

3.10. МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО»

Кабанов В.Н., к.э.н., доцент кафедры финансов и учета;

Яковлев С.П., к.ю.н, доцент, директор;

Волкова Н.В., к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов и учета

Филиал Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета (ИНЖЕКОНа) в г. Чебоксары

Настоящая статья рассматривает методологию современного менеджмента финансирования оборотных активов на примере нижегородского гипермаркета «Эльдорадо». Ведь на сегодняшний день финансовое положение организации, ее ликвидность и платежеспособность непосредственно зависят от скорости оборота финансовых средств. В статье также раскрыта сущность взаимосвязи факторов скорости оборота финансовых средств, определяющая свободные рычаги воздействия на скорость оборачиваемости активов, формирующих существенную долю платежеспособности и жизнестойкости бизнес-системы.

Соответственно, целью настоящего исследования выступает объективная оценка критериев эффективности финансирования и использования оборотных активов в бизнес-системе на примере гипермаркета «Эльдорадо». Ведь оборотные средства фирмы это часть капитала бизнес-системы, вложенного в ее текущие активы.

Сегодня финансовое положение организации, ее ликвидность и платежеспособность, непосредственно зависят от того, насколько быстро финансовые средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги [22].

Такая взаимосвязь, прежде всего, объясняется тем, что со скоростью оборота финансовых средств непосредственно связаны следующие факторы.

1. Минимально необходимая величина авансированного (задействованного) капитала и связанные с ним выплаты денежных средств (проценты за пользование кредитом банков, дивиденды по акциям и др.).
2. Потребность в дополнительных источниках финансирования (и плата за них).
3. Сумма затрат, связанных с владением товарно-материальными ценностями и их хранением.
4. Величина уплачиваемых налогов и т.п.

Отсюда можно сделать вывод, что текущее расходование денежных средств и их поступления, как правило, не совпадают по времени, в результате у организации возникает потребность в большем или меньшем объеме финансирования в целях поддержания своей платежеспособности. При этом, чем ниже скорость оборота текущих активов, тем больше потребность в их финансировании [4].

Однако здесь следует подчеркнуть, что период нахождения средств в обороте в значительной степени определяется исключительно внутренними условиями деятельности организации, и в первую очередь – эффективностью стратегии управления ее активами (или их отсутствием).

Реально, в зависимости от применяемой ценовой политики, структуры активов, методики оценки товарно-материальных запасов организация имеет большую или меньшую свободу воздействия на длительность оборота своих средств.

Это очень актуальный момент на сегодняшний день для большинства российских организаций, которые время от времени пренебрегают вышеизложенными экономическими составляющими, тесно взаимосвязанными друг с другом и определяющими свободные рычаги воздействия на скорость оборачиваемости активов, формирующих существенную долю платежеспособности и жизнестойкости бизнес-системы.

Соответственно, целью настоящего исследования выступает объективная оценка критериев эффективности финансирования и использования оборотных активов в бизнес-системе на примере гипермаркета «Эльдорадо».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕТОДОЛОГИИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ БИЗНЕС- СИСТЕМЫ

1.1. Современные классификационные характеристики оборотных активов организации

На сегодняшний день оборотные средства (оборотный капитал) – это часть капитала бизнес-системы (организации, предприятия), вложенного в ее текущие активы [7].

При этом по материально-вещественному признаку в состав оборотных средств бизнес-системы включаются:

- предметы труда (сырье и материалы, топливо и т.п.);
- готовая продукция на складах;
- товары для перепродажи;
- денежные средства и средства в конкретных видах расчетов.

А современной особенностью оборотных средств является высокая скорость их оборота. При этом, функциональная роль оборотных средств в процессе производства в корне отличается от основного капитала, т.к. оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства.

Ведь вещественные элементы оборотного капитала (предметов труда) нормативно потребляются в каждом конкретном производственном цикле и полностью утрачивают свою натуральную форму, целиком включаются в стоимость изготовленной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Соответственно, современный кругооборот капитала охватывает три стадии: заготовительную (закупки), производственную и сбытовую. Ведь любой бизнес начинается с некоторой суммы наличных денег, которые разворачиваются в определенное количество ресурсов для производства (или товары для продажи).

В результате стадии закупок оборотный капитал из денежной формы переходит в производственную (предметы труда или товары). При этом, на стадии производства ресурсы воплощаются в товар, работы или услуги. А конечным результатом этой стадии является переход оборотного капитала из производственной в товарную форму [24].

А на стадии реализации оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную. При этом, размеры первоначальной суммы денег и выручки от реализации продукции (работ, услуг) не совпадают по величине. Полученный финансовый результат

от бизнеса (прибыль, убыток) может конкретно объяснить причины этих несовпадений.

Ведь элементы оборотного капитала являются частью непрерывного потока хозяйственных операций бизнес-системы. Форма покупки приводит к увеличению производственных запасов и кредиторской задолженности. Производство ведет к росту готовой продукции, а реализация ведет к росту дебиторской задолженности и денежных средств в кассе и на расчетном счете организации. Этот цикл операций многократно повторяется и в итоге сводится к денежным поступлениям и денежным платежам бизнеса.

Отсюда, период времени, в течении которого совершается оборот денежных средств, представляет собой длительность производственно-коммерческого цикла организации. А элементы оборотного капитала непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения и вновь возвращаются в производство.

При этом, часть оборотного капитала постоянно находится в сфере производства (производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция на складе и т.д.), а другая часть – в сфере обращения (отгруженная продукция, дебиторская задолженность, денежные средства, ценные бумаги и т.п.), поэтому состав и размер оборотного капитала организации обусловлены не только потребностями производства, но и потребностями обращения [10].

Деление оборотного капитала по функциональному признаку на оборотные фонды и фонды обращения необходимо для раздельного учета и анализа времени пребывания оборотных средств, процессе производства и обращения бизнес-системы. Группировка оборотных средств организации в зависимости от их функциональной роли в процессе производства представлена в табл. 1.

Таблица 1

СОСТАВ И СТРУКТУРА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПО ИХ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ РОЛИ В ПРОЦЕССЕ ПРОИЗВОДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ [23]

Группа оборотных средств	Состав включаемых оборотных средств
1. Оборотные производственные фонды (оборотные средства в сфере производства и в процессе производства) организации	1. Производственные запасы: сырье; основные материалы; покупные комплектующие; топливо; вспомогательные материалы. 2. Средства в производстве: незавершенное производство; полуфабрикаты собственной выработки; расходы будущих периодов. 3. Нереализованная продукция: готовая продукция на складах организации; отгруженная, но еще не оплаченная продукция; товары для перепродажи. 4. Денежные средства: касса; расчетный счет; валютный счет; ценные бумаги; прочие денежные средства; расчеты с другими предприятиями и организациями

Соответственно, по степени управляемости оборотные средства организации подразделяются на норми-

руемые и ненормируемые. К нормируемым средствам относятся, как правило, все оборотные производственные фонды, а также та часть фондов обращения, которая находится – в виде остатков нереализованной готовой продукции на складах организации.

К ненормируемым оборотным средствам относятся остальные элементы фондов обращения, т.е. отправленная потребителям, но еще не оплаченная продукция в виде денежных средств и расчетов. Отсутствие норм не означает, однако, что размеры этих элементов оборотных средств могут изменяться произвольно и беспредельно и что за ними отсутствие контроля. Действующий порядок расчетов между организациями предусматривает систему экономических санкций со стороны государства против неплатежей [18].

В свою очередь, деление оборотных средств на собственные и заемные указывает источники происхождения и формы предоставления организации оборотных средств в постоянное или временное пользование. При этом, собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала организации (уставный капитал, резервный капитал, накопленная прибыль и др.). Здесь обычно величина собственного капитала определяется как разность между собственными средствами и внеоборотными активами. Для нормальной обеспеченности хозяйственной деятельности оборотными средствами величина их устанавливается в пределах 1/3 величины собственного капитала. А собственные оборотные средства находятся в режиме постоянного пользования.

Следовательно, потребность современной организации в собственном оборотном капитале является объектом планирования и отражается в ее финансовом плане.

Заемные оборотные средства формируются в форме банковских кредитов, а также кредиторской задолженности. Они предоставляются организации во временное пользование. Одна часть платная (кредиты и займы), другая – бесплатная (кредиторская задолженность). Потребность организации в заемных оборотных средствах также является объектом планирования и отражается в бизнес-плане, т.е. характеризует стратегию финансирования бизнес-системы [15].

Отсюда, источники формирования оборотных средств неразличимы в процессе кругооборота капитала. Так, в ходе производства информация о том, за счет каких средств приобретали потребляемое сырье и материалы, практически никак не используется.

Однако система формирования оборотных средств оказывает влияние на скорость оборота, замедляя или ускоряя ее. Кроме того, характер источников формирования и принципы различного режима использования собственных и заемных оборотных средств являются решающими факторами, влияющими на эффективность использования оборотных средств и всего капитала. При этом, рациональное формирование и использование оборотных средств оказывает активное влияние на ход производства, на финансовые результаты и финансовое состояние организации, позволяя ей достигнуть успеха с минимально необходимыми в данных условиях размерами оборотных средств.

Группировка оборотных средств по способу отражения в балансе организации позволяет выделить следующие их группы [19].

1. Материальные оборотные средства в запасах E^3 . Сюда входят следующие статьи из раздела II актива баланса:
 - производственные запасы;
 - незавершенное производство;
 - расходы будущих периодов;
 - готовая продукция;
 - товары;
 - прочие запасы.
2. Дебиторская задолженность E^4 . В состав дебиторской задолженности включаются следующие статьи из раздела II актива баланса:
 - товары отгруженные;
 - расчеты с дебиторами (за товары и услуги, по векселям полученным, с дочерними предприятиями, с бюджетом, с персоналом по прочим операциям, с прочими дебиторами);
 - авансы, выданные поставщикам и подрядчикам;
 - прочие оборотные активы.
3. Денежные средства E^1 . В состав денежных средств включаются следующие статьи из раздела II актива баланса:
 - касса;
 - расчетный счет;
 - валютный счет;
 - прочие денежные средства;
 - краткосрочные финансовые вложения.
4. Общая сумма оборота капитала E рассчитывается по формуле (1.1).

$$E = E^3 + E^4 + E^1. \quad (1.1)$$

Классификация оборотных средств по степени их ликвидности и степени финансового риска характеризует качество средств организации, находящихся в обороте, представленной в табл. 2.

Задача такой классификации – выявление тех текущих активов, возможность реализации которых представляется маловероятной. Эффективное управление оборотным капиталом организации предполагает не только поиск и привлечение дополнительных источников финансирования, но и рациональное их размещение в активах фирмы, особенно в текущих активах.

Таблица 2

**КЛАССИФИКАЦИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
Организации по степени ликвидности [20]**

Группа оборотных средств	Статьи актива баланса
1. Наиболее ликвидные	1.1. Денежные средства: • касса; • расчетный счет; • валютный счет; • прочие денежные средства; 1.2. Краткосрочные финансовые вложения
2. Быстро реализуемые активы	2.1. Товары отгруженные. 2.2. Дебиторская задолженность за товары, работы, услуги: • по векселям полученным; • с дочерними предприятиями; • с бюджетом; • с персоналом по прочим операциям; • с прочими дебиторами. 2.3. Прочие оборотные активы
3. Медленно реализуемые активы	3.1. Запасы

Деление оборотных средств на быстро реализуемые и медленно реализуемые не является абсолютным и зависит от конкретной реальной ситуации, складывающейся в каждый данный отчетный период деятельности организации. Может сложиться так, что остатки готовой продукции на складе организации реализуются

быстрее (за наличные), чем наступят сроки погашения дебиторской задолженности. Поэтому для каждой современной организации и для каждого отдельного периода существует своя индивидуальная группировка активов по степени ликвидности.

Отсюда, ликвидность текущих активов является главным фактором определяющим степень риска вложений капитала в оборотные средства (табл. 3). Накопленные оценки реализуемости тех или иных видов оборотных средств за длительный период времени позволяет определить вероятность риска вложений в эти активы.

Таблица 3

**ГРУППИРОВКА ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
Организации по степени риска вложений
Капитала [21]**

Группа оборотных средств	Статьи актива баланса
1. Оборотные средства с минимальным риском вложения	1.1. Денежные средства: • касса; • расчетный счет; • валютный счет; • прочие денежные средства
2. Оборотные средства с малым риском вложения	1.2 Краткосрочные финансовые вложения. 2.1. Дебиторская задолженность за вычетом сомнительной. 2.2. Производственные запасы (за вычетом залежалых). 2.3. Остатки готовой продукции и товаров (за вычетом не пользующихся спросом)
3. Оборотные средства со средним риском вложений	3.1. Незавершенное производство (за вычетом сверхнормативного). 3.2. Расходы будущих периодов
4. Оборотные средства с высоким риском	4.1. Сомнительная дебиторская задолженность. 4.2. Залежалые производственные запасы. 4.3. Сверхнормативное незавершенное производство. 4.4. Готовая продукция и товары, не пользующиеся спросом. 4.5. Прочие элементы оборотных средств, не вошедшие в предыдущие группы

Группировка оборотных средств, представленных в табл. 3, очень важна современному финансовому менеджеру, задачей которого является – осуществлять контроль за рациональным размещением капитала в текущих активах. Здесь эффективно управлять ликвидностью – значит не допускать увеличения доли активов с высокой и средней степенью риска.

1.2. Основные показатели, характеризующие уровень эффективности использования оборотных активов современной организации

В современных рыночных условиях хозяйствования основным критерием эффективности управления оборотными средствами служит фактор времени. Необходимо отметить, чем дольше оборотные средства пребывают в одной и той же форме (денежной или товарной), тем при прочих равных условиях ниже эффективность их использования, и наоборот. А уровень оборачиваемости оборотных средств характеризует интенсивность их использования [8].

Отсюда, ускорение оборачиваемости оборотных средств (активов) уменьшает потребность в них, позволяет организации высвободить часть оборотных средств либо для производственных или долгосрочных производственных нужд бизнес-системы (абсолютное высвобождение), либо для дополнительного выпуска продукции.

В результате ускорения оборота высвобождаются вещественные элементы оборотных средств, меньше требуется запасов сырья, материалов, топлива, заделов незавершенного производства, а следовательно, высвобождаются и денежные ресурсы. Высвобожденные денежные ресурсы откладываются на расчетном счете организации, в результате чего улучшается финансовое состояние, укрепляется ее платежеспособность.

Таким образом, скорость оборота средств – это комплексный показатель организационно-технического уровня производственно-хозяйственной деятельности.

Увеличение числа оборотов достигается за счет сокращения времени производства и времени обращения. Время производства обусловлено технологическим процессом и характером применяемой техники. Чтобы его сократить, надо совершенствовать его технологию, механизировать и автоматизировать труд. Сокращение времени обращения также достигается развитием специализации и кооперации, улучшением прямых межхозяйственных связей, ускорением перевозок, документооборота и расчетов.

Соответственно, общая оборачиваемость всех оборотных средств складывается из частной оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов. При этом, скорость оборачиваемости оборотных средств характеризуется следующими показателями, представленными в формулах (1.2-1.12) [11]:

1. Оборачиваемость в оборотах (прямой коэффициент оборачиваемости):

$$По = В / Ос, \quad (1.2)$$

где

По – количество оборотов;

В – выручка от реализации услуг;

Ос – средняя величина оборотных активов.

2. Средняя величина оборотных активов:

$$Ос = (Он.г. + Ок.г.) / 2, \quad (1.3)$$

где **Он.г.**, **Ок.г.** – величина оборотных активов на начало и конец года.

3. Продолжительность одного оборота в днях:

$$Пд = (360 * Ос) / В. \quad (1.4)$$

4. Коэффициент закрепления оборотных средств (обратный коэффициент оборачиваемости):

$$Кз = Ос / В. \quad (1.5)$$

5. Оборачиваемость запасов – в оборотах:

$$Поз = В / Зс. \quad (1.6)$$

где

Поз – оборачиваемость запасов в оборотах;

Зс – средняя величина запасов;

Средняя величина запасов:

$$Зс = (Зс н.г. + Зс к.г.) / 2 \quad (1.7)$$

где **Зс н.г.** и **Зс к.г.** – величина запасов на начало и конец года – в днях:

$$Пдз = (360 * Зс) / В. \quad (1.8)$$

6. Оборачиваемость дебиторской задолженности определяется:

• оборачиваемость в оборотах:

$$ПДЗ = В / ДЗс, \quad (1.9)$$

где

ПДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности;

ДЗс – средняя величина дебиторской задолженности.

$$ДЗс = (ДЗ н.г. + ДЗ к.г.) / 2 \quad (1.10)$$

где **ДЗ н.г.**, **ДЗ к.г.** – дебиторская задолженность на начало и конец года;

• оборачиваемость в днях:

$$ПДДЗ = (ДЗс * 360) / В, \quad (1.11)$$

где **ПДДЗ** – оборачиваемость дебиторской задолженности в днях.

7. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

$$УвДЗ = (\text{дебиторская задолженность} / \text{текущие активы}) * 100\%. \quad (1.12)$$

Следовательно, рост уровня оборачиваемости оборотных средств способствует:

- экономии этих средств (сокращению потребности в оборотных средствах);
- приросту объемов продукции;
- увеличению получаемой прибыли.

Отсюда, для определения величины относительной экономии (перерасхода) оборотных средств может быть использовано два подхода. При первом подходе эта величина находится как разница между фактически имевшей место в отчетном периоде величиной оборотных средств и, их величиной за период, предшествующий отчетному, приведенному к объемам производства, имевшим место в отчетном периоде формула (1.13):

$$\Delta O = O_1 - O_0 * K, \quad (1.13)$$

где **O₁**, **O₀** – величина оборотных средств организации, соответственно, на конец первого и второго года работы;

K – коэффициент роста продукции.

В этом выражении **O₀** – значение величины оборотных средств пересчитывается с помощью коэффициента роста продукции **K**. В результате получается значение величины оборотных средств, которые были бы необходимы организации при сохранении неизменными объемов производства. Полученное значение сопоставляется с фактическим значением этого показателя в отчетном периоде.

При втором подходе расчета величины относительной экономии оборотных средств исходят из сравнения оборачиваемости оборотных средств в различные отчетные периоды формула (1.14):

$$\Delta O = В / 360 * (По_1 - По_0), \quad (1.14)$$

где **По₁**, **По₀** – коэффициент оборачиваемости оборотных средств соответственно в отчетном и базисном годах.

В этом выражении (**По₁ – По₀**) – разница в оборачиваемости оборотных средств приводится к объему реализованной продукции с помощью (**В / 360**) – коэффициента однодневной реализации.

Рентабельность оборотного капитала рассчитывается по формуле (1.15) [12]:

$$P_{ок} = \frac{П_{рп}}{СОК}, \quad (1.15)$$

где **P_{ок}** – рентабельность оборотного капитала;

П_{рп} – прибыль от реализации продукции;

СОК – средняя величина оборотного капитала.

Данный показатель характеризует величину прибыли, получаемой на каждый рубль оборотного капитала, и отражает уровень финансовой эффективности функционирования бизнес-системы.

1.3. Действующие нормативно-правовые акты, регулирующие управление финансированием оборотных активов современной бизнес-системы

Сегодня система нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации включает в себя документы четырех уровней. При этом, в первую группу входят законы, Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ [2].

Вторую группу системы нормативного регулирования составляют положения (стандарты) по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность в организации» (Положение по бухгалтерскому учету, ПБУ 4/99), утверждено приказом Министерства финансов РФ от 6 июля 1999 г.

№43н, которые устанавливают базовые правила ведения бухгалтерского учета по отдельным разделам учета.

А третий уровень представлен методическими указаниями, инструкциями, приказами: «О формах бухгалтерской отчетности организации» от 22 июля 2003 г. №67н, рекомендациями и т.д. Четвертый уровень представлен документами, которые разрабатываются организациями при формировании учетной политики.

В современных рыночных условиях законодательство и соответствующая правовая система занимают центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов.

Отсюда, нормативно-правовая база, регулирующая финансирование оборотных активов организации представлена в табл. 4.

Таблица 4

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА, РЕГУЛИРУЮЩАЯ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ [1]

Наименование нормативно-правового акта	Краткая характеристика	Недостатки, достоинства нормативно-правового акта
1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) (части первая, вторая, третья) (с изм. и доп. от 2 февраля 2006 г.)	Гл. 4, ст. 87-94. Регулирует деятельность общества с ограниченной ответственностью	Кодекс не ограничивает распоряжение имуществом, переданным в уставной капитал, в результате чего может возникнуть ситуация, когда через несколько дней, после того, как уставной капитал общества с ограниченной ответственностью (ООО) будет полностью сформирован, имущества у общества не останется вовсе
	Гл. 9, ст. 160; гл. 45, ст. 847 Рассматривает аспекты электронных банковских услуг	В настоящее время законодательство затрагивает только использование электронной цифровой подписи в том числе в электронных средствах платежа
	Гл. 31, ст. 606-625. Рассматривает аспекты аренды зданий и помещений. Ст. 665-670. Рассматривает аспекты финансовой аренды Лизинг	Законодательство предусматривает заключение договора аренды на условиях арендодателя, который, как правило, обладает большими правами, чем арендатор
	Гл. 37, ст. 702-729. Рассматривает аспекты заключения подряда	Предусматривает ответственность за несоблюдение сроков, качества исполнения взятых обязательств
	Гл. 46, ст. 862-885. Приводятся общие положения форм безналичных расчетов.	Не рассмотрен порядок расчетов по векселям
2. Налоговый кодекс РФ, часть 2	Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ	-
3. ПБУ, утверждаемые Министерством финансов РФ от 29 июля 1998 г. №34н	«Учетная политика организации» ПБУ 1/2008; «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99; «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01; «Учет основных средств» ПБУ 6/01; «Доходы организации» ПБУ 9/99; «Расходы организации» ПБУ 10/99; «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007; «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008); «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02	ПБУ является основным документом, регулирующим оценку финансового состояния предприятия
4. Методические рекомендации, инструкции, приказы Министерства финансов РФ	Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ; план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций	-
5. Указания, инструкции приказы и другие документы в рамках учетной политики самих хозяйствующих субъектов	Приказ руководителя о принятой на предприятии учетной политики в целях бухгалтерского и налогового учета; приказ руководителя, определяющий полномочных лиц, которые могут действовать от имени предприятия; положение об оплате труда; коллективный трудовой договор; график документооборота и прочие	-

Итак, в процессе производственно-хозяйственной деятельности организация нуждается в денежных средствах, необходимых для изготовления продукции, закупки сырья и материалов, выплаты заработной платы и т.д., а затем в средствах, которые требуются для ее реализации.

Таким образом, оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Оборотные производственные фонды обеспечивают непрерывность производственного процесса, а фонды обращения – реализацию произведенной продукции на рынке и получение денежных средств.

В свою очередь, наличие у организации достаточных оборотных средств и производственных запасов оптимальной структуры является необходимой предпосылкой для ее нормального функционирования в современных условиях рынка.

Важно также уметь правильно управлять оборотными средствами и запасами, разрабатывать и внедрять мероприятия, способствующие снижению материалоемкости продукции и ускорению оборачиваемости оборотных средств. В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств происходит их высвобождение, что дает целый ряд положительных эффектов. Организация в случае эффективного управления оборотными средствами и запасами может достигать рационального экономического положения, сбалансированного по ликвидности и совокупной доходности.

2. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ПРИМЕРЕ ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО»

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика гипермаркета «Эльдорадо»

И. Яковлев, основатель и основной владелец крупнейшего российского ритейлера «Эльдорадо», родился в 1965 г. В 2007 г. оборот компании «Эльдорадо» составил 6 млрд. руб., исходя из экономического показателя двух небольших магазинов в г. Москве и г. Саратове [17].

Первый магазин компании был открыт в 1994 г. в г. Самара, и именно с этого момента берет свой отсчет история успеха «Эльдорадо». Под брендом и ЭТО работает более 1 100 магазинов бытовой техники и 387 салонов связи в России и на Украине, а также развивается торговая сеть в Сулпак в Казахстане.

Более 15 лет бессменным президентом и лидером компании выступает И. Яковлев. Его неиссякаемая энер-

гия, активность и высокий профессионализм собранной им команды вывели «Эльдорадо» в лидеры.

Сегодня компания занимает около 28% рынка бытовой электроники в РФ. Узнаваемость бренда «Эльдорадо» в большинстве регионов превышает 80%, а в некоторых городах доходит до 98%. Под логотипом компании на всей территории РФ и Украины сегодня действует более 1 100 магазинов электроники. Компания «Эльдорадо» – это крупнейшая розничная сеть по продаже бытовой техники и электроники РФ и Восточной Европы.

Необходимо отметить, что 2009 г. для компании «Эльдорадо» начался с обнадеживающих инвестиций. К концу февраля интернет-магазин «Эльдорадо» стал крупнейшим в Рунете онлайн-магазином по продажам бытовой техники и электроники. В январе-феврале оборот интернет-магазина превысил 10 млн. долл., что на 65% превышает показатели аналогичного периода прошлого года.

Здесь в свою очередь нужно отметить, что рост показателей интернет-магазина связан с тем, что в нынешних непростых экономических условиях многие потребители пересматривают свой взгляд на покупки и ищут возможности приобрести необходимый товар по более привлекательной цене. При этом, постоянные скидки в интернет-магазине «Эльдорадо» варьируются от 5% до 25%, в том числе и на новинки.

Так же положительно сказался запуск в регионах услуги самовывоз, которая позволяет покупателю выбрать в интернет-магазине нужный товар и получить его в ближайшем для себя магазине. Кроме того, рост продаж и посещаемости интернет-магазина «Эльдорадо» обусловлен тем, что в нем часто можно найти товары, до того как они будут доступны в магазинах сети. Интернет-магазин «Эльдорадо» первым в РФ начал продажи первого массового нетбука Asus Eee PC 701. Еще одним примером успешных предпродаж стал телефон Nokia 5800.

2.2. Комплексный анализ хозяйственной деятельности и финансового состояния гипермаркета «Эльдорадо»

Финансовое состояние организации – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов фирмы [25].

Соответственно, финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений организации, и поэтому определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Отсюда, анализ финансового состояния включает характеристику экономических показателей, их динамику, выявленные тенденции, которые представлены в табл. 5.

Таблица 5

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО»

№	Показатели финансового состояния	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Отклонение, (+,-)		Изменение, % / раз	
					2010/2009	2011/2010	2010/2009	2011/2010
1	Общая стоимость имущества организации	1 452	3 821	7 392	2 369	3 571	2,6 раз	193,5
2	Стоимость иммобилизованных активов	54	166	231	112	65	3 раза	139,2
3	Стоимость оборотных (мобильных) средств	1 398	3 655	7 161	2 257	3 506	2,6 раз	195,9
4	Сумма свободных денежных средств	40	2 040	4 299	2 000	2 259	5,1 раз	2,1 раз
5	Стоимость собственного капитала	780	1472	3 864	692	3 084	188,7	2,6 раз
6	Величина заемного капитала	672	2349	3 528	1677	1179	3,5 раз	150,2

В целом в имуществе предприятия за 2010 г. произошли значительные изменения. Имущественные активы возросли в 2,6 раза, иммобилизованные активы растут в 3 раза, оборотные активы также растут в 2,6 раза. Выросла сумма свободных денежных средств, стоимость собственного капитала изменяется значительно за счет нераспределенной прибыли.

При этом, показатели 2011 г. отличаются от предыдущего года не таким активным ростом, но по всем статьям наблюдается рост, имущество организации растет, в основном за счет роста собственного капитала, свободных денежных средств и мобильных активов. Рост показателя заемного капитала обусловлен краткосрочной кредиторской задолженностью, как в 2010 г., так и в 2011 г.

Следовательно, когда происходят такие изменения в структуре имущества, целесообразно проанализировать, что произошло с другими элементами активов и пассивов. Иными словами, надо определить, за счет каких статей баланса оказался возможным прирост оборотных активов. Оценка состава и структуры факторов прироста оборотных активов приведена в табл. 6.

Таблица 6

СОСТАВ И СТРУКТУРА ФАКТОРОВ ПРИРОСТА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО» ЗА 2011 г.

Тыс. руб.

Показатели	На начало	На конец	Отклонение, (+, -)	Темп роста, %
Прирост оборотных активов	3 655	7 161	3 506	195,9
1. Капитал и резервы	1 472	3 864	3 084	2,6раз
2. Кредиторская задолженность	2 349	3 528	1 179	150,2
3. Основные средства	166	231	65	139,2
Итого	3 987	7 623	3 636	191,2

Таким образом, решающими факторами прироста оборотных активов явилось увеличение капитала и резервов в 2,6 раза, что является положительным фактором в деятельности организации. При этом, рост кредиторской задолженности в качестве заемных источников средств – это ненадежный способ повышения мобильности имущества в силу самого характера кредиторской задолженности, которая может быть востребована в сроки, не устраивающие фирму.

Отсюда, рентабельность организации характеризует эффективность ее деятельности. Комплексную оценку динамики рентабельности и прибыли представим в табл. 7.

Таблица 7

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО»

Тыс. руб.

Наименование показателя	За 2010 г.	За 2011 г.	Отклонения	
			В сумме	В %
Выручка от продажи товаров, услуг	15 894	30 071	14 176	189,0
Себестоимость проданных товаров	14 304	26 471	12 112	185,5
Коммерческие расходы	30	50	20	166,7
Управленческие расходы	150	200	50	133,3
Прибыль от продаж	1 410	3 350	1 940	240
Рентабельность продаж, %	8,87	11,14	2,27	-
Активы организации (среднегодовая стоимость)	2 637	5 607	2 970	210

Наименование показателя	За 2010 г.	За 2011 г.	Отклонения	
			В сумме	В %
Рентабельность организации, % к активам	53,47	59,75	6,28	-
Налоги, выплачиваемые из прибыли	225	675	450	300
Чистая прибыль	692	2 392	1 700	350

Данные табл. 7 свидетельствуют о росте всех показателей, что связано с увеличением объема деятельности организации. Выручка от продаж растет более высокими темпами, чем себестоимость проданных товаров, что положительно влияет на финансовый результат Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо». При этом, чистая прибыль торговой организации выросла в 3,5 раза, а прибыль от продаж растет более медленными темпами, она увеличилась в 2,4 раза.

В целом, показатели рентабельности имеют положительную тенденцию. На основании полученных данных, можно оценить положительное состояние финансово-экономической деятельности Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо». Для определения ликвидности баланса составим аналитические табл. 8 и 9.

При этом, баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения формула (2.1):

$A-1 > P-1;$

$A-2 > P-2;$

$A-3 > P-3;$

$A-4 < P-4.$

(2.1)

Таблица 8

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ЗА 2010 г.

Тыс. руб.

Показатель	На начало года	На конец года	Отклонения
Актив			
1. Наиболее ликвидные активы	40	2 040	+2 000
2. Быстро реализуемые активы	345	434	+89
3. Медленно реализуемые активы	1 013	1 181	+168
4. Трудно реализуемые активы	54	166	+112
Убытки	0	0	0
Баланс	1 452	3 821	+2 369
Пассив			
1. Наиболее срочные обязательства	672	2349	+1 677
2. Краткосрочные пассивы	0	0	0
3. Долгосрочные пассивы	0	0	0
4. Постоянные пассивы	780	1472	+692
Убытки	0	0	0
Баланс	1 452	3 821	+2 369

В нашем случае, анализируя показатели 2010 года, получаем следующие соотношения (2.2):

$A-1 < P-1$ так как $2040 < 2349;$

$A-2 > P-2$ так как $434 > 0;$

$A-3 > P-3$ так как $1181 > 0;$

$A-4 < P-4$ так как $166 < 21068.$

(2.2)

Как уже отмечалось ранее, кредиторская задолженность является не надежным источником финансирования организации. Проанализируем данные баланса 2011 г., которые сведены в табл. 9.

Таблица 9

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ЗА 2011 г.

Тыс. руб.

Показатель	На начало года	На конец года	Отклонения
Актив			
1. Наиболее ликвидные активы	2 040	4 299	+2 259
2. Быстро реализуемые активы	434	625	+191
3. Медленно реализуемые активы	1 181	2 237	+1 056
4. Трудно реализуемые активы	166	231	+65
Убытки	0	0	0
Баланс	3 821	7 392	3 571
Пассив			
1. Наиболее срочные обязательства	2 349	3 528	+1 179
2. Краткосрочные пассивы	0	0	0
3. Долгосрочные пассивы	0	0	0
4. Постоянные пассивы	1 472	3 864	+2 392
Убытки	0	0	0
Баланс	3 821	7 392	3 571

Анализируя экономические показатели 2011 г., получаем следующие соотношения формула (2.3):

$$A-1 > П-1 \text{ так как } 4299 > 3528;$$

$$A-2 > П-2 \text{ так как } 625 > 0;$$

$$A-3 > П-3 \text{ так как } 2237 > 0;$$

$$A-4 < П-4 \text{ так как } 231 < 3802. \quad (2.3)$$

Это свидетельствует об абсолютной ликвидности баланса 2011 г. А выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву.

При этом, четвертое неравенство носит балансирующий характер и в то же время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличие у организации собственных оборотных средств.

Соответственно, сопоставление наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами позволяет выяснить текущую ликвидность. Сравнение же медленно реализуемых активов с долгосрочными пассивами отражает перспективную ликвидность. В свою очередь, текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени. При этом, перспективная ликвидность представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Отсюда, данные табл. 8 и 9 позволяют сделать следующие выводы: наибольший удельный вес приходится на наиболее ликвидные активы, а наименьший – на трудно реализуемые. При этом, по пассиву наибольший удельный вес приходится на постоянные пассивы.

Следовательно, проведем анализ платежеспособности Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо», рассчитав следующие показатели представленных ниже [9].

1. Коэффициент абсолютной ликвидности – показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно за счет высоколиквидных активов. Рассчитывается по формуле (2.4-2.5).

Нормативное значение коэффициента принято считать в пределах 0,2-0,3.

$$K_{ла2010} = A1 / П1+П2 = 2040 / 2349 = 0,87; \quad (2.4)$$

$$K_{ла2011} = A1 / П1+П2 = 4299 / 3528 = 1,22. \quad (2.5)$$

Как видим, коэффициенты абсолютной ликвидности в 2010 и 2011 г. соответствуют нормативному значению. Положительна динамика роста по сравнению с предыдущим годом.

2. Промежуточный коэффициент критической ликвидности показывает – сможет ли организация в установленные сроки рассчитаться по своим краткосрочным долговым обязательствам. Данный коэффициент определяется по формуле (2.6):

$$K_{пл} = (ДС + КФВ + ДЗ) / ТО, \quad (2.6)$$

ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения,

ДЗ – дебиторская задолженность,

ТО – краткосрочные текущие обязательства

$$K_{пл2010} = (2040 + 0 + 434) / 2349 = 1,05;$$

$$K_{пл2011} = (4299 + 0 + 625) / 3528 = 1,40.$$

Достаточный критерий показателя по нормативам находится в диапазоне от 0,70 до единицы и выше. В нашем случае этот показатель выше.

3. Общий коэффициент покрытия дает – общую оценку платежеспособности организации. Он показывает, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются материальными оборотными средствами и рассчитывается по формуле (2.7):

$$K_n = (ДС + КФВ + ДЗ + ЗЗ) / ТО, \quad (2.7)$$

где

ДС – денежные средства,

КФВ – краткосрочные финансовые вложения,

ДЗ – дебиторская задолженность,

ЗЗ – запасы и затраты (включая НДС),

ТО – краткосрочные текущие обязательства.

$$K_{н2010} = (2040 + 0 + 434 + 1181) / 2349 = 1,56;$$

$$K_{н2011} = (4299 + 0 + 625 + 2237) / 3528 = 2,03.$$

Нормальное значение коэффициента покрытия зависит от того, к какой отрасли принадлежит организация. Его оптимальное значение варьирует в пределах от двух до трех. При этом коэффициент 2011 г. имеет оптимальное значение.

Коэффициент текущей ликвидности – это практически расчет всей суммы оборотных активов на рубль краткосрочной задолженности. Этот показатель и принят в качестве официального критерия неплатежеспособности организации. Его преимущество перед другими показателями платежеспособности в том, что он является обобщающим, учитывающим всю величину оборотных активов формула (2.8):

$$K_{тл} = (A1 + A2 + A3) / П1 + П2; \quad (2.8)$$

$$K_{тл2010} = (A1 + A2 + A3) / П1 + П2 = (2040 + 434 + 1181) / 2349 = 1,56;$$

$$K_{тл2011} = (A1 + A2 + A3) / П1 + П2 = (4299 + 625 + 2237) / 3528 = 2,03.$$

Соответственно, коэффициент текущей ликвидности 2011 г. соответствует нормативному значению для рассматриваемой отрасли торговли. Оценка финансо-

вого состояния организации будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость организации характеризуется состоянием финансовых ресурсов, обеспечивающих бесперебойный процесс производства и реализации продукции (услуг) на основе реального роста прибыли.

Для характеристики финансовой устойчивости принято рассчитывать ряд показателей. Основными показателями финансовой устойчивости являются:

- наличие собственных средств организации в обороте;
- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами;
- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными средствами;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент автономии.

1. Для того, чтобы оценить первый показатель необходимо из общей суммы источников собственных средств (раздел 3 пассива баланса) вычесть стоимость внеоборотных активов (раздел 1 актива баланса), а также убытков, отраженных в балансе, т.е. рассчитать по формуле (2.9):

$$СОС = Ис_с - ВА - У, \tag{2.9}$$

где

СОС – оборотных средств собственных;

Ис_с – источники собственных средств;

ВА – внеоборотные активы;

У – убыток.

Итак,

$$СОС_{2010} = 1\,472 - 166 - 0 = 1\,306 \text{ тыс. руб.};$$

$$СОС_{2011} = 3\,864 - 231 - 0 = 3\,633 \text{ тыс. руб.}$$

Так как у Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» не разработаны нормативы собственных оборотных средств, придется воспользоваться коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами. Рассчитаем прочие коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами. Для этого составим табл. 10.

Расчеты, приведенные в табл. 10, позволяют охарактеризовать финансовую устойчивость нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» по следующим показателям.

1. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами составил:

- на конец 2010 г. – 0,357;
- на конец 2011 г. – 0,507.

2. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными средствами составил:

- на конец 2010 г. – 1 (3655/3655);
- на конец 2011 г. – 1 (7161/7161).

3. Коэффициент финансовой устойчивости формула (2.10):

$$K_{ф.у.} = (СОС + ДО) / ОК, \tag{2.10}$$

где

ДО – долгосрочные обязательства;

ОК – оборотные активы.

$$K_{ф.у.2010} = (1\,306 + 0) / 3655 = 0,537;$$

$$K_{ф.у.2011} = (3\,633 + 0) / 7161 = 0,507.$$

4. Коэффициент автономии **K_а** определяется как отношение суммы собственных средств в виде капитала и резервов к стоимости всех активов, т.е. по формуле (2.11):

$$K_а = Ис_с / Валюта\ баланса; \tag{2.11}$$

$$K_{а2010} = 1472 / 3821 = 0,385;$$

$$K_{а2011} = 3864 / 7392 = 0,522.$$

Расчетные показатели за 2011 г. соответствуют принятому нормативному значению коэффициента автономии – не менее 0,5. Превышение нормативного значения, как в нашем случае, означает рост финансовой независимости организации, уменьшение риска финансовых затруднений в предстоящем периоде.

Соответственно, обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают различные виды источников.

1. Общая величина запасов и затрат:

$$ЗЗ_{2011} = 2\,115 + 122 = 2\,237 \text{ тыс. руб.}$$

2. Наличие собственных оборотных средств:

$$СОС_{2011} = 3\,633 \text{ тыс. руб.}$$

3. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат или функционирующий капитал **КФ**:

$$КФ_{2011} = 3\,633 \text{ тыс. руб.}$$

4. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат **ВИ**:

$$ВИ_{2011} = 3\,633 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 10

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО» ЗА 2011 г.

Тыс. руб.

№	Наименование показателей	Код стр.	На начало 2011 г.	На конец 2011 г.	Отклонения (5 гр. – 4 гр.)
1	2	3	4	5	6
1	Капитал и резервы – источники формирования собственных средств	490	1 472	3 864	+ 2 392
2	Непокрытые убытки	465,475	-	-	-
3	Внеоборотные активы	190	166	231	+65
4	Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 – стр. 2 – стр. 3)	-	1 306	3 633	+ 2 327
5	Долгосрочные обязательства	590	-	-	-
6	Краткосрочные обязательства	690	2 349	3 528	+ 1 179
7	Наличие собственных и заемных средств (стр. 4 + стр. 5 + стр. 6)	-	3 655	7 161	+ 3 506
8	Запасы и затраты	290	3 655	7 161	+3 506
9	Излишек, недостаток собственных средств (стр. 4 – стр. 8)	-	-2 349	-3 528	-1 179
10	Излишек, недостаток собственных средств (стр. 7 – стр. 8)	-	0	0	0
11	Доля собственных средств в товарах и затратах, % (стр. 4 / стр. 8)	-	35,73	50,73	+15

Следовательно, трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

1. Излишек или недостаток собственных оборотных средств, т.е. по формуле (2.12):

$$\Phi^c = \text{COC} - 33, \quad (2.12)$$

В нашем случае,

$$\Phi^c = 3\,633 - 2\,237 = 1\,396 \text{ тыс. руб.},$$

2. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, т.е. по формуле 2.13:

$$\Phi^m = \text{K}\Phi - 33, \quad (2.13)$$

В нашем случае,

$$\Phi^m = 3\,633 - 2\,237 = 1\,396 \text{ тыс. руб.}$$

3. Излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов и затрат, т.е. по формуле (2.14):

$$\Phi^o = \text{ВИ} - 33, \quad (2.14)$$

В нашем случае,

$$\Phi^o = 3\,633 - 2\,237 = 1\,396 \text{ тыс. руб.}$$

С помощью этих показателей мы можем определить трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации:

1, если $\Phi > 0$;

0, если $\Phi < 0$.

В нашей ситуации мы наблюдаем редкий тип финансовой устойчивости или абсолютную финансовую устойчивость, при которой $S = \{1.1.1\}$.

2.3. Комплексная методология оценки управления оборотными активами гипермаркета «Эльдорадо»

На сегодняшний день в рыночных условиях хозяйствования комплексная оценка управления оборотными активами производится финансовыми менеджера-

ми посредством корректировки главной задачи, которая состоит в формировании необходимого объема, оптимизации состава и обеспечении эффективного использования оборотных активов фирмы. При этом, процесс управления оборотным капиталом фирмы осуществляется по следующим основным этапам [5].

1. Анализ оборотных средств фирмы.
2. Оптимизация объема оборотных активов.
3. Обеспечение необходимой ликвидности и рентабельности оборотных активов.

Отсюда, основной целью анализа оборотных активов фирмы является определение уровня обеспеченности ее бизнес-системы оборотными активами и выявление резервов повышения эффективности их функционирования.

Соответственно, комплексный анализ наличия состава и структуры оборотных активов Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» представлен в табл. 11.

По результатам табл. 11 можно сделать вывод, что структура оборотных средств гипермаркета «Эльдорадо» за исследуемый 2009 г., претерпела некоторые изменения. Это связано прежде всего с ростом запасов. Их доля в составе оборотных средств, как на начало, так и на конец года составляет основную часть от совокупности всех оборотных активов Нижегородского гипермаркета. Следствием роста налога на добавленную стоимость по приобретенным товарам явился рост запасов готовой продукции и товаров для перепродажи, что является нормальным для гипермаркета. При этом, дебиторская задолженность на конец года, так же имеет тенденцию к росту, в связи с отпуском бытовой техники в рассрочку. Денежные средства на конец года снизились, что вызвано с выплатами кредиторам и материальным поощрением персонала Нижегородского гипермаркета.

Комплексный анализ состава и структуры оборотных активов Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» представлен в табл. 12.

Таблица 11

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО» ЗА 2009 г.

Вид средств	Наличие средств, тыс.руб.			Структура средств, %		
	На начало года	На конец года	Изменение	На начало года	На конец года	Изменение
Запасы, в том числе	500	975	475	59,2	69,7	10,5
Готовая продукция и товары для реализации	500	975	475	59,2	69,7	10,5
Налоги по приобретенным активам	25	38	13	3,0	2,7	-0,3
Дебиторская задолженность	220	345	125	26,0	24,7	-1,3
Денежные средства	100	40	-60	11,8	2,9	-8,9
Итого оборотные активы	845	1398	553	100	100	-

Таблица 12

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО» ЗА 2010 г.

Вид средств	Наличие средств, тыс.руб.			Структура средств, %		
	На начало года	На конец года	Изменение	На начало года	На конец года	Изменение,
Запасы в том числе	975	1 120	145	69,7	30,6	-39,1
Готовая продукция и товары для реализации	975	1 120	145	69,7	30,6	-39,1
Налоги по приобретенным активам	38	61	23	2,7	1,7	-1,0
Дебиторская задолженность	345	434	89	24,7	11,9	-12,8
Денежные средства	40	2 040	2 000	2,9	55,8	52,9
Итого оборотные активы	1 398	3 655	2 257	100	100	-

Оборотные активы Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» за период 2010 г. выросли в 2,6 раза. Это стало возможным за счет роста денежных средств на конец 2010 г. Их доля в составе оборотных активов гипермаркета составила на конец года 55,8%. Соответственно доля запасов в совокупности всех оборотных активов гипермаркета сократилась до 30,6%. Хотя рост запасов составил 14,9 п.п. Готовая продукция и товары для перепродажи составляют как на начало, так и на конец исследуемого периода 100% в запасах, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям имеет тенденцию к росту в связи с увеличением запасов, дебиторская задолженность выросла не значительно, ее доля в структуре оборотных активов составляет 11,9% на конец года, хотя рост составил 89 тыс. руб. При этом активный рост денежных средств на конец года связан с организованными административной Нижегородского гипермаркета проведением акций по стимулированию продаж.

Комплексный анализ состава и структуры оборотных активов Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» за 2011 г. представлен в табл. 13.

По данным табл. 13 можно сделать вывод, что основной удельный вес в структуре оборотных средств по-прежнему занимают денежные средства, рост де-

нежных средств составил 2059 тыс. руб. Запасы – 30,6% на начало года и 29,5% на конец года, а в них – товары для реализации, что естественно для гипермаркетов такого рыночного типа. Далее рассмотрим более детально изменение структуры оборотных активов. В общем, в структуре запасов наблюдается положительная тенденция: сокращение данной статьи повышает оборачиваемость оборотного капитала. Налоги по приобретенным активам выросли в два раза, что означает увеличение приобретенных за год активов. Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию. Таким образом, мы видим, что произошло увеличение задолженности покупателей и заказчиков на 44 %, что связано с отпуском товара в рассрочку.

Отсюда следует, что рост запасов перетек в основном в дебиторскую задолженность и денежные средства. Поскольку оборачиваемость оборотных средств тесно связана с их отдачей и является одним из важнейших показателей, которые характеризуют эффективность использования средств в процессе анализа необходимо дать оценку фактически достигнутой скорости оборачиваемости средств исследуемого гипермаркета.

Таблица 13

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО» ЗА 2011 г.

Вид средств	Наличие средств, тыс.руб.			Структура средств, %		
	На начало года	На конец года	Изменение, тыс. руб.	На начало года	На конец года	Изменение
Запасы в том числе	1 120	2 115	995	30,6	29,5	-1,07
Готовая продукция и товары для реализации	1 120	2 115	995	30,6	29,5	1,1
Налоги по приобретенным активам	61	122	61	1,66	1,7	-0,03
Дебиторская задолженность	434	625	191	11,9	8,7	3,2
Денежные средства	2 040	4 299	2 059	55,8	60,0	-4,2
Итого оборотные активы	3 655	7 161	3 508	100	100	-

Таблица 14

РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО»

№	Формула расчета	Расчет за 2010 г.	Расчет за 2011 г.	Отклонения (+, -)
Показатели оборачиваемости активов				
1	$KOa = BP / A$, где KOa – коэффициент оборачиваемости всех активов; BP – выручка без НДС; A – ср. стоимость активов за текущий период, тыс. руб.	15 894 / 2 637 = 6,03 оборотов за год	30 071 / 5607 = 5,36 оборотов за год	-0,67 оборота
2	$POa = A / BP * 360$, где POa – показатель оборачиваемости всех активов в днях; A – ср. стоимость активов за текущий период; BP – выручка без НДС, тыс. руб.	2 637 / 15 894 * 360 = 59,72	5 607 / 30 071 * 360 = 67,13	+7,41
3	$KO\text{воа} = BP/BOAc$, где $KO\text{воа}$ – коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов; $BOAc$ – ср. стоимость внеоборотных активов за период, тыс. руб.	15 894 / 110 = 144,49 оборотов за год	30 071 / 197 = 152,64 оборотов за год	+ 8,15
4	$KOoa = BP/OAc$, где $KOoa$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов; OAc – ср. стоимость оборотных активов за период, тыс. руб.	15 894 / 2 527 = 6,29 оборотов за год	30 071 / 5 408 = 5,56 оборотов за год	- 0,73
5	$Koz = CPT/Zc$, где Koz – коэффициент оборачиваемости запасов продукции; CPT – себестоимость продукции; Zc – средняя стоимость запасов, тыс. руб.	14 304 / 1 048 = 13,65	26 471 / 1 618 = 16,36	+ 2,71
Показатели оборачиваемости собственного капитала				
6	$Koc = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая сумма собственного капитала, тыс. руб.}$	15 894 / 1 126 = 14,12 оборотов за год	30 071 / 2 668 = 11,27 оборотов за год	- 2,85
Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности				
7	$KOдз = BP/ДЗс$, где $KOдз$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; $ДЗс$ – средняя сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	15 894 / 390 = 40,75 оборотов за год	30 071 / 530 = 56,74 оборотов за год	+ 15,99
8	$KOKз = BP/ДЗс$, где $KOKз$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности; $KЗс$ – средний остаток кредиторской	15 894 / 1 511 = 10,52 оборотов за год	30 071 / 2 939 = 10,23 оборотов за год	+ 0,11

№	Формула расчета	Расчет за 2010 г.	Расчет за 2011 г.	Отклонения (+, -)
	задолженности, тыс. руб.			

Соответственно, расчет показателей оборачиваемости Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» представлен в табл. 14.

На основании табл. 14 видно, что ускорение оборачиваемости оборотных средств постепенно уменьшает потребность в них. По результатам табличных данных происходит замедление оборачиваемости оборотных средств, что является негативным моментом и требует для сохранения устойчивого финансового положения Нижегородского гипермаркета дополнительных оборотных средств.

Отсюда, оборачиваемость всех активов гипермаркета, так же замедляется, что приводит к замедлению оборотов в днях. Однако оборачиваемость запасов имеет положительную динамику, что хорошо характеризует деятельность гипермаркета и это характеризует хороший товароборот продукции.

Соответственно, оборачиваемость собственного капитала постепенно снижается. А вот показатели оборачиваемости дебиторской задолженности имеют существенный рост. Это говорит о том, что покупатели и заказчики вовремя расплачиваются по своим обязательствам. Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности остаются на прежнем уровне. Нижегородский гипермаркет «Эльдорадо» выполняет свои обязательства перед кредиторами по заключенным договорам и утвержденным графикам, что опять же положительно характеризует его деятельность.

Продолжительность оборота, как всех текущих активов, так и отдельных видов может измениться за счет суммы выручки и средних остатков оборотных средств. Для расчета влияния данных факторов используется способ цепной подстановки формула (2.15-2.17) [14]:

$$T_0 = CO_0 * D \div P_{П0}; \quad (2.15)$$

$$T_0 = 2\ 637 * 360 \div 15\ 894 = 59,7 \text{ дней};$$

$$T_{\text{усл}} = CO_1 * D \div P_{П0}; \quad (2.16)$$

$$T_{\text{усл}} = 5\ 607 * 360 \div 15\ 894 = 127 \text{ дней}$$

$$T_1 = CO_1 * D \div P_{П1} \quad (2.17)$$

$$T_1 = 5\ 607 * 360 \div 3\ 0071 = 67,1 \text{ дней}$$

Отсюда, изменение продолжительности оборота оборотного капитала за счет суммы оборотного капитала (ΔT_{PP}) формула (2.18):

$$\Delta T_{PP} = T_1 - T_{\text{усл}}; \quad (2.18)$$

$$\Delta T_{PP} = 67,1 - 127 = -59,9 \text{ оборота дней.}$$

Соответственно, за счет изменения суммы оборотного капитала продолжительность оборота уменьшилась на 59,9 оборота дней. Изменение продолжительности оборота оборотного капитала за счет средних остатков оборотных средств (ΔT_{CO}) формула (2.19):

$$\Delta T_{CO} = T_{\text{усл}} - T_0; \quad (2.19)$$

$$\Delta T_{CO} = 127 - 59,7 = 67,3 \text{ оборота}$$

Следовательно, за счет изменения средних остатков продолжительность оборота увеличилась на 67,3 оборота формула (2.20):

$$\Delta T = T_1 - T_0 = 67,1 - 59,7 = 7,4 \text{ дней.} \quad (2.20)$$

Отсюда, влияние двух факторов вызвало увеличение продолжительности оборота за отчетный год по сравнению с предыдущим годом на 7,4 дней.

Соответственно, эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с улучшением

их использования. Здесь различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

В свою очередь, абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах. Относительное высвобождение отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции.

Следовательно, сумма высвобожденных средств из оборота в связи с ускорением $-Э$ или дополнительно привлеченных средств в оборот $+Э$ при замедлении оборачиваемости капитала определяется умножением однодневного оборота по реализации на изменение продолжительности оборота формула (2.21):

$$\pm Э = PP_{\text{факт}} \div D * \Delta T; \quad (2.21)$$

$$\pm Э = 30071 \div 360 * 7,4 = 618 \text{ тыс. руб.}$$

В связи с замедлением оборачиваемости оборотных средств дополнительно привлекли средства на сумму 618 тыс. руб.

Такой же результат можно получить и другим способом, используя коэффициент оборачиваемости капитала. Для этого из фактической среднегодовой суммы оборотного капитала отчетного года следует вычесть расчетную его величину, которая потребовалась бы для обеспечения фактической суммы оборота при коэффициенте оборачиваемости капитала прошлого года.

Чтобы установить влияние коэффициента оборачиваемости оборотных активов $Коб.$ на изменение суммы выручки $Рп.$, можно использовать следующую факторную модель формула (2.22-2.23):

$$P_{п} = CO * K_{об}. \quad (2.22)$$

Отсюда:

$$\Delta P_{п} K_{об} = CO_1 * \Delta K_{об}; \quad (2.23)$$

$$K_{об} 0 = 15\ 894 \div 2\ 527 = 6,29;$$

$$\Delta K_{об} = 5,56 - 6,29 = -0,73;$$

$$\Delta P_{п} K_{об} = 5\ 408 * (-0,73) = -3\ 948 \text{ тыс. руб.}$$

При этом, за счет снижения коэффициента оборачиваемости оборотных активов на 0,73 оборотов, сумма выручки снизилась на 3948 тыс. руб. формула (2.24):

$$\Delta P_{п} CO = \Delta CO * \Delta K_{об}; \quad (2.24)$$

$$\Delta CO = 5\ 408 - 2\ 527 = 2\ 881$$

$$\Delta P_{п} CO = 2\ 881 * 6,29 = 18122 \text{ тыс. руб.}$$

Из расчетов видно, за счет увеличения средних остатков оборотных средств сумма выручки увеличилась на 18 122 тыс. руб.:

$$18\ 122 - 3\ 948 = 14174 \text{ тыс. руб.}$$

При этом, влияние двух факторов дало отклонение выручки на 14174 тыс. руб., что соответствует отклонению выручки за 2011 г., с небольшим отклонением за счет округления.

Отсюда, обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель рентабельности, рассчитываемый как соотношение прибыли от реализации продукции или иного финансового результата к средней величине оборотного капитала формула (2.25):

$$P_{ок} = \frac{P_{п}}{СОК}, \quad (2.25)$$

где

$P_{ок}$ – рентабельность оборотного капитала;

П_{рп} – прибыль от реализации продукции;
СОК – средняя величина оборотного капитала.
Р_{ок} = 3 350 / 5 408 = 61,9%.

Этот показатель характеризует величину прибыли, получаемой на каждый рубль оборотного капитала, и отражает финансовую эффективность работы Нижегородского гипермаркета, так как именно оборотный капитал обеспечивает оборот всех ресурсов бизнес-системы.

2.4. Экономическая безопасность при управлении оборотными активами Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо»

На сегодняшний день экономическая безопасность бизнес-систем имеет особую актуальность и характеризует один из важнейших параметров финансово-экономического состояния хозяйственной деятельности фирмы.

В свою очередь, интегрированная оценка финансового состояния Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» производится за счет расчета коэффициента вероятности банкротства – *Z*-счет. Он рассчитывается с помощью пяти показателей, каждый из которых наделен определенным весом формула (2.26):

$$Z - c = \frac{OK}{BA} * 1.2 + \frac{ПД}{СА} * 3.3 + \frac{ПН}{СА} * 1.4 + \frac{СК}{ОБ} * 0.6 + \frac{ВР}{СА} * 1.0, \quad (2.26)$$

где

OK – чистый оборотный капитал;
BA – всего активов;
ПД – прибыль до налогообложения;
СА – средняя за период величина активов;
ПН – нераспределенная прибыль;
СК – собственный капитал (фактический);
ОБ – обязательства;
ВР – чистая выручка от реализации.

Соответственно, показатели Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» на конец года 2011 г. рассчитываются следующим образом:

OK = 7 161 тыс. руб.;
BA = 7 392 тыс. руб.;
ПД = 3 067 тыс. руб.;
СА = 5 607 тыс. руб.;
ПН = 3 764 тыс. руб.;
СК = 3 864 тыс. руб.;
ОБ = 3 528 тыс. руб.;
ВР = 30 071 тыс. руб.
Z - c = 1,163 + 1,799 + 2,02 + 0,657 + 5,363 = 11,02.

В зависимости от значения *Z*-счета по определенной шкале проводится оценка вероятности наступления банкротства в течение двух лет:

- если *Z* < 1,81, то вероятность банкротства очень велика;
- если 1,81 < *Z* < 2,675, то вероятность банкротства средняя;
- если *Z* = 2,675, то вероятность банкротства равна 0,5;
- если 2,675 < *Z* < 2,99, то вероятность банкротства невелика;
- если *Z* > 2,99, то вероятность банкротства ничтожна.

Отсюда, комбинированный показатель коэффициента вероятности банкротства Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» находится в пределах *Z* > 2,99. Это означает, что вероятность банкротства этой бизнес-системы ничтожна.

Далее нами предлагается провести анализ безубыточности продаж Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо», который состоит в том, чтобы установить какие будут финансовые результаты при изменении уровня деловой активности бизнес-системы. Здесь нами предлагается за основу взять метод маржинального дохода (валовой прибыли), который является альтернативным математическому методу [6].

В состав маржинального дохода входят прибыль и постоянные издержки. При этом, исследуемая бизнес-система Нижегородского гипермаркета так должна реализовать свою продукцию (товар), чтобы полученным маржинальным доходом покрыть постоянные издержки и получить прибыль. Ведь только в случае получения маржинального дохода полностью покрываются постоянные издержки, и в итоге формируется прибыль с достижением точки равновесия (безубыточности).

Точка безубыточности математически рассчитывается по формуле (2.27)-(2.28):

$$T_{без.} = Z_{пос.} / Mд.;$$

$$Mд. = Вреал. - Зпер.$$

T_{без.} – точка безубыточности фирмы;

Z_{пос.} – затраты постоянные;

Mд. – маржинальный доход от продаж;

Вреал. – выручка от реализации продукции (работ, услуг);

Зпер. – затраты переменные.

В связи с тем, что в Нижегородском гипермаркете достаточно большой ассортимент бытовой техники, нами предлагается принять среднюю стоимость одного чека, который составляет примерно 7,5 тыс. руб.

Отсюда, товарооборот, за год исходя из стоимости условной покупки, составляет: 3 0071 / 7,5 = 4 010 шт. бытовой техники в год. А себестоимость одной покупки составит: 26 471 / 4 010 = 6,6 тыс. руб.

Соответственно, Нижегородский гипермаркет «Эльдорадо» в результате реализации одного условного чека стоимостью 7,5 тыс. руб. имеет маржинальный доход в размере: 7 500 – 6 600 = 900 руб.

Следовательно, точка безубыточности равна:

$$6\ 600 / 900 = 7,3 \text{ условных чеков в день,}$$

или

$$7,3 * 360 = 2628 \text{ шт. условной бытовой техники в год.}$$

В 2011 году продажи составляли:

$$30\ 071 / 360 / 7,5 = 11,13 \text{ условных чеков в день.}$$

В денежном выражении это составит:

$$7,3 * 7500 = 54750 \text{ тыс. руб.,}$$

или

$$54\ 750 * 360 = 19\ 710 \text{ тыс. руб. товарооборот в год.}$$

Для принятия перспективных решений полезным оказывается расчет соотношения маржинального дохода и выручки от продаж, т.е. определение маржинального дохода в процентах от выручки. Для этого выполним следующий расчет формула (2.29):

$$\frac{\text{Маржинальный доход (руб.)}}{\text{Выручка от продаж (руб.)}} * 100\%.$$

В данном конкретном примере маржинальный доход на один условный чек составляет 900 руб., выручка от продаж – 7 500 руб. Следовательно, соотношение маржинального дохода от выручки – 12%. Это значит, что на каждые 100 руб. реализации маржинальный доход составляет 12 руб. При постоянных значениях маржинального дохода и цены реализации их соотношение также будет постоянным.

Таким образом, безубыточным объемом продаж для Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» будет товарооборот в 19 710 тыс. руб. в год, что составляет 65,5% от объема деятельности за 2011 г.

Торгово-промышленная палата РФ (ТПП РФ) ведет активную работу в области обеспечения экономической безопасности, организуя и возглавляя эти процессы в ТПП субъектов Федерации, региональных ТПП. Одним из важнейших направлений деятельности Департамента экономической безопасности ТПП РФ является создание и ведение реестра надежных партнеров и создание национального кредитного бюро, из базы данных которого можно за разумную плату получить информацию о потенциальном партнере.

Это дает возможность бизнес-системам типа Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо», своими силами, легально получать необходимую информацию, что способствует укреплению его экономической безопасности в целом.

2.5. Комплексный расчет эффективности мероприятий по улучшению бизнес-системы Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо»

В современных рыночных условиях хозяйствования необходимо периодически проводить анализ и учет товарных ресурсов. При этом основными задачами данного анализа товарных запасов являются:

- выявление соответствия их нормативам;
- установление динамики и оценка изменений, происшедших в объеме и структуре товарных запасов, в скорости оборачиваемости отдельных групп товаров;
- выявление и расчет факторов, повлиявших на изменение товарных запасов [13].

При этом, норма товарных запасов $H_{мз.дн}$ определяется в днях оборота. Расчет нормы представляет собой процесс нормирования товарных запасов, в то время как расчет плановой суммы товарных запасов в тыс. руб. $TЗ_{пл}$ получил название планирования. Эти процессы неразделимы и, как правило, один сопровождается другой. Связь между ними представлена формулой (2.30-2.31) [16]:

$$H_{мз.дн} = TЗ_{пл} / O_{рто.пл}; \quad (2.30)$$

$$\text{или } TЗ_{пл} = O_{рто.пл} * H_{мз.дн}; \quad (2.31)$$

где

$O_{рто.пл}$ – это плановая сумма однодневного товарооборота, тыс. руб.

Далее нами предлагается произвести расчет норматива товарного запаса, используя экономико-статистический метод с помощью скользящей средней. Однако первой ступенью этого расчета необходимо рассчитать плановую сумму товарооборота на 2012 г. Для наиболее показательного анализа составим аналитическую табл. 15.

Таблица 15

ТИПОВОЙ РАСЧЕТ ПЛАНОВОЙ СУММЫ ТОВАРООБОРОТА НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО»

Годы	Товарооборот фактический, тыс. руб.	Темп прироста, %	Условные обозначения
2008	5 204	42,1	K_1

Годы	Товарооборот фактический, тыс. руб.	Темп прироста, %	Условные обозначения
2009	8 155	56,7	K_2
2010	15 894	94,9	K_3
2011	30 071	89,2	K_4
2012пл	63 330	110,6	$K_{пл}$

Найдем $K_{пл}$ и $PTO_{пл}$:

$$K_{1ср} = (42,1 + 56,7) / 2 = 49,4.$$

$$K_{2ср} = (56,7 + 94,9) / 2 = 75,9.$$

$$K_{3ср} = (94,9 + 89,2) / 2 = 92,1.$$

$$D = (92,1 - 49,4) / (3 - 1) = 21,4\%.$$

$$K_{пл} = 89,2 + 21,4 = +110,6\%.$$

$$PTO_{пл} = 30071 * (110,6 + 100) / 100 = 63 330 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, плановый объем товарооборота на 2012 г. составил 63 330 тыс. руб. Далее рассчитаем норматив товарных запасов на 2012 г., для этого составим табл. 16.

Таблица 16

НОРМАТИВНЫЙ РАСЧЕТ ТОВАРНОГО ЗАПАСА НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА НА 2012 Г. ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИМ МЕТОДОМ

Годы	Товарооборот, тыс. руб.	Товарные запасы		Условные обозначения
		Тыс. руб.	Дни	
2009	8 155	975	32,5	K_1
2010	15 894	1 120	23,7	K_2
2011	30 071	2 115	19,4	K_3
2012 пл	63330	3 518	20,0	$K_{пл}$

$$K_{1ср} = (32,5 + 23,7) / 2 = 28,1.$$

$$K_{2ср} = (23,7 + 19,4) / 2 = 21,6.$$

$$D = (21,6 - 28,1) / (2 - 1) = -6,5\%.$$

$$K_{пл} = 19,4 - 6,5 = +12,9\%.$$

Норма товарных запасов на планируемый 2012 г. составила 12,9 дней, что на 6,5 дня меньше отчетного 2011 г. Это говорит о том, что, если товарооборот увеличится, то товарооборачиваемость ускорится в 2012 г. на 6,5 дней. Далее рассчитаем плановую сумму товарных запасов на 2012 г.:

$$TЗ_{пл} = 63330 / 360 * 12,9 = 2 269,3 \text{ тыс. руб.}$$

Отсюда, рассчитать плановую сумму товарных запасов можно методом удельных приращений с помощью модифицированной модели Уилсона [3]. Для этого проведем расчеты и сопоставим полученные данные, которые мы получили при расчете плановой суммы товарных запасов экономико-статистическим методом, составив табл. 17.

Таблица 17

АНАЛИТИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ РАЗМЕРА ТОВАРНОГО ЗАПАСА НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА НА ОСНОВЕ МОДИФИЦИРОВАННОЙ МОДЕЛИ УИЛСОНА

Годы	Товарооборот, тыс. руб.	Товарные запасы, тыс. руб.	Коэффициент L
2009	8 155	975	116,6
2010	15 894	1 120	78,9
2011	30 071	2 115	148,8
2012 пл	63 330	3 263	168,1

$$L_{2008} = (975) * 2 / 8155 = 116,6.$$

$$L_{2009} = (1120) * 2 / 15894 = 78,9.$$

$$L_{2010} = (2115) * 2 / 30071 = 148,8.$$

Базисный темп изменения коэффициента:

$L, \% = 148,8 / 116,6 * 100\% = 127,6\%$.
 Среднегодовой темп изменения коэффициента
 $L, \% = \sqrt{127,6} / 100 * 100\% = 113\%$.
 $L_{2012} = 148,8 * 113 / 100 = 168,1$.
 $TZ_{пл} = \sqrt{168,1 * 63\ 330} = 3\ 263$ тыс. руб.
 $TZ_{фн} = 3263 / (63\ 330 / 360) = 18,5$ дней.

Следовательно, расчет таким методом дал нам результат приблизительно равный результату, полученному при использовании экономико-статистического метода. Так плановая сумма товарных запасов на 2012 г. составила 3 263 тыс. руб., тогда как предыдущий расчет показал итог в 2 269,3 тыс. руб. Отклонение существенное в 994 тыс. руб., поэтому на определение нормы товарных запасов с помощью модифицированной модели Уилсона это отразилось прямым образом, и она составила 18,5 дней. Таким образом, при планировании товарных запасов на 2012 г., мы использовали два метода – экономико-статистический и метод удельных приращений с помощью модифицированной модели Уилсона. Результаты получились практически одинаковыми. Наиболее точные результаты дает метод технико-экономических расчетов, так как он предполагает расчет нормы товарных запасов в днях по группам товаров. Но так как такие расчеты произвести довольно-таки сложно в связи с большим ассортиментом групп товаров, то при планировании были использованы упрощенные методы расчета товарных запасов. С оптимизацией данных методов можно высвободить излишне привлеченные оборотные средства компании.

Таблица 18

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ТАБЛИЦА АБСОЛЮТНЫХ ОТКЛОНЕНИЙ И ТЕМПЫ РОСТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА В ПЛАНОВОМ 2012 ГОДУ ПО ОТНОШЕНИЮ К ОТЧЕТНОМУ 2011 Г.

Показатели	2011 г.	2012 г.	Отклонения (+, -)	Темпы роста, %
Товарооборот, тыс. руб.	30 071	63 330	33 259	2,1 раз
Товарные запасы, тыс. руб.	2115	2269	154	107,3
Время обращения, дни	19,4	12,9	- 6,5	66,49

Показатели	2011 г.	2012 г.	Отклонения (+, -)	Темпы роста, %
Коэффициент обеспеченности, тыс. руб.	0,07	0,051	-0,019	72,9

Далее нами предлагается рассчитать абсолютные отклонения, и темпы роста показателей эффективности использования товарных запасов в плановом 2012 г. по отношению к отчетному 2011 г. А полученные данные нами представлены в табл. 18.

Исходя из аналитики табл. 18 видно, что рост товарооборота в два раза вызвал роста товарных запасов всего на 7,3 п.п. Они растут более медленными темпами, по отношению к периоду 2011 г., т.е. при снижении количества оборотов на 6,5 дней мы получим экономии оборотных средств в связи со снижением запасов. Рост товарооборачиваемости на 154 тыс. руб. будет достаточно обеспечен планируемым размером товарных запасов. Этому свидетельствует коэффициент обеспеченности, который составил в 2012 г. 0,051.

Таким образом, оптимизация товарных запасов позволяет высвободить значительные суммы, благодаря чему можно увеличить объем деятельности без дополнительного финансирования, а высвобождающиеся средства использовать в соответствии с потребностями исследуемой бизнес-системы.

На основании вышеизложенных расчетов, предлагаем спрогнозировать показатели прибыли анализируемого Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» в 2012 г., и сравним их с показателями 2011 г. Прогноз данных показателей прибыли Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» представлен в табл. 19.

Данные табл. 19 показывают увеличение чистой прибыли на 3 258 тыс. руб. в 2012 г. по сравнению с 2011 г. при нормировании товарных остатков и увеличения оборачиваемости на 6,5 дней, при условии сохранения уровня 2011 г. управленческих, коммерческих и прочих расходов. А себестоимость товаров определяем с помощью маржинального дохода, который составляет для исследуемой бизнес-системы 12%.

Таблица 19

ТАКТИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО» В 2012 Г.

Показатель	2011 г.	2012 г.	Изменение (+/-), тыс. руб.		Удельный вес, %		Изменение удельного веса, %
			2011-2010 гг.	2011 г.	2012 г.	2010-2009 гг.	
Выручка (нетто) от продажи товаров	30 071	63 330	33 259	100	100	0	
Себестоимость проданных товаров	26 471	55 730	29 259	88,0	88,0	0	
Валовая прибыль	3 600	7 600	4 000	12,0	12,0		
Коммерческие расходы	50	50	0	0,16	0,08	-0,08	
Управленческие расходы	200	200	0	0,67	0,32	-0,35	
Прибыль (убыток) от продаж	3 350	7 350	4 000	12,0	12,0	-	
Прочие расходы	283	283	0	-	-	-	
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 067	7 067	4 000	-	-	-	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2 392	5 654	3 258	8,0	8,9	+0,9	

Таблица 20

ПРОГНОЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НИЖЕГОРОДСКОГО ГИПЕРМАРКЕТА «ЭЛЬДОРАДО» В 2009 Г.

Показатели	Расчет	2011 г.	2012 г.	Отклонения	
				Суммы	%
Рентабельность продаж	$P1 = \text{Прибыль от продаж} / \text{Выручку от продаж}$	0,11	0,12	0,01	109,1
Рентабельность основной деятельности	$P2 = \text{Прибыль от продаж} / \text{Себестоимость проданных товаров}$	0,126	0,131	5	104,0

Показатели	Расчет	2011 г.	2012 г.	Отклонения	
				Суммы	%
Рентабельность активов	$R3 = \text{Прибыль до налогообложения} / \text{Ср. величина активов}$	0,55	1,31	0,76	240
Рентабельность оборотных активов	$R4 = \text{Чистая прибыль} / \text{Ср. за период стоимость оборотных активов}$	0,44	1,09	0,65	250
Рентабельность собственного капитала	$R5 = \text{Чистая прибыль} / \text{Ср. величина собственного капитала}$	0,89	1,18	0,29	132,6

Для более полного прогноза финансового состояния Нижегородского гипермаркета «Эльдорадо» на основе полученных данных нами предлагается рассчитать относительные характеристики финансовых результатов, которыми являются показатели рентабельности. Их величина покажет соотношение эффекта с имеющимися или использованными ресурсами (табл. 20).

Данные табл. 20 свидетельствуют о том, что значения всех показателей рентабельности в 2012 г. по сравнению с 2011 г. должны увеличиться. Это положительная тенденция:

- рентабельность продаж возрастет на 9,1 п.п., что говорит об увеличении прибыли на единицу реализованной продукции;
- рентабельность основной деятельности увеличится на 4,0 п.п., что будет свидетельствовать об увеличении прибыли с каждого рубля, вложенного в активы.

Значительный рост рентабельности оборотных активов в 2,5 раза, вызван увеличением оборачиваемости и нормированием запасов, говорит о более эффективном их использовании. Возросший уровень собственного капитала на 32,6 п.п., отражает увеличение отдачи средств за счет нераспределенной прибыли, остающейся в распоряжении нижегородского гипермаркета «Эльдорадо».

Таким образом, оптимизация товарных запасов позволяет высвободить значительные суммы, благодаря чему можно увеличить объем деятельности без дополнительного финансирования, а высвобождающиеся средства использовать в соответствии с потребностями исследуемой бизнес-системы.

В заключение хотелось бы отметить, что перед коллективом Нижегородского гипермаркета не простая задача – это достижение спрогнозированных результатов. Наибольшее влияние на достижение результатов будут оказывать внешние факторы:

- политика государства в области поддержки предпринимательства;
- доступность кредитов;
- валютный курс.

Поэтому потребуются целенаправленная и слаженная работа не только руководства нижегородского гипермаркета, но и всего коллектива в целом.

ВЫВОДЫ

В заключении нами обозначены основные достигнутые результаты рассмотренной в настоящей статье проблемы современного менеджмента финансирования оборотных активов.

1. Выявлено, что оборотные активы составляют существенную долю всех активов бизнес-системы. Ведь именно от умелого управления ими во многом зависит успешная предпринимательская деятельность хозяйственного субъекта. Современное управление оборотными активами занимает особое место в работе финансового менеджера, поскольку является постоянным, ежедневным и непрерывным процессом.
2. Доказано, что наличие у бизнес-системы оборотного капитала, его состава, структуры, скорости оборота и эффективности использования оборотного капитала во многом пред-

определяют финансовое состояние исследуемого объекта и устойчивость его положения на финансовом рынке.

3. Установлено, что проведенный финансовый анализ хозяйственной деятельности гипермаркета «Эльдорадо» свидетельствует о том, что:

- наблюдается рост основных показателей хозяйственной деятельности исследуемой бизнес-системы в динамике с 2009 по 2011 г.;
- имеется положительная динамика валюты баланса за последние три года, при этом растут, как оборотные, так и внеоборотные активы исследуемой бизнес-системы, что является положительным фактором;
- средняя сумма оборотных активов в 2011 г. увеличилась в два раза, в основном за счет прироста денежных средств. При этом рост краткосрочных обязательств составил 50%, что ниже чем показатель роста оборотных активов;
- вертикальная структура пассива баланса 2011 г. выглядит позитивно, как и в 2010 г. Происходит увеличение доли капитала и резервов за счет нераспределенной прибыли, что является тенденцией положительной;
- в целом, имущественное состояние гипермаркета «Эльдорадо» может быть охарактеризовано как стабильное;
- баланс 2011 г. является абсолютно ликвидным;
- коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному значению для рассматриваемой отрасли;
- в данной ситуации нами наблюдается редкий тип финансовой устойчивости или абсолютная финансовая устойчивость;
- бизнес-система на конец 2011 г. имеет позитивные показатели рентабельности;
- происходит замедление оборачиваемости оборотных средств, что является негативным моментом и требует для сохранения устойчивого финансового положения гипермаркета дополнительных оборотных средств.

4. Аппробировано, что для эффективной работы гипермаркета «Эльдорадо», была разработана система мероприятий связанная с оптимизацией товарных запасов и нормированием оборотных средств, с четко продуманными предложениями. Что приведет исследуемую бизнес-систему к увеличению оборачиваемости на 6,5 дней и снижению нормируемых остатков. Если посмотреть на показатели эффективности рассчитанного 2012 г., они свидетельствуют о том, что значения всех показателей рентабельности в 2009 г. по сравнению с 2008 г. увеличиваются. Это положительная тенденция:

- рентабельность продаж возрастет на 9,1 п.п., что говорит об увеличении прибыли на единицу реализованной продукции;
- рентабельность основной деятельности увеличится на 4,0 п.п., что будет свидетельствовать об увеличении прибыли с каждого рубля, вложенного в активы.

Наблюдается значительный рост рентабельности оборотных активов в 2,5 раза, который будет вызван увеличением оборачиваемости и нормированием запасов, что трактуется их эффективное использование. А возросший уровень собственного капитала на 32,6 п.п., отражает увеличение отдачи средств за счет нераспределенной прибыли, остающейся в распоряжении гипермаркета «Эльдорадо».

5. Исследовано, что управление оборотными средствами напрямую связано с механизмом определения плановой потребности гипермаркета в них, их уровнем нормирования. Для бизнес-системы очень важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, что позволяет с минимальными издержками получать прибыль, запла-

нированную при данном объеме продаж. При этом, заниженные величины оборотных средств влечет за собой неустойчивое финансовое состояние, перебои в процессе продаж и, как следствие, снижение объема продаж и прибыли. В свою очередь завышение размера оборотных средств снижает возможности гипермаркета производить капитальные затраты по расширению своей бизнес-сети.

Кабанов Владимир Николаевич

Яковлев Сергей Петрович

Волкова Надежда Валерьевна

Литература

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть первая от 30 нояб. 1994 г. №51-ФЗ ; часть вторая от 26 янв. 1996 г. №14-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон от 21 нояб. 1996 г. №129-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. 7 нот менеджмента / под ред. В. Красновой, А. Привалова. – М.: ЭКСМО, 2002.
4. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент [Текст] / В.Б. Акулов. – Петрозаводск : ПетрГУ, 2002. – 124 с.
5. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы [Текст] / М.М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 1997.
6. Ансофф И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф ; пер. с англ. под ред. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 2002. – 225 с.
7. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента [Текст] / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2000.
8. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов [Текст] / Г. Бирман, С. Шмидт ; пер. с англ. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1997.
9. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ [Текст] / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2005.
10. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций [Текст] / В.В. Бочаров. – М. : Финансы и статистика, 2001.
11. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами [Текст] / Дж. Ван Хорн ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 2000.
12. Васина А.А. Финансовая диагностика и оценка проектов [Текст] / А.А. Васина. – СПб. : Питер, 2004.
13. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы [Текст] / Х. Виссема. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 302 с.
14. Градов А.П. Национальная экономика [Текст] / А.П. Градов. – СПб. : Специальная лит-ра, 2000. – 354 с.
15. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика [Текст] / П. Дойль, М.Х. Мескон. – М. : Дело, 1999. – 156 с.
16. Друкер П.Ф. Менеджмент: задачи, обязанности, практика [Текст] / Питер Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2008. – 588 с.
17. Игорь Яковлев – история Эльдorado [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.release-me.ru/history/eldorado.php>.
18. Кабанов В.Н. Исторические аспекты диагностики конкурентоспособности промышленной организации [Текст] / В.Н. Кабанов // Вестник ИНЖЕКОНа / С-Пб. госуд. инженерно-экон. ун-т. – Сер. Экономика. – 2007. – №4. – С. 413-415.
19. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1999.
20. Колб Р.В. Финансовый менеджмент [Текст] / Р.В. Колб, Р.Д. Родригес ; пер. с англ. под ред. Е.Л. Драчевой. – М. : Финпресс, 2001.
21. Нечитайло А.И. Учет финансовых результатов и распределения прибыли . – Спб.: Питер, 2005.
22. Стеценко И. Управление финансами фирмы [Текст] / И. Стеценко, Ф. Данн. – Рига : ABC Balt, 2005. – 108 с.
23. Тренев Н.Н. Управление финансами [Текст] / Н.Н. Тренев. – М. : Финансы и статистика, 1999.
24. Чейз Р.Б. Производственный и операционный менеджмент [Текст] / Р.Б. Чейз, Н. Дж. Эвилайн ; пер. с англ. под ред. Коржа Н.А. – 8-е изд. – М. : Вильямс, 2004. – 950 с.

25. Экономика организаций (предприятий) [Текст] : учеб. для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 608 с.

Ключевые слова

Ликвидность организации; оборотный капитал; производственно-коммерческий цикл; стратегия финансирования бизнес-системы; риск вложений капитала; система финансовых отношений; рентабельность организации; комплексная оценка финансовой устойчивости; коэффициент вероятности банкротства; нормативный расчет товарного запаса; прогноз показателей рентабельности.

РЕЦЕНЗИЯ

Сегодня наиболее актуальным вопросом для торговых сетей является приведение процесса финансирования к единой методологии современного менеджмента оборотных активов. При этом, необходимо учитывать специфику деятельности современных торговых предприятий и их экономические подходы к управлению процесса финансирования.

Настоящая статья авторов Кабанова В.Н., Волковой Н.В. рассматривает системную взаимосвязь процесса финансирования и скорости оборота финансовых средств. При этом, авторами статьи отражены следующие факторы, влияющие на эффективность функционирования торговых сетей на примере нижегородского гипермаркета «Эльдorado»:

- необходимо добиться минимальной величины авансированного капитала и выплат процентов за пользование кредитов банков, дивидендов по акциям и т.п.;
- необходимо учитывать потребность в дополнительных источниках финансирования;
- необходимо четко определить сумму затрат, связанных с владением товарно-материальными ценностями и их хранением;
- необходимо учитывать величину налогов, уплачиваемых в федеральный и региональный бюджеты.

С целью эффективного решения сложившейся проблемы статья авторами разбита на две части. При этом, первая часть статьи отражает теоретические аспекты методологии современного менеджмента финансирования оборотных активов бизнес-системы. Здесь описаны классификационные характеристики оборотных активов организации, основанные на взаимосвязи современного кругооборота капитала, разбитые на три стадии: заготовительную (закупки), производственную и сбытовую.

Также первая часть настоящей статьи включает в себя основные показатели, характеризующие уровень эффективности использования оборотных активов современной организации. А также авторами исследованы действующие нормативно-правовые акты, регулирующие управление финансированием оборотных активов современной бизнес-системы.

Вторая часть настоящей статьи раскрывает практические аспекты методологии оценки эффективности использования оборотных активов на примере нижегородского гипермаркета «Эльдorado». Здесь авторами Кабановым В.Н., Волковой Н.В. приведена краткая организационно-экономическая характеристика Нижегородского гипермаркета «Эльдorado».

Проведен комплексный анализ хозяйственной деятельности и финансового состояния анализируемой торговой сети. А также приведена комплексная методология оценки управления оборотными активами и рассмотрены единые подходы к экономической безопасности на примере нижегородского гипермаркета «Эльдorado».

И в заключении авторами проведен комплексный расчет эффективности мероприятий по улучшению бизнес-системы исследуемого гипермаркета и даны обоснованные выводы рассмотренных экономических расчетов.

В настоящей статье авторами Кабановым В.Н., Волковой Н.В. использованы методы: экономического анализа оценки ликвидности оборотных активов; оценки показателей, характеризующих уровень эффективности использования оборотных активов современной торговой организации; комплексного анализа хозяйственной деятельности и финансового состояния бизнес-системы; оценки экономической безопасности при управлении оборотными активами торговой сети.

Настоящая рецензируемая статья носит научно-практический характер проведенного авторами научного исследования и является наиболее востребованной со стороны читательской аудитории финансовых менеджеров и финансовых аналитиков торговых организаций и бизнес-систем.

Рецензируемая статья авторов Кабанова В.Н., Волковой Н.В. выполнена на достаточно высоком уровне и является законченным научным исследованием в области проведения комплексного финансового анализа и современного менеджмента торговых организаций.

Рекомендую данную статью для публикации в журнале «Аудит и финансовый анализ» в качестве научно-практического материала для руководителей и финансовых менеджеров торговых организаций с целью практического применения единой методологии современного менеджмента финансирования оборотных активов.

*Береговой В.А., д.э.н., доцент, профессор кафедры финансов и
банковского дела Санкт-Петербургского государственного инже-
нерно-экономического университета*