

Управление оборотным капиталом

Оборотный капитал

Капитал, аккумулированный в оборотных средствах, может рассматриваться:

- *как капитал, необходимый для обеспечения бесперебойной работы компании*
- *как средства, исключенные из оборота*
- *как источник дополнительных издержек*

Оборотный капитал

- **Цель управления оборотным капиталом** - *минимизация потерь или максимизация эффекта от использования оборотного капитала*

Оборотный капитал

- **Валовой оборотный капитал** - это *мобильные средства, находящиеся в обороте предприятия и используемые им в течение одного производственного цикла*
- **Чистый оборотный капитал:**
 - *валовой оборотный капитал за вычетом краткосрочных обязательств*
 - *собственные оборотные средства*

Чистый оборотный капитал

ЧОК = ТА (II А) - ТП (V П), где

ТА - текущие активы

ТП - текущие пассивы

ЧОК = ПП (III П + IV П) - ПА (I А), где

ПП - постоянные пассивы

ПА - постоянные активы

Оборотный капитал

- **Рабочий капитал (текущие финансовые потребности) -**

это разница между текущими активами (без денежных средств) и кредиторской задолженностью или недостаток собственных оборотных средств

- **Рабочий капитал =** *Запасы сырья, готовой продукции и незавершенного производства + Дебиторская задолженность - Кредиторская задолженность*

Оборотный капитал

Элементы оборотного капитала:

- *запасы*
- *дебиторская задолженность*
 - *денежные активы*

Управление запасами

- **Цель управления запасами** состоит в обеспечении предприятия запасами, необходимыми для поддержания производственного процесса, при минимальных затратах

Задачи управления запасами:

- Определение количества единиц запасов, содержащихся на складе предприятия
- Определение количества единиц товаров, которое должно быть заказано в определенный момент времени
- Определение сроков выполнения заказов

Управление запасами

Основная модель (модель Уилсона)
управления запасами основана на
следующих предпосылках:

- *Спрос на продукцию приблизительно постоянен*
- *Время поставки заранее известно*
- *Недопустимо отсутствие запасов*
 - *Заказ на новую поставку осуществляется один раз в каждом цикле, величина заказа постоянна и заказы выполняются без всяких задержек*

Управление запасами

**Затраты, связанные с
формированием и
поддержанием запасов:**

- *затраты приобретения*
- *затраты хранения*

Управление запасами

- **Затраты приобретения** - *издержки на выполнение заказа (переписка между компаниями, телефонные переговоры, доставка продукции и пр.)*

$$C_2 = F * Q/q,$$

где F - стоимость выполнения одной партии заказа (ден. ед./заказ)

Q - общая потребность в сырье на период (нат. ед.)

q - размер (объем) запаса (нат. ед.)

Q/q - количество заказов за период

Управление запасами

- **Затраты хранения** - *издержки, связанные с хранением запасов, включая стоимость самого хранения, капитальные затраты, амортизационные издержки и пр.*

$$C_1 = H * q/2,$$

где H - затраты по хранению единицы сырья в запасе (ден. ед./ед.)

$q/2$ - средний уровень запасов за период

Управление запасами

Общая стоимость оформления и хранения запасов:

$$C = H * q/2 + F * Q/q$$

Управление запасами

Оптимальная партия поставки (EOQ) -
*размер поставки, при которой
минимизируются общие расходы по
формированию и хранению запасов*

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 * F * Q}{H}}$$

Управление запасами

Алгоритмы управления запасами:

$$RP = MU * MD$$

$$SS = RP - AU * AD$$

$$MS = RP + EOQ - LU * LD$$

где RP - уровень запасов, при котором делается заказ, ед.

MU - максимальная дневная потребность в сырье, ед.

MD - максимальное число дней выполнения заказа

SS - наиболее вероятный минимальный уровень запасов, ед.

AU - средняя дневная потребность в сырье, ед.

AD - средняя продолжительность выполнения заказа, дн.

MS - максимальный уровень запасов, ед.

LU - минимальная дневная потребность в сырьях, ед.

LD - минимальное число дней выполнения заказа

Управление дебиторской задолженностью

- **Управление дебиторской задолженностью** *состоит в выработке и реализации политики цен и коммерческих кредитов, направленной на ускорение востребования долгов и снижения риска неплатежей*

Управление дебиторской задолженностью

предусматривает:

- анализ дебиторов
- анализ реальной стоимости имеющейся дебиторской задолженности
 - контроль за соотношением размеров дебиторской и кредиторской задолженностей
- разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов
- оценку и реализацию методов ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности

Управление дебиторской задолженностью

Спонтанное финансирование - предоставление покупателю скидок и рассрочек платежа за приобретенный товар

Цена отказа от скидки

$$\frac{\% \text{ скидki}}{100\% - \% \text{ скидki}} * 100 * \frac{360}{P_{\max} - P_c},$$

где $P_{\max}$ - максимальная длительность отсрочки платежа
 P_c - период, в течение которого предоставляется скидка

1/15, net 30

Если результат превысит ставку банковского процента, то лучше обратиться в банк за кредитом и оплатить товар в течение льготного периода

Управление дебиторской задолженностью

Методы ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности:

- *учет векселей*
- *факторинг*

Управление дебиторской задолженностью

- *учет векселей*

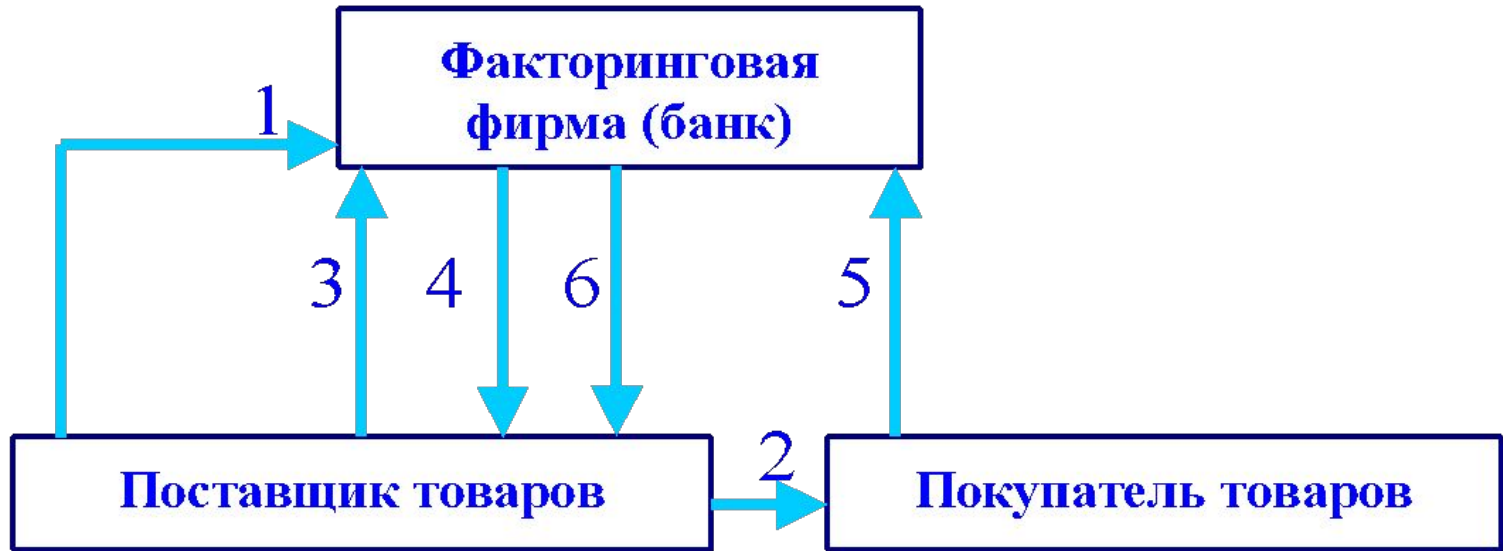
Дисконт = *Номинал векселя x
Число дней от даты учета до
даты платежа по векселю x
Учетная ставка банка / 100% x
360*

Управление дебиторской задолженностью

факторинг

- *деятельность
специализированного учреждения
по взысканию денежных средств с
должников своего клиента и
управлению его долговыми
требованиями*
- *финансирование под уступку
денежного требования
(п. 1 ст. 824 ГК РФ)*

Факторинг



- 1 – заключение договора факторингового обслуживания
- 2 - информирование покупателя о заключении договора факторингового обслуживания, подписание приложения к договору продажи/поставки и отправка товара
- 3 – передача банку оригиналов отгрузочных документов
- 4 – первый (факторинговый) платеж
- 5 – перечисление денег за приобретенный товар
- 6 – перечисление оставшейся суммы (за минусом комиссионных)

Факторинг

Требования, предъявляемые банком к клиенту:

- *быстрорастущая компания*
- *среднемесячный оборот - не менее 3 млн. руб.*
- *сумма поставки одному дебитору от 50 тыс. руб. до 1 млн. руб.*
 - *большое количество дебиторов*
- *срок дебиторской задолженности - до 90 дней*

Факторинг

Отличия факторинга от кредитования		
Условия договора	Договор кредитования	Договор факторинга
Срок, на который выдаются банковские средства	Фиксированный	На срок фактической отсрочки платежа покупателя банку
Срок выплаты банковских средств	В обусловленный договором день	В день поставки товара
Обеспечение (залог)	Требуется	Не требуется
Сумма	Заранее обусловлена	Не ограничена
Условия получения средств	При оформлении каждого кредита предоставляется большое количество документов	Заключается договор один раз, поставщик получает деньги при представлении накладной и счета-фактуры
Возможность продления договора	Погашение одного кредита не гарантирует получение следующего	Может длиться бессрочно
Дополнительные услуги	Нет	Управление дебиторской задолженностью (страхование рисков, работа с дебиторами, информационно-аналитическое обслуживание, рекомендации по сбытовой политике, отчет о состоянии дебиторской задолженности)

Факторинг

Стоимость факторинга:

- *сбор за обработку документов
(50-200 руб. за документ)*
- *факторинговая комиссия (0,5-3% от
суммы контракта)*
 - *проценты за использование
денежных средств,
предоставленных банком клиенту
сразу после отгрузки товара и
получения от него ТТН (до 36%
годовых)*

Факторинг

Преимущества для поставщика:

- *возможность получения денежных средств сразу после поставки (60-90%)*
 - *ускорение оборачиваемости*
 - *возможность предоставления покупателям льготных условий оплаты*
- *увеличение количества покупателей*
 - *увеличение объемов продаж*
- *улучшение финансового положения*

Факторинг

Преимущества для покупателя:

- *получение коммерческого кредита*
- *устранение риска приобретения товаров низкого качества*
 - *увеличение объемов закупок*
- *лучшее использование свободных денежных средств*
 - *укрепление позиции на рынке*

Условия использования факторинга и учета векселей:

- *возможность применения средств с рентабельностью, превышающей ставку учетного процента и стоимость факторинговых услуг*
- *потери от инфляции превышают расходы по учету векселей и факторингу*
- *стоимость заемного капитала превышает расходы по учету векселей и факторингу*

Управление денежными активами

- **Цель управления денежными активами** *состоит в том, чтобы инвестировать избыток денежных средств для получения прибыли, но одновременно иметь их необходимую величину для выполнения обязательств по платежам*

Управление денежными активами

Оптимальный остаток денежных активов в планируемом периоде **(модель Баумоля)**

$$C_{opt} = \sqrt{\frac{2 * b * T}{i}}$$

где b - постоянные издержки, связанные с операциями с ценными бумагами, ден. ед.

T - потребность в наличных денежных средствах в рассматриваемом периоде, ден. ед.

i - норма доходности по рыночным ценным бумагам в рассматриваемом периоде, в относительной величине

Управление денежными активами

Оптимальный остаток денежных активов в планируемом
периоде
(модель Миллера-Орра)

$$C_{opt} = \sqrt[3]{\frac{3 * b * \sigma^2}{4 * i}},$$

где σ^2 - дисперсия чистых ежедневных потоков наличности
(мера разброса этих потоков)

b - постоянные издержки, связанные с операциями с ценными
бумагами, ден. ед.

i - норма доходности по рыночным ценным бумагам,
в относительной величине

Управление денежными активами

Проблемы использования в отечественной практике моделей Баумоля и Миллера-Орра:

- нехватка оборотных активов не позволяет предприятиям формировать остаток денежных средств в необходимых размерах с учетом их резерва
- замедление платежного оборота вызывает значительные колебания в размерах денежных поступлений, что отражается на сумме остатка денежных активов
 - ограниченный перечень обращающихся краткосрочных финансовых инструментов и их низкая ликвидность затрудняют использование в расчетах показателей, связанных с рыночными ценными бумагами

Стратегии управления оборотным капиталом и источниками его финансирования

Типы стратегий управления оборотным капиталом:

- **агрессивная.** Признаки: *высокий удельный вес оборотных активов в общей сумме активов, длительный период оборачиваемости оборотного капитала*
- **консервативная.** Признаки: *невысокий удельный вес оборотных активов в общей сумме активов, краткость периода оборачиваемости оборотного капитала*
 - **компромиссная**

Стратегии управления оборотным капиталом и источниками его финансирования

Типы стратегий управления источниками финансирования оборотного капитала:

- **агрессивная.** Признаки: финансирование оборотных активов преимущественно за счет краткосрочного заемного капитала, высокий удельный вес краткосрочного кредита в общей величине капитала
- **консервативная.** Признаки: основывается на предпочтении долгосрочных источников финансирования (долгосрочные займы и собственный капитал) оборотных активов
- **компромиссная**

Стратегии управления оборотным капиталом и источниками его финансирования

Матрица выбора стратегий управления оборотным капиталом и источниками его финансирования

Типы стратегий управления оборотным капиталом	Типы стратегий управления источниками финансирования оборотного капитала		
	Агрессивная	Компромиссная	Консервативная
Агрессивная	+	+	-
Компромиссная	+	+	+
Консервативная	-	+	+