

Осипов Артем Викторович

Магистрант

Направление: Экономика

Магистерская программа: Экономика фирмы

Управление финансовой устойчивостью торговой организации

Аннотация. В статье дается понятие финансовой устойчивости, определена специфика и факторы, влияющие на ликвидность, рентабельность, оборачиваемость, финансовую устойчивость в узком смысле, разработаны предложения по совершенствованию существующих и разработке новых методов по управлению ликвидностью, рентабельностью, оборачиваемостью и финансовой устойчивостью торговой организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность, рентабельность, оборачиваемость.

Большинство ученых считают, финансовую устойчивость одной из важных характеристик финансового состояния, которая определяется показателями, характеризующими структуру капитала: коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и т. д. Но ряд специалистов рассматривают это понятие более широко. К ним относятся: М.С. Абрютин [1], Г.Ф. Графова [2], Г.В. Савицкая [4], и т. д.

Финансовую устойчивость можно рассматривать в широком смысле и узком смысле. В узком «смысле финансовая устойчивость определяется коэффициентами, характеризующими структуру капитала. В широком смысле финансовая устойчивость определяется показателями, которые определяют ликвидность, рентабельность, оборачиваемость, финансовую устойчивость в узком смысле. Представляется, что состояние финансовой устойчивости характеризует не только структуру капитала предприятия, но и состояние

финансов предприятия вообще. Таким образом, можно согласиться с мнением Любушкиной Н.П., что финансовая устойчивость – это комплексная оценка деятельности предприятия, характеризующаяся скоростью оборота ресурсов, способностью предприятия финансировать свою деятельность, получать прибыль [3].

С целью поиска новых, повышения эффективности и обоснования существующих методов управления финансовой устойчивостью предприятия, произведена оценка факторов, воздействующих на финансовую устойчивость.

Представляется, что факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость условно можно классифицировать следующим образом: по месту их возникновения различают макроуровень, мезоуровень, микроуровень, по степени действия – общие и специфические; по времени их действия – постоянные и переменные; по степени значимости – первичные и вторичные.

Для успешного управления финансовой, устойчивостью была определена специфика предприятия розничной торговли продуктами питания. Были выявлены особенности в структуре активов, в том числе в структуре оборотных активов. К отраслевой специфике торговых предприятий можно отнести низкий удельный вес основных средств и высокий – оборотных активов. Кроме того, значительный удельный вес в оборотных активах предприятий торговли приходится на запасы. К таким показателям относятся: торговый ассортимент; остаток в натуральных или в стоимостных величинах по каждой номенклатурной группе.

Удельный вес денежных средств в оборотных активах торговых предприятий не высокий, но, тем не менее, правильное управление денежными средствами является одним из основных факторов, позволяющих укрепить финансовую устойчивость предприятия. Спецификой предприятия розничной торговли является достаточно низкий уровень дебиторской задолженности (менее 10% от оборотных активов) или полное ее отсутствие.

Также были выявлены особенности торговых предприятий в структуре пассивов, в том числе в структуре краткосрочных пассивов. Спецификой

предприятий торговли является достаточно высокий уровень краткосрочной задолженности, который может составлять 100% пассивов предприятий. Причем доля кредиторской задолженности в краткосрочных пассивах может достигать 100%. В исследовании были определены дополнительные источники доходов, которые свойственны только данной отрасли, применение которых повысит рентабельность предприятия торговли.

К объективным факторам, определяющим оборачиваемость торгового предприятия, можно отнести время года, день недели или праздничный день, наличие конкурентов, местоположение. К субъективным факторам относят вкусы и предпочтения покупателей (отношение покупателей к продукту, товару), отношение покупателей к магазину, мерчендайзинг.

Проведенные исследования отраслевой специфики и факторов, которые влияют на ликвидность, рентабельность, оборачиваемость, финансовую устойчивость в узком смысле, позволили разработать предложения по совершенствованию существующих и разработке новых методов по управлению ликвидностью, рентабельностью, оборачиваемостью и финансовой устойчивостью в узком смысле:

1. Разработаны предложения по построению эффективных систем управления запасами, основанные на оптимальном размере заказа с установленной периодичностью и в расчёте на каждый месяц года. Предложения по построению эффективных систем управления запасами, были разработаны для предприятий розничной торговли, которые имеют двухуровневую складскую систему: распределительный центр или центральный склад – это основной склад компании (1 уровень), снабжающий все ее отделения основные склады и магазины (2 уровень). В зависимости от того, на какой склад производится заказ, рассчитывается оптимальный размер заказа. Модель оптимального размера заказа на основе установленной периодичности основана на выявленной закономерности, что в розничных магазинах структура продаж приходящихся на каждый день недели повторяется. На основе этого мы предложили использовать корректировочные

коэффициенты, которые показывают долю каждого дня недели, месяца в общей структуре продаж за аналогичный период. Было определено, что страхового запаса на складах 1 уровня не требуется, так как уже существует определенный резерв товара на складах 2 уровня. Даже если товар закончился на центральном складе, это не значит, что продажи данного товара прекратились, так как этот товар еще есть на складах 2 уровня. Таким образом, резервный запас – это запас товаров на складах 2 уровня. Резервный запас отличается от страхового запаса тем, что его уровень постоянно меняется. Страховой же запас подразумевает снижение уровня запаса в редких случаях.

2. Исследованы вопросы по оптимизации величины остатков денежных средств на основе модели Баумоля. Модель Баумоля была усовершенствована с учетом отраслевой специфики предприятий розничной торговли, на основании выявленной закономерности, что среднегодовая структура продаж при прочих равных условиях одинакова, следовательно, примерно одинакова и структура закупок у поставщиков предприятия. Таким образом, расчет оптимальной величины денежных средств был дополнен определением корректировочных коэффициентов месяца. Проработаны этапы формирования оптимальной политики управления денежными активами, как центральным элементом системы управления финансовой устойчивостью российских торговых предприятий.

3. Для увеличения общей массы прибыли и как следствие повышение всех показателей рентабельности, была разработана схема по оптимизации налоговой нагрузки торговых предприятий при обложении единым налогом на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Суть данной схемы по снижению ЕНВД заключается в следующем. Величина ЕНВД для розничной торговли зависит от площади и ассортимента магазина (коэффициент K_2). Существуют такие товары, на которые корректирующий коэффициент K_2 выше. Т.е., при наличии данных товаров в ассортименте торгового предприятия повышенный коэффициент K_2 берется со всей площади торгового зала. При торговле несколькими группами товаров, на которые установлены разные

значения корректирующего коэффициента базовой доходности K_2 , расчет единого налога осуществляется по максимальному значению указанного коэффициента. Для снижения налоговой нагрузки необходимо создать в одном помещении два торговых предприятия с разным ассортиментом. Одно, из которых будет заниматься продажей товаров на меньшей площади, которые облагаются повышенным коэффициентом K_2 , а другое реализовывать весь остальной ассортимент на большей площади.

Выявленная зависимость выручки предприятий розничной торговли продуктами питания от времени года и режима работы, определила внесение поправки в Налоговый кодекс РФ, в части дополнения расчета вмененного дохода для розничной торговли коэффициентом K_3 , который зависел бы от времени года и режима работы предприятия. Введение K_3 позволило бы оптимально распределить налоговую нагрузку на торговое предприятие в течение года: за первый и четвертый квартал предприятия платили меньше, чем за второй и третий квартал.

4. Исследованы вопросы, связанные со сбалансированным ценообразованием, позволяющие не только увеличить рентабельность предприятия, но и оборачиваемость. Суть сбалансированной системы торговой наценки заключается не только в выборе товаров – «убыточных лидеров продаж», на которые устанавливается минимальная наценка, но и определение таких номенклатурных позиций, на которые наценка максимальна. Даны рекомендации по выбору товаров, на которые устанавливается минимальная и максимальная наценка. К «убыточным лидерам продаж» можно отнести: товары, пользующиеся устойчивым, повышенным спросом на данном предприятии розничной торговли; товары повседневного спроса.

К номенклатурным позициям, на которые наценка максимальна можно отнести: товары премиум класса (элитные товары); товары, которые пользуются устойчивым, но относительно не высоким спросом товары, основные покупатели которых, как правило, не обращают внимание на цену. Например, молодые люди, мужчины.

В числе операционных способов получения прибыли торговыми предприятиями, которые не связаны непосредственно с торговой деятельностью, можно назвать следующие: плата за вхождение в сеть; ретро-бонус; доход от оказания маркетинговых услуг; эксклюзивные продажи продукции поставщика в торговой точке; сдача в аренду торговых площадей для проведения промо-акций, дегустаций, розыгрышей призов и т. д. плата за размещения рекламных материалов в торговом зале; продажа эфирного времени на внутреннем радио для рекламы товаров, продающихся в магазине.

Применение новых разработанных методов и усовершенствование существующих методов по управлению ликвидностью, рентабельностью, оборачиваемостью и финансовой устойчивостью в узком смысле, позволит повысить финансовую устойчивость предприятия розничной торговли.

Не претендуя на исчерпывающую полноту всех поставленных в диссертации вопросов, представляется, что результаты проведенного исследования, выдвинутые теоретические и практические положения по оценке и управлению финансовой устойчивостью предприятия розничной торговли продуктами питания будут способствовать их эффективной деятельности.

Литература

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. 2-е изд., испр. М.: Дело и Сервис, 2013.
2. Графова Г.Ф. Информационная база для объективной оценки финансово-экономического состояния предприятия // Аудитор. 2014. № 10.
3. Любушина Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Юнити-Дана, 2014.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 6-е изд., перераб. и доп. Минск: Новое знание, 2012.