задолженность	26500
	(34000)	Собственный капитал	6200
Всего активов	36200	Всего	35050
		Дополнительное финансирование	1150
		Всего пассивов	36200

Потребуется дополнительное финансирование в размере 36200 тыс. у.е.

Список использованной литературы

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д Экономика промышленного предприятия М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Балабанов И. Т. Планирование финансов хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Бланк И.А. Экономика АПК. Киев: Ника-Центр Эльга, 2002.
4. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ./ Под ред. И.И. Елисейевой. — М.: Финансы и статистика, 2000.
5. Ефимова О.В. Экономика организации — М.: Бухгалтерский учет, 2003.
6. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2004.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2000.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2001.
9. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Проспект, 2000.