Содержание

Введение

1. Товарные запасы как объект управления

1.1. Значение и роль товарных запасов

1.2 Планирование товарных запасов, товарные излишки, дефицит

2. Источники финансирования товарных запасов в торговле

3. Совершенствование механизма финансирования товарных запасов на примере аптечного предприятия

Заключение

Список литературы

Введение

В современных условиях структура совокупных источников финансирования является фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Использование собственных источников финансирования ограничено и зависит от политики распределения чистой прибыли. Детальный анализ структуры источников финансирования позволяет выявить аспекты усиления финансовой устойчивости, которые позволят разработать финансовую стратегию и обосновать основные направления политики управления капиталом организации, скорректировать управленческие решения в области построения оптимального соотношения между величинами заемного и собственного капиталов, снизить уровень финансового риска.

В условиях экономического кризиса одной из центральных проблем бизнеса является **дефицит оборотных средств**. В торговых компаниях существенная часть оборотных средств находится на складе, поэтому задача эффективного **управления товарным запасом** и ассортиментом в целом, в период кризиса становится жизненно важной. Особенно острой проблема оптимизации ассортимента и товарного запаса является для таких бизнесов как комплексная поставка товаров на промышленный рынок, оптово-розничная торговля в мультибрендовых компаниях, широкопрофильная дистрибьюция.

Нормальное функционирование торговли требует оптимальных запасов товаров. Оптимальный запас - это их совокупный размер, обеспечивающий, с одной стороны, все более полное удовлетворение спроса населения, с другой стороны, - практически бесперебойную и наибольшую продажу товаров, приносящих торговому предприятию максимально возможную прибыль и минимальный уровень затрат на их образование, хранение, обработку, перемещение. Рациональное соотношение запасов во всех звеньях товародвижения гарантирует гибкость маневрирования и управление ими в соответствии с изменяющимся спросом. В настоящее время товарные запасы размещены таким образом, что большая их часть сосредоточена в розничном звене торговли. Такое положение сужает возможность маневрирования товарными запасами, приводит к выполнению розничной торговлей не свойственных ей функций по хранению запасов, повышает затраты, связанные с товарными запасами. Основная причина этого - недостаточный пока уровень развития материально-технической базы оптовой торговли. Процесс торговли весьма динамичен, соответственно, изменчива и величина оптимального запаса. Это обусловливает необходимость регулирования периодичности и размеров партий завоза, входящих потоков товаров в каждом звене (складе, магазине) и в системе товародвижения в целом, необходимость управления запасами.

Как правило, проблема управления запасами актуальна главным образом на сравнительно недорогие товары высокой оборачиваемости, а также устойчивого, массового спроса, который относительно легко прогнозировать. Товаров дорогих, медленной оборачиваемости или же имеющихся в запасах в единицах (антиквариат, ювелирные изделия, дорогие меха и т.д.) это касается в меньшей степени. Данная работа посвящена исследованию экономической категории как источники финансирования товарных запасов в торговле. Цель работы определить роль товарных запасов в системе управления ресурсами предприятия. Объект исследования- товарные запасы как часть торгового предприятия. Предмет изучения- комплекс источников финансирования товарных запасов в торговле. Задачи преследуемые в работе:

-Определить место товарных запасов в системе развития товарно-денежных отношений предприятии;

-Показать источники финансирования товарных запасов;

- Рекомендовать механизм управления товарными запасами на примере предприятия.

1. Товарные запасы как объект управления

1.1 Значение и роль товарных запасов, их классификация

В связи со спецификой деятельности большая часть финансовых средств торговой организации аккумулирована в товарных запасах, поэтому эффективное управление товарными запасами является приоритетной задачей в экономике торговли. В соответствии с нормами бухгалтерского законодательства, а именно Положением по бухгалтерскому учету ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов", утвержденным Приказом Минфина Российской Федерации от 9 июня 2001 года №44н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01" (далее ПБУ 5/01), товары признаются частью материально-производственных запасов. Товарные запасы относятся к текущим материальным активам, образуя оборотные средства торговой организации. По степени ликвидности – это медленно реализуемые активы, поэтому эффективное управление товарными запасами позволит избежать иммобилизации финансовых ресурсов и перенаправить их на стратегическое развитие торговой деятельности.

Товарные запасы при формировании, хранении и реализации должны соответствовать стандартам качества и быть пригодными для употребления.

Товарные запасы необходимы для бесперебойного обеспечения спроса покупателей – потребителей. Товары классифицируются по следующим различным признакам:

1) по целям использования: потребительские товары - это товары, непосредственно предназначенные для конечного потребления, удовлетворения личных потребностей человека, производственные товары – это товары, используемые в производственном цикле при создании новых товаров;

2) по времени использования / потребления: товары краткосрочного пользования, используемые один или несколько раз, товары длительного пользования, используемые многократно;

3) по характеру потребления: товары повседневного спроса, товары тщательного выбора, престижные товары;

4) по характеру использования в зависимости от степени их участия в процессе производства: сырье, материалы, тара и упаковка, комплектующие детали, инструмент, инвентарь, техника и оборудование, прочие товарно-материальные запасы.

5) по функциональной принадлежности: товары – продукты питания, промышленные товары;

6) по видам запасов: текущие запасы – это товары на стадии реализации, подготовительные запасы – это товары на стадии предпродажной подготовки, гарантийные (страховые) запасы – необходимый и достаточный резерв товарных запасов с целью обеспечения непрерывного процесса реализации на случай срыва запланированных сроков текущих поставок товаров, изменения интенсивности потребления при непредвиденном возросшем спросе, сезонные запасы - это необходимый и достаточный резерв товарных запасов с целью обеспечения непрерывного процесса реализации в период сезонного колебания покупательского спроса, переходящие запасы;

7) по видам движения товаров в учете: товары в пути, товары на складе, товары на стадии предпродажной подготовки, зарезервированные товары, товары в магазинах в процессе реализации, товары на консигнации, реализованные товары на ответственном хранении.

На эффективность использования товарных запасов оказывают влияние следующие внешние и внутренние факторы, снижение влияния которых может производиться за счет оптимизации управления товарными запасами: внешние факторы – налоговое законодательство, финансово-кредитная политика, величина процентов к уплате по заемным средствам, экономическая ситуация в государстве; внутренние факторы – пути минимизации влияния внутренних факторов: ликвидация сверх нормативных запасов, совершенствования нормирования запасов, улучшение организации снабжения, оптимальный выбор надежных поставщиков, уровень запасов; рациональная организация сбыта товаров, применение рациональных форм расчетов; ускорение документооборота.

Для оценки эффективности управления товарными запасами необходимо проанализировать эффективность использования товарных запасов. Экономический анализ, прежде всего, проводится по данным бухгалтерской отчетности, а для более детального рассмотрения отдельных вопросов также используется информация управленческого учета и аналитическая информация по бухгалтерским счетам учета.

Эффективность использования товарными запасами оценивается следующими показателями:

1) удельный вес товарных запасов в их общей величине на начало и конец отчетного периода;

2) абсолютный прирост товарных запасов на конец отчетного периода (в денежных единицах измерения и в натуральных единицах измерения по каждому виду товара);

3) темп прироста товарных запасов на конец отчетного периода (в процентах), сравнивается с темпом прироста выручки от торговой деятельности;

4) оборачиваемость товарных запасов, характеризующая длительность одного полного кругооборота средств с момента превращения оборотных средств из денежной формы в запасы и до их реализации. При ускорении оборачиваемости товарных запасов высвобождаются материальные ресурсы и источники их финансирования;

5) показатель экономии оборотных средств в результате снижения расходов на материальные ресурсы и товарные запасы на единицу реализованного товара без ущерба для качества, надежности, эксплуатационных свойств;

Оценка скорости оборачиваемости запасов в торговой деятельности является одним из основополагающих элементов экономического анализа, так как товарные запасы относятся к медленно реализуемым активам, а в оборотных средствах торговой организации они имеют значительный удельный вес.

Оценка влияния на приращение объема продаж экстенсивности и интенсивности использования запасов и оборотных средств позволят вычленить более рациональные и прогрессивные пути повышения эффективности результатов торговой деятельности.

Кроме перечисленных показателей эффективности использования товарных запасов в целях принятия управленческих решений актуальным представляется оценка таких показателей, как товарная структура в товарообороте, рентабельность используемой торговой площади по видам товаров, объем продаж в расчете на единицу торгового персонала или смену (производительность труда), товарная структура поставленных на заказ товаров и прочее.

В результате высокой оборачиваемости товарных запасов в торговле экономический анализ рекомендуется осуществлять за минимальный период времени. Отчетным периодом при этом могут быть часы, день, технологическая смена персонала, будние дни, выходные и праздничные дни, неделя, декада, месяц.

Оценка товарных запасов и анализ покупательского спроса на отдельные виды товаров позволяет спрогнозировать потребность в товарах различного ассортиментного ряда как в целях развития конкретной торговой организации и повышения ее конкурентоспособности, так и в целях макроэкономического анализа развития экономики по таким показателям как товарная структура в розничной торговле, товарные запасы, коэффициент оборачиваемости товарных запасов и другим показателям.

В международной практике для оценки развития экономики макроэкономическом аспекте используются такие нестандартные для российской статистики показатели как заказы на товары длительного пользования и заказы на производственные товары.

Эффективное управление товарными запасами позволяет также изыскивать пути оптимизации расходов торговой организации по таким статьям как транспортные и складские расходы. Без предварительного анализа товарных запасов и покупательских предпочтений решение сократить расходы на содержание ряда складских помещений может привести не к экономии, а к обратному эффекту - сокращению продаж и прибыли в результате постоянного дефицита товаров. Чтобы этого избежать, необходимо оценить покупательский спрос, имеющиеся возможности организации в товарных запасах, динамику объема продаж, месторасположение покупателей, мощность и местонахождение складских помещений, транспортные расходы и другие критерии. После этого анализируется альтернативное использование высвободившихся средств в случае сокращения расходов по содержанию складских помещений или транспортных расходов.

Оценка проводится комплексным анализом влияния прогнозируемых расходов на показатели товарооборота и рентабельности.

Для эффективного управления товарными запасами необходима оперативная и точная информация о наличии и движении товаров. Основным источником этой информации является бухгалтерский учет, а при наличии и управленческий учет. Организация товарных запасов проявляется в способах их учета.

Учет поступления товаров на склад торговой организации может быть организован разными способами в зависимости от способа хранения товаров.

Аналитический учет поступления товаров в оптовой торговле ведется на складах и в бухгалтерии. Документами первичного учета, на основании которых принимаются на оптовый склад товары, являются товарно-транспортные накладные, счета-фактуры и другие сопроводительные документы. Эти документы материально-ответственные лица вместе с товарными отчетами сдают в бухгалтерию. Учет поступивших товаров ведется в карточках складского учета по их количеству, наименованию, сортности и другим показателям

Сортовой способ учета товара. Сортовой способ учета на складах применяется в том случае, если хранение товаров организовано по наименованию и сортам без учета времени поступления и цены их приобретения. При этом материально-ответственные лица на каждую номенклатуру товара заводят новую карточку складского учета. Номенклатуры в данном случае различаются не только по типу и марке товара, но и по сорту, единице измерения, цвету и тому подобному.

Партионный способ учета товара. При партионном способе учета товара каждая партия товара на складе хранится отдельно. Под партией понимаются товары, поступившие одновременно по одному транспортному документу. В составе партии могут быть товары, как различных сортов, так и наименований. Каждую партию регистрируют в журнале поступающих товаров. Порядковый номер регистрации является одновременно номером этой партии. Он указывается в расходных документах рядом с наименованием товара, отпущенного из данной партии.

Партионно-сортовой учет товаров. При партионно – сортовом способе учета товара отдельно хранится каждая партия поступивших на склад товаров. Внутри партии товары для хранения разбираются по сортам. Данный способ применяется в условиях широкого ассортимента товаров.

Таким образом, одна из главных задач управления товарными запасами состоит в правильной организации учета, позволяющей своевременно получать информацию о поступлении товаров, о выполнении договорных обязательств поставщиками и покупателями, о состоянии товарных запасов, о ходе отгрузки и реализации товаров и контроле над их сохранностью.

1.2 Планирование товарных запасов, товарные излишки, товарный дефицит

Основными функциями управления запасами являются планирование, мотивация, организация и контроль сохранности товарных запасов.

Товарные запасы необходимы для бесперебойного обеспечения спроса покупателей – потребителей, поэтому планирование и формирование товарных запасов осуществляется по видам запасов: текущие, подготовительные, гарантийные (страховые), сезонные запасы.

На первом этапе планирования товарных запасов необходимо оценить покупательский спрос, предпочтения и платежеспособность покупателей, учесть потребности в товарах на основе портфеля заказов, договоров и нарядов на поставку конкретных товаров покупателям, оценить динамику объема продаж с целью прогнозирования необходимого объема потребления товаров. Затем необходимо проанализировать месторасположение покупателей и поставщиков, мощность и местонахождение складских помещений, транспортные расходы, а также имеющиеся возможности организации в товарных запасах в зависимости от вида формируемых товарных запасов. Таким образом, планирование товарных запасов основывается на прогнозируемых показателях объема продаж и анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на формирование товарных запасов.

На основе полученной информации осуществляется разработка плана поставок товаров по ассортименту и срокам. План поставок товаров представляет собой совокупность планово-расчетных документов, в которых определяются номенклатура поставляемых товаров, требования к ее качеству, количество и сроки поставки, что должно быть отражено в основных требованиях предъявляемых к товару и существенных условиях заключаемых договоров поставок товара.

Этот план разрабатывается в натуральных единицах измерениях и является основным документом, в соответствии с которым торговая организация формирует товарные запасы и тем самым обеспечивает непрерывный процесс реализации товаров и выполняет свои обязательства перед покупателями-потребителями.

Планирование сроков поставок осуществляется в зависимости от норм запасов в днях на всех стадиях товародвижения: оформление товаро-сопроводительных и таможенных документов, нахождение товара в пути, страховой запас в днях при транспортировки товаров, погрузо-разгрузочные работы, транспортировка товаров до магазина, предпродажная подготовка, страховой запас в днях на случай непредвиденных задержек в пути, запас в днях на возврат забракованных товаров. Поставка товаров осуществляется заблаговременно таким образом, чтобы до начала прогнозируемого периода реализации товар успел пройти все предпродажные стадии подготовки и транспортировки.

Планируемое количество товарных запасов также зависит от ряда критериев: непосредственно необходимого объема товара для удовлетворения потребностей покупателей, то есть прогнозируемого объема продаж в натуральных единицах измерения по каждому виду товара, а также сверх этого необходимого количества учитываются товарные потери при транспортировке, хранении и в результате естественной убыли, порчи, боя, лома, брака. Однако с целью незатоваривания следует вычитать остатки товаров из переходящих запасов, то есть остатки не реализованных товаров, продажа которых была запланирована в прошлом периоде.

Как уже отмечалось, при планировании товарных запасов необходимо учитывать товарные потери, которые возникают на всех стадиях обращения товаров: при транспортировке, хранении и реализации. Вопросы, связанные с товарными потерями для торговых организаций, являются очень важными, так как товарные потери необходимо прогнозировать и формировать заказы и потребности с учетом возможно потерянного в будущем количества товара.

Естественная убыль рассчитывается в зависимости от принятого способа учета и хранения товаров: партионного или сортового.

Формирование ассортиментной политики товарных запасов основная задача управления торговлей, оптимальное решение которой позволит торговой организации стимулировать покупательский спрос, привлечь и удержать покупателя. Особенно остро встает ассортиментный вопрос в организациях розничной торговли, где в настоящее время уровень конкуренции достаточно высок. Ассортимент товаров основывается, прежде всего, на предпочтениях покупателя, а также психологических и поведенческих характеристик покупателя, поэтому первым этапом планирования ассортимента является тщательный маркетинговый анализ всех влияющих на покупательский спрос факторов, должны оцениваться все составляющие экономического обоснования планируемых изменений. Например, одними из направлений увеличения розничного товарооборота в области ассортиментной политики является сочетание следующих направлений и принципов:

· принцип покупки "все в одном магазине";

· принцип разнообразия видов одной группы товаров, например, различные сорта колбас;

· сочетание таких видов товаров как продукты питания и промышленные товары первой необходимости;

· наличие сопутствующих товаров, например пресса, открытки, элементы питания, основанных на принципе "спонтанности покупок";

· создание дополнительных мини-цехов при розничных магазинах по производству кондитерских изделий и выпечки других продуктов из теста, салатов, мясных и рыбных полуфабрикатов и уже готовых к употреблению продуктов из мяса, рыбы, птицы, пельменные цеха и так далее.

Залогом успеха является совокупность не только ассортиментных характеристик товаров, но и механизм ценообразования, реклама, а самое главное качество обслуживания и разнообразие сопутствующих сервисных услуг от заказов на определенные виды товаров до доставки товаров "на дом" покупателю.

Принимая решение о размере товарных запасов, необходимо помнить, что складирование товаров сверх необходимой потребности имеет свои преимущества и свои недостатки. К преимуществам следует отнести отсутствие дефицита товаров, непрерывность процесса реализации, стабилизация объема продаж, полное удовлетворение спроса. Вместе с тем эти преимущества компенсируются более значительными недостатками помимо того, что увеличиваются текущие издержки на хранение товаров, способствуя росту складских и страховых расходов и увеличению расходов из-за товарных потерь, мелких хищений, требуется привлечение финансовых ресурсов, которые просто замораживаются в медленно реализуемых активах - товарах. Основная задача управления товарными запасами заключается в сбалансировании этих преимуществ и недостатков с целью минимизации товарных излишков и, в тоже время, дефицита товаров.

При выборе стратегии управления товарными запасами главную роль играют издержки управления запасами. Поскольку расходы, связанные с необходимостью ускорения оборачиваемости, как правило, экономически обоснованы, то максимальное сокращение интервалов между поставками товаров с учетом плана реализации обеспечит доходность торговой деятельности.

Таким образом, товарные запасы являются основополагающими элементами управления торговой деятельности, от эффективности управления товарными запасами напрямую зависят результаты торговой деятельности, показатели товарооборота и рентабельности. Задача управления запасами заключается в том, чтобы применительно к конкретной хозяйственной ситуации найти оптимальное решение по объему и срокам запасов, чтобы своевременно и в необходимом размере удовлетворить имеющиеся потребности и при этом обеспечить минимальные издержки на хранение и поставку ресурсов. Решению этой задачи способствует, прежде всего, комплексный подход к снабженческо-заготовительным процессам, согласующимся с планами реализации, посредством различных инструментов в зависимости от компетентности и профессионализма персонала, используемых информационных технологий, программного обеспечения, степени автоматизации процесса снабжения и реализации, организации документооборота и скорости обработки всей документации.

2 .Источники финансирования товарных запасов в торговле

В современных условиях структура совокупных источников финансирования является фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Использование собственных источников финансирования ограничено и зависит от политики распределения чистой прибыли. Детальный анализ структуры источников финансирования позволяет выявить аспекты усиления финансовой устойчивости, которые позволят разработать финансовую стратегию и обосновать основные направления политики управления капиталом организации, скорректировать управленческие решения в области построения оптимального соотношения между величинами заемного и собственного капиталов, снизить уровень финансового риска.

Важнейшей характеристикой стабильного положения организации выступает ее финансовая устойчивость. Данная характеристика финансового состояния обусловлена стабильностью экономической среды, в которой осуществляется деятельность организации, результатами ее функционирования. Финансовая устойчивость характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, свободным маневрированием денежными средствами и эффективным их использованием, бесперебойным производством и продажей товаров, работ, услуг.

Традиционные подходы к анализу финансовой устойчивости предполагают ее оценку с использованием абсолютных и относительных показателей. Под абсолютными показателями финансовой устойчивости [6] понимают показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

При этом величина запасов берется равной сумме значений строк 210 "Запасы" и 220 "НДС по приобретенным ценностям" бухгалтерского баланса соответственно

(сумма такого НДС учитывается при расчете, так как до принятия его к возмещению из бюджета НДС должен финансироваться за счет источников формирования запасов).

Источниками формирования запасов могут выступать элементы собственного капитала и долгосрочных обязательств, краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность и прочие обязательства. Выбор источников покрытия запасов остается прерогативой хозяйствующего субъекта. Для характеристики источников формирования запасов используются показатели, отражающие степень охвата различных источников:

1) наличие собственного оборотного капитала (СОК):

СОК = СК - ВА = сумма стр. 490, 640, 650 - стр. 190; (1)

2) наличие собственного и приравненного к нему капитала - перманентного капитала (ПК):

ПК = СОК + ДО (стр. 590), (2)

где ДО - долгосрочные обязательства, тыс. руб.;

3) общая величина основных источников формирования запасов (ОИ):

ОИ = СОК + ДО + КК (стр. 610), (3)

где КК - краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.

Трем показателям наличия источников формирования запасов соответствуют три показателя обеспеченности запасов этими источниками:

1) излишек (+) или недостаток (-) собственного оборотного капитала (ДЕЛЬТАСОК):

+/- А = (СК - ВА) - З, (4)

1

где З - запасы, тыс. руб.;

2) излишек (+) или недостаток (-) перманентного капитала (ДЕЛЬТАПК) для формирования запасов:

+/- А = [(СК - ВА) + ДО] - З; (5)

2

3) излишек (+) или недостаток (-) основных источников формирования запасов (ДЕЛЬТАОИ):

+/- А = [(СК - ВА) + ДО + КК] - З. (6)

3

С учетом наличных неплатежей, а также нарушений внутренней финансовой дисциплины и внутренних неплатежей финансовое состояние хозяйствующего субъекта может быть охарактеризовано с использованием четырех типов финансовых ситуаций: абсолютная устойчивость финансового состояния (А1 >=0, А2 >=0, А3 >=0),

нормативная устойчивость финансового состояния, гарантирующая его платежеспособность (А1 < 0, А2 >= 0, А3 >= 0);

неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением

платежеспособности. Но при сохранении возможности восстановления равновесия путем пополнения источников собственных средств и дополнительного привлечения заемных источников финансирования (А1 < 0, А2 < 0, А3 >= 0);кризисное финансовое состояние, при котором организация находится на грани банкротства ввиду того, что величины денежных средств, краткосрочных ценных бумаг и дебиторская задолженность не покрывают даже кредиторской задолженности (А < 0, А < 0, А < 0).

Абсолютная устойчивость финансового состояния встречается крайне редко и возникает при условии излишка или равенства собственного оборотного капитала с величиной запасов. Нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется высоким уровнем рентабельности, отсутствием нарушений финансовой дисциплины. Данная характеристика финансового состояния задается условиями недостатка собственного оборотного капитала для формирования запасов, излишка или равенства перманентного капитала с величиной запасов.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется наличием нарушений платежеспособности, условий финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денежных средств на расчетный счет, снижением доходности. Однако сохраняется возможность восстановить равновесие за счет пополнения собственного капитала и дополнительного привлечения кредитов и займов. Данный тип финансовой устойчивости задается условиями недостатка собственного оборотного и перманентного капиталов для формирования запасов, излишка или равенства основных источников формирования запасов с величиной запасов.

Кризисное финансовое состояние характеризуется наличием регулярных неплатежей (просроченных ссуд или задолженности поставщикам, наличием недоимок в бюджеты). Кризисный тип финансового состояния означает, что организация находится на грани банкротства, так как денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие оборотные активы не покрываются даже величиной кредиторской задолженности и прочих краткосрочных обязательств.

В зависимости от сложности финансового состояния кризисное состояние может классифицироваться: первой степени - при наличии просроченных ссуд банкам, второй степени - при наличии, кроме того, задолженности поставщикам за товары. Третья степень кризисного финансового состояния, которая граничит с банкротством, возникает при наличии недоимок в бюджеты. Этот тип финансовой устойчивости задается условием недостатка основных источников формирования запасов для их формирования.

Вытекают два основных способа выхода из неустойчивого и кризисного финансового состояния:

1) пополнение источников формирования запасов (прежде всего за счет прибыли, привлечения на выгодных условиях кредитов и займов) и оптимизация их структуры;

2) обоснованное снижение уровня запасов (в результате планирования их остатков, усиления контроля за их использованием, реализации неиспользуемых товарно-материальных ценностей и др.).

Для углубленного исследования финансовой устойчивости необходимо привлекать данные приложения к бухгалтерскому балансу (ф. N 5) и учетных регистров. На основании этих источников информации устанавливаются суммы неплатежей и их причины.

В долгосрочном плане финансовая устойчивость характеризуется соотношением собственных и заемных источников финансирования. Этот показатель дает лишь общую оценку, поэтому в мировой и отечественной учетно-аналитической практике разработана система показателей, что позволяет оценить финансовую устойчивость с помощью относительных показателей - коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования.

Для ряда рассмотренных показателей не существует каких-то единых критериев. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта, принципов кредитования, сложившейся структуры источников финансирования, оборачиваемости оборотных активов, деловой репутации организации и др.

Приемлемость значений этих коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате пространственно-временных сопоставлений по группам родственных хозяйствующих субъектов. Основными для организаций любых типов являются следующие правила:

- владельцы организаций (акционеры, инвесторы и другие лица, сделавшие взнос в уставный капитал) предпочитают разумный рост в динамике доли заемных источников финансирования;

- кредиторы (поставщики сырья и материалов, банки, предоставляющие краткосрочные ссуды и другие контрагенты) отдают предпочтение хозяйствующим субъектам с высокой долей собственного капитала, с большей финансовой автономностью.

К наиболее распространенным коэффициентам финансовой устойчивости, по мнению В.Р. Банка, Л.Т. Гиляровской, О.В. Ефимовой, А.Ф. Ионовой, В.В. Ковалева, Н.П. Любушина, М.В. Мельник, Т.А. Пожидаевой, Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета [1, 2, 6], относятся коэффициенты независимости, зависимости, финансовой устойчивости, финансирования, финансовой активности (плечо финансового рычага), маневренности собственного капитала, обеспеченности собственными оборотными средствами, обеспеченности запасов собственными источниками, постоянного актива.

Отметим, что в теории и практике финансового анализа существует проблема точности исчисления собственного оборотного капитала (СОК). Наиболее распространенными являются следующие два варианта:

1) СОК = СК - ВА; (7)

2) СОК = ОА - КО. (8)

Во втором случае образуется величина, которую характеризуют как чистый оборотный капитал - ЧОК (оборотный капитал, очищенный от обязательств). Результаты двух расчетов будут совпадать, если у организации отсутствуют долгосрочные обязательства. У исследуемой организации ОАО "Ярославский шинный завод" долгосрочные обязательства участвуют в формировании активов организации, поэтому расчет СОК первым способом необходимо уточнить с учетом того, что долгосрочные обязательства предназначены для формирования внеоборотных активов. Тогда формула расчета будет выглядеть следующим образом:

СОК = СК + ДО - ВА. (9)

По мнению Т.А. Пожидаевой [6, с. 62], без данной корректировки значение собственного оборотного капитала будет необоснованно занижено. Отметим, что в нормативных актах к Федеральному закону от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" [6] установлен расчет собственного оборотного капитала по первому способу, что может привести к занижению его стоимости.

Исходные данные и результаты расчетов вышеуказанных коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ОАО , приведены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика показателей финансовой устойчивости организации, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Код строки  Баланса | На начало  года | На конец  года | Изменение  (+, -) |
| Оптимальное  значение |
| I. Исходные данные для анализа | | | | |
| 1. Внеоборотные активы | 190 | 1 341 273 | 1 866 570 | +525 297 |
| 2. Оборотные активы | 290 | 1 476 305 | 738 663 | -737 642 |
| 3. Валюта баланса | 300 | 2 817 578 | 2 605 233 | -212 345 |
| 4. Собственный капитал | 490 + 640 +  650 | 1 455 348 | 1 504 896 | +49 548 |
| 5. Долгосрочные обязательства | 590 | 119 903 | 767 463 | +647 560 |
| 6. Заемный капитал | 590 + 610 +  620 + 630 +  660 | 1 362 230 | 1 100 337 | -261 893 |
| II. Показатели финансовой устойчивости организации | | | | |
| 7. Собственный оборотный капитал (п. 4 - п. 1) | >= 10% от  стоимости  оборотных  активов | 114 075 | -361 674 | -475 749 |
| 8. Коэффициент автономии (п. 4 : п. 3) | >= 0,5 | 0,517 | 0,578 | +0,061 |
| 9. Коэффициент финансовой устойчивости ((п. 4 + п. 5) : п. 3) | 0,8 - 0,9 | 0,559 | 0,872 | +0,313 |
| 10. Коэффициент маневренности собственного капитала (п. 7 : п. 4) | 0,2 - 0,5 | 0,078 | -0,240 | -0,318 |
| 11. Коэффициент концентрации заемного капитала (п. 6 : п. 3) | <= 0,5 | 0,483 | 0,422 | -0,061 |
| 12. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (п. 7 : п. 2) | >= 0,1 | 0,077 | -0,490 | -0,567 |
| 13. Коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов (плечо финансового рычага) (п. 6 : п. 4) | <= 1 | 0,936 | 0,731 | -0,205 |
| 14. Индекс постоянного актива (п. 1 : п. 4) | < 1 | 0,922 | 1,24 | +0,318 |

По данным табл. 1, наблюдается допустимая концентрация собственного капитала - 51,7% на начало периода и 57,8% на конец периода, что говорит об уровне финансовой устойчивости и независимости хозяйствующего субъекта.

Коэффициент автономии или концентрации собственного капитала означает, что все обязательства организации могут быть покрыты его собственными средствами, то есть величина собственных источников финансирования должна быть выше половины совокупных источников формирования имущества. Превышение показателя нормативного значения (50%) означает, что в свете долгосрочной перспективы все обязательства могут быть покрыты собственными средствами. Данный факт важен для кредиторов, которые более охотно вкладывают средства в организации с высокой долей собственного капитала.

Отметим, что исследуемая организация характеризуется допустимыми значениями данного коэффициента, наметилась тенденция увеличения показателя к концу отчетного периода, рост показателя составил 6,1 пункта.

Привлечение дополнительных источников финансирования может способствовать росту эффективности использования совокупного капитала за счет эффекта финансового рычага.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать данными ресурсами.

Анализируемая организация имеет низкие значения указанного коэффициента на начало периода, отрицательное значение на конец периода, то есть большая часть собственных источников формирования имущества вложена во внеоборотные активы и в обороте не участвует. Негативным моментом следует считать снижение значения коэффициента маневренности на конец периода на 31,8%.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, что хозяйствующий субъект в большей мере финансируется за счет собственного капитала, значение коэффициента ниже оптимального и в динамике сократилось на 20,5 пункта. Уменьшение показателя к концу отчетного периода наметило благоприятную ситуацию.

За счет привлечения долгосрочных кредитов и займов ОАО получило дополнительные источники финансирования деятельности, возврат которых предполагается более чем через год, что позволяет ему развить свою инвестиционную деятельность и укреплять финансовую устойчивость. В то же время коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами значительно ниже нормативного значения. На начало анализируемого периода 7,7% собственных средств направлено на пополнение оборотных активов, на конец периода ОАО имеет отрицательное значение показателя, что свидетельствует об отсутствии величины собственного оборотного капитала. Данный факт подтверждается высоким значением показателя "индекс постоянного актива", выше нормативного значения на конец исследуемого периода на 24 пункта.

Таким образом, об уровне финансовой устойчивости позволяют судить отдельные показатели из выбранной нами системы показателей оценки финансовой устойчивости, а именно коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов, коэффициент концентрации заемного капитала. Усилению устойчивости финансового состояния может способствовать ускорение оборачиваемости капитала в оборотных активах, обоснование уменьшения запасов (до норматива); пополнение собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

Решение поставленной задачи возможно при осуществлении углубленного изучения причин изменения запасов, оборачиваемости оборотных, наличия допустимой величины собственного оборотного капитала, выявления резервов сокращения долгосрочных и текущих материальных оборотных активов, ускорения их оборачиваемости.

Вместе с тем, учитывая наличие долгосрочных обязательств, более точный расчет показателя "Собственный оборотный капитал" позволяет получить более высокое значение как чистого (собственного) оборотного капитала, так и двух коэффициентов - коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициента маневренности собственного капитала.

В частности, по уточненному расчету на конец года, СОК = ЧОК = 405 978 тыс. руб., а на начало года его значение составляет 233 978 тыс. руб. Отсюда коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами будет равен на конец года 0,5496 (405 978 : 738 663), а на начало года 0,1585 (233 978 : 1 476 305).

Значение коэффициента маневренности собственного капитала составит соответственно 0,2698 (405 978 : 1 504 896) и 0,1608 (233 978 : 1 455 348). Это означает, что если на начало года только 15,85% собственных и приравненных к ним средств направлялось на пополнение наиболее мобильной части имущества организации (оборотных активов), то на конец года - уже более половины - 54,96%. В данной ситуации положительная динамика практически всех полученных коэффициентов свидетельствует о повышении финансовой устойчивости ОАО .

По мнению Л.В. Донцовой, Н.А. Никифоровой [2, с. 126], использование в анализе финансового состояния организации показателей финансовой устойчивости - "самый простой и приближенный способ оценки финансовой устойчивости". Уровень финансовой независимости прежде всего характеризуется удельным весом собственного капитала в его общей величине.

Существенное внимание в рамках анализа финансового состояния уделяется динамике коэффициента соотношения заемного и собственного капиталов (плечо финансового рычага). Мы присоединяемся к мнению Л.В. Донцовой, Н.А. Никифоровой, что коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов дает лишь общую оценку финансовой устойчивости, поэтому его значение необходимо рассматривать в увязке с коэффициентом обеспеченности собственными средствами. Уровень этого коэффициента сопоставим для организаций разных отраслей.

Независимо от отраслевой принадлежности степень достаточности собственных оборотных средств для покрытия оборотных активов одинаково характеризует меру финансовой устойчивости.

По мнению проф. О.В. Ефимовой [1, с. 353], основное назначение коэффициентов финансовой структуры состоит в том, чтобы охарактеризовать степень защиты интересов кредиторов и финансовую устойчивость организации. Этот автор предостерегает от прямого следования рекомендациям в отношении интерпретации рассматриваемых показателей [1, с. 355]. У ряда хозяйствующих субъектов доля собственного капитала в общем объеме источников может составлять менее половины, однако данные хозяйствующие субъекты будут сохранять достаточно высокую финансовую устойчивость.

Мы можем выделить те хозяйствующие субъекты, деятельность которых характеризуется высокой оборачиваемостью активов, высоким спросом на продаваемую продукцию, налаженными каналами сбыта и снабжения, низким уровнем постоянных затрат. Таким образом, не только важно получить значения коэффициентов финансовой устойчивости, соответствующие нормативным значениям, исследовать динамику исследуемых показателей, но и изучить их поведение во взаимосвязи.

Мы предлагаем проведение комплексной оценки финансовой устойчивости рассматривать как ее характеристику, полученную в результате комплексного исследования, т.е. одновременного и согласованного изучения совокупности показателей, отражающих различные аспекты оценки финансовой устойчивости и содержащие обобщающие выводы о финансовой независимости субъекта от заемных источников финансирования на основе качественных и количественных отличий от базы сравнения.

Задача сводится к определению комплексной оценки финансовой устойчивости на основе системы показателей, что может быть сведено к сравнительной комплексной оценке финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов внутри отдельной отрасли хозяйствования (в рамках сравнения устойчивости организаций, сопоставимых по уровню производственно-финансовой деятельности).

Отбираемые показатели в рамках комплексной оценки финансовой устойчивости должны обеспечивать сравнимость оцениваемого. Сведение показателей в единый интегральный позволяет определить отличие достигнутого состояния от базы сравнения в целом по группе выбранных показателей, позволяет сделать однозначный вывод о финансовой устойчивости в той или иной организации.

В то же время интегральный показатель предполагает исследование системы показателей, лежащих в основе оценки. Таким образом, интегральный показатель комплексной оценки финансовой устойчивости поможет дать существенную дополнительную характеристику объективной оценки финансовой устойчивости исследуемой организации.

Финансовые коэффициенты, характеризующие структуру совокупного капитала, рассматриваются обычно в качестве характеристик риска, связанного с деятельностью организации. Чем выше доля долга, тем выше потребность в денежных средствах, необходимых для его обслуживания. В случае возможного ухудшения финансовой ситуации у такой организации выше риск неплатежеспособности.

Указанные коэффициенты могут рассматриваться как инструменты поиска "проблемных точек" у хозяйствующего субъекта. Чем меньше доля долга, тем меньше необходимость в проведении углубленного анализа структуры капитала. Если хозяйствующий субъект характеризуется высокой долей долга, то обязательного рассмотрения требует изучение структуры собственного капитала, состава и структуры заемного капитала, соотношения между величиной заемного и собственного капиталов. На первый план выходит изучение коэффициента соотношения заемного и собственного капиталов (плечо финансового рычага).

На структуру совокупного капитала влияет конъюнктура товарного рынка. Стабильный платежеспособный спрос на продукцию хозяйствующего субъекта позволяет привлекать большую долю заемных источников финансирования.

В ситуации неблагоприятной рыночной конъюнктуры финансовый риск хозяйствующего субъекта, связанный с необходимостью первоочередного обслуживания заемного капитала, возрастает. Следствием проявления значительного финансового риска является высокая вероятность снижения чистой прибыли, остающейся в распоряжении собственника, а значит, и рентабельности собственного капитала. Таким образом, в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры хозяйствующим субъектам необходимо сокращать долю заемного капитала.

Существенное влияние на структуру источников финансирования оказывает политика собственников в сфере управления капиталом. Консервативный подход к управлению совокупным капиталом обусловлен неприятием высокого уровня финансового риска, т.е. стремлением привлекать заемный капитал в минимальных размерах. Желание получить высокую прибыль на собственный капитал, учитывая рост финансового риска, определяет агрессивную политику управления капиталом, включающую рост доли заемного капитала.

По нашему мнению, выводы относительно формирования рациональной структуры капитала, достижения нормативных значений показателей финансовой устойчивости возможны при условии учета влияния всех выявленных факторов в их совокупности.

В условиях нестабильной экономики рекомендуется рассчитывать чувствительность к воздействию макроэкономических факторов риска при помощи оценки вероятности различных уровней доходности хозяйствующего субъекта. В том случае, если данные об управлении структурой капитала организации обобщены менее чем за три года, обыкновенные акции хозяйствующего субъекта свободно не обращаются на финансовом рынке.

Проф. Д.А. Ендовицкий [3, с. 237] рекомендует использовать pure play-подход. В процессе анализа при этом используют информационные материалы по организациям одной организационно-правовой формы, выпускающим аналогичную продукцию, схожим позициями на отраслевом рынке и стратегиями в области управления капиталом. Мы присоединяемся к мнению Д.А. Ендовицкого о том, что при общем соответствии хозяйствующих субъектов их чувствительность к воздействию макроэкономических факторов неопределенности будет неэквивалентной.

Причина данного несоответствия кроется в различии структуры капитала, что говорит о несопоставимости уровней финансового риска, используемых в анализе организаций. Решению данной проблемы способствует применение отрегулированных beta-коэффициентов, рассчитанных по формуле [3, с. 238]:



где бета\* - отрегулированный по отношению к финансовому рычагу beta-коэффициент, коэф.; D - величина заемного капитала, тыс. руб.; E - величина собственного капитала, тыс. руб.

После отбора сравнимых компаний и определения beta-коэффициентов рассчитывается средняя арифметическая величина их чувствительности к воздействию систематического риска. На заключительных этапах анализа осуществляется регулирование beta-коэффициента в соответствии с текущим значением финансового рычага оцениваемого хозяйствующего субъекта.

Финансирование из заемных источников предполагает соблюдение условий, обеспечивающих определенную финансовую надежность хозяйствующего субъекта. При решении вопроса о целесообразности привлечения дополнительных источников финансирования необходимо оценить сложившуюся структуру пассивов общества. Высокая доля заемного капитала делает неразумным привлечение новых заемных средств, что может привести к риску неплатежеспособности и ухудшению финансового состояния хозяйствующего субъекта.

В современных условиях структура совокупных источников финансирования является фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Мы понимаем, что использование собственных источников финансирования ограничено и зависит от политики распределения чистой прибыли.

По нашему мнению, детальный анализ структуры источников финансирования позволяет выявить аспекты усиления финансовой устойчивости, которые позволят разработать финансовую стратегию и обосновать основные направления политики управления капиталом организации, скорректировать управленческие решения в области построения оптимального соотношения между величинами заемного и собственного капиталов, снизить уровень финансового риска.

3. Совершенствование механизма финансирования товарных запасов на примере аптечного предприятия

В настоящее время все больше предприятий работают в условиях самофинансирования и самоокупаемости. Поэтому эффективное использование собственных оборотных средств является гарантом выживания предприятия. Проблемное финансовое положение большинства предприятий, дефицит собственных оборотных средств и необходимость или привычка формировать товарные запасы на условиях товарного кредита ставят их в зависимость от внешних источников финансирования.

В предлагаемой главе на конкретных примерах показан эффективный механизм формирования товарных запасов на примере аптеки.

Получение товара от дистрибьютора в кредит обходится организации дороже, чем приобретение его за собственные средства. При кредите на больший срок оптовик уже вводит наценку на начальную цену, и организация в ситуации острой конкуренции вынуждена уменьшать собственные торговые наложения, вследствие чего снижается ее валовая прибыль.

Приобретение товара в кредит не избавляет предприятие от поиска собственных средств на оплату полученного товара, т. к. за неделю будет продан товарный ассортимент, имеющий высокую и умеренную скорость реализации (т. е. больше одной упаковки в неделю). В аптечном ассортименте доля товаров с различной скоростью реализации колеблется:

• группа I – товары с высокой скоростью реализации составляют 12–35% (в среднем 22%);

• группа II – с умеренной скоростью реализации – 25–45%;

• группа III – с низкой и непредсказуемой скоростью реализации – 40%.

Товары группы III будут реализованы лишь частично, а оставшаяся часть должна быть оплачена за счет собственных резервов аптеки, если они есть. При отсутствии финансовых резервов оплата нереализованной массы товара становится невозможной, что может привести к росту задолженности и отказам со стороны поставщиков в последующем в беспроцентном товарном кредите. Меньшая эффективность работы аптеки при реализации товара, приобретенного на условиях кредита, особых доказательств не требует. Однако и при приобретении товара только на условиях предоплаты аптека может не обеспечить высокую эффективность использования собственных оборотных средств. Поэтому необходимо рассмотреть альтернативные технологии формирования товарных запасов и управления аптечным ассортиментом, которые обеспечили бы более рентабельный режим работы предприятия.

Многие руководители аптек, особенно муниципальных, объясняют приверженность к формированию аптечного ассортимента на условиях отсрочки платежей дефицитом собственных оборотных средств, что в ряде случаев побуждает их в дополнение к товарному кредиту прибегать к получению банковского кредита, а это еще более осложняет финансовое положение предприятия. Другая сторона проблемы заключается в понимании дефицита собственных оборотных средств. Необходимо отметить абсолютность и относительность этого понятия.

Любая организация постоянно может ссылаться на нехватку средств. Потребности предприятия, так же как и потребности индивидуума, всегда опережают его возможности. Если сегодня аптека не имеет задолженности перед кредиторами, то она может испытывать нехватку средств для технического перевооружения предприятия (приобретения новой техники для производственного отдела, оргтехники для автоматизированного бухгалтерского учета, анализа финансово-хозяйственной деятельности, автоматизированного учета движения товара внутри аптеки и т. д.) или дальнейшего расширения ассортимента, сферы услуг и др.

В этом и заключается абсолютность понятия "дефицит собственных оборотных средств". Очевидно, что хозяйствующие субъекты рынка, так же как и люди, жили, живут и всегда будут жить в условиях объективно ограниченных возможностей, в т. ч. и финансовых. Постоянно отмечается абсолютная ограниченность (недостаточность) ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей предприятия. В то же время любое предприятие располагает и некими возможностями, у одних большими, у других меньшими, позволяющими высвободить или изыскать средства (в т. ч. и на условиях кредитования) для определенных производственных, технологических программ. Важно их привлечение сделать рентабельным и при их использовании получить наибольший экономический эффект. При ограниченных финансовых ресурсах особенно остро стоит проблема их эффективного использования. Поэтому понятие и суть дефицита собственных оборотных средств относительны, т. к. для решения определенных задач ресурсов может быть достаточно. Основной деятельностью, дающей доход аптечному предприятию, является обеспечение населения и лечебно-профилактических учреждений товарами аптечного ассортимента собственного изготовления или готовой продукцией. Благодаря полному удовлетворению спроса населения и лечебно-профилактических учреждений товарами аптечного ассортимента реализуется социальная функция аптеки, а получение прибыли, покрывающей все издержки и обеспечивающей ее развитие (выживаемость), является коммерческой задачей. Можно выделить главные слагаемые финансового успеха хозяйственной деятельности аптеки:

• эффективное использование собственных и заемных оборотных средств и повышение их оборачиваемости;

• повышение торговых наложений при условии сохранения конкурентных цен;

• уменьшение издержек предприятия.

Доходная часть бюджета аптеки практически полностью связана с эффективным использованием средств для формирования аптечного ассортимента, товарных запасов и реализацией товара.

С другой стороны, минимизация затрат на поддержание товарных запасов, устранение дефектуры, повышение оборачиваемости и рентабельности затраченных средств являются основой успешной деятельности аптечного предприятия.

В главе мы попытаемся рассмотреть теоретические и практические аспекты повышения эффективности использования оборотных средств аптечным предприятием. Очевидно, что последнее зависит от оборачиваемости средств, вложенных в товар, и от того, с какой наценкой он будет реализовываться. Существенно повысить оборачиваемость средств, вложенных во всю товарную массу аптеки, невозможно. Однако можно повысить оборачиваемость средств, вложенных в быстрореализуемые товары, разумно сократив при этом товарные запасы. Вместе с тем невозможно ускорить оборот средств при реализации наименований аптечного ассортимента, продаваемых в количестве 1–3 упаковки в месяц. Но это не означает, что их не следует вводить в ассортимент, т. к. продажа даже одной упаковки дорогостоящих препаратов может заметно повлиять на товарооборот и прибыль аптеки.

Для эффективного использования собственных и заемных оборотных средств необходимы дифференцированный подход к управлению аптечным ассортиментом и нормированию товарных запасов, а также четкие представления о том, в какой товар или услуги они вложены и какую дают отдачу. Для чего необходимо структурировать аптечный ассортимент, а вложение средств осуществлять в те его наименования, которые обеспечивают наибольшую выгоду.

Структурирование аптечного ассортимента

АВС-анализ позволяет каждому аптечному предприятию выделить наименования товаров, от реализации которых в наибольшей степени зависят товарооборот и соответственно валовая прибыль. Так, на примере деятельности 12 аптек установлено, что 25% наименований от общего числа дают 75% товарооборота, но если эту массу разделить на 3 равные части по влиянию на товарооборот, то первые 25% товарооборота (группа А1) дают 1,5–2% наименований аптечного ассортимента, вторые 25% товарооборота обеспечивают уже 6–8% и третьи – 15–18% наименований аптечного ассортимента(НАА).

Группа В, состоящая также из 25% НАА, обеспечивает 15% товарооборота, а группа С, включающая до 50% НАА, – только 10% товарооборота.

Таким образом, необходимо выделять наименования аптечного ассортимента, в наибольшей степени влияющие на товарооборот. Внимание управленцев должно быть направлено на эффективное поддержание в первую очередь наименований групп А1, А2 и А3, т. к. их отсутствие может существенно отразиться на товарообороте, валовой прибыли и конечных показателях финансово-хозяйственной деятельности. АВС-анализ позволяет также дифференцированно подходить к ценообразованию, т. к. от торговых наложений на препараты группы А в определяющей степени зависит валовая прибыль и финансовый успех аптеки. Снижение торговых наложений на препараты группы А приведет к существенному снижению валовой прибыли.

Среди препаратов группы А имеют:

• скорость реализации высокую – 25–30%;

• умеренную – 40–50%;

• замедленную и непредсказуемую – 25–35%.

В группе В только 2% наименований имеют высокую и 30–40% умеренную скорости реализации. Для группы С высокая и умеренная скорости реализации характерны соответственно для 2–3% и 15–25% НАА, а подавляющая часть товара (75%) имеет замедленную и непредсказуемую скорость реализации.Эффективность использования оборотных средств (ЭИОС) зависит также от величины товарных запасов по отдельным наименованиям, т. к. увеличение запасов ведет к росту средств, выключенных из оборота, а уменьшение товарных запасов естественно повышает их оборачиваемость и способствует сбережению средств, в них вложенных.

Данные о влиянии структуры НАА на товарооборот и их скорость реализации могут способствовать целенаправленному и эффективному использованию собственных и заемных оборотных средств.

Попытаемся проанализировать ЭИОС одной из аптек , на примере пяти позиций из ассортимента, имеющих неодинаковую цену, долю в товарообороте, различную скорость реализации, эластичность спроса и, следовательно, маркетинговый потенциал:

• суперсистема-шесть;

• мезим форте;

• индометацин;

• активированный уголь;

• шприцы.

Какие из этих позиций могут дать большую отдачу на вложенные средства и какие возможные потери будет иметь аптека при временном или длительном отсутствии и их в ассортименте? Рассмотрим ЭИОС в зависимости от формулы формирования товарных запасов и наценки в условиях использования прибыли по мере ее поступления и при сохранении ее в товарообороте.

Под формулой формирования товарных запасов мы понимаем, на сколько дней формируется запас и с каким резервом. Например, при формуле 2 + 1 или 3 + 1 запасы формируются на 3 и 4 дня, с резервом на один день и с пополнением запасов каждые 2 или 3 дня.

Для оценки возможного (предполагаемого) финансового результата от вложения оборотных средств может использоваться коэффициент эффективности использования оборотных средств (Кэиос), который рассчитывается отнесением валовой прибыли, полученной от реализации по конкретным наименованиям, к сумме оборотных средств, привлеченных для его закупки (стоимости запасов).Рассмотрим на конкретном примере.

Суперсистема-шесть (тб № 360) – доля в товарообороте составляет 1,3%, т. е. по влиянию на товарооборот относится к группе А1; скорость реализации – 0,18 (реализуется с умеренной скоростью – более одной упаковки в неделю). В то же время это наименование может быть продано в количестве от одной до трех упаковок в день, а затем может быть невостребованным в течение одной – двух недель и более. Данное наименование следует характеризовать как наименование с плохо предсказуемым спросом (имеющее высокую эластичность спроса). Учитывая значительную долю в объеме продаж, отсутствие данного препарата может существенно отразиться на товарообороте аптеки, поэтому запас целесообразно формировать по формуле 6 + 6, т. е. 0,18 уп./день ґґ 6 дней = 1,08 уп.

Запас должен быть не менее двух упаковок для минимизации отказов и потерь продаж. Для приобретения двух упаковок необходимо первоначально привлечь 3870 руб. Исходя из скорости реализации (0,18 уп./день), можно рассчитывать, что аптека в среднем будет реализовывать 5,4 упаковки в месяц. При стоимости одной упаковки 1935\* руб. и наценке 25% аптека получит от реализации одной упаковки валовую прибыль, равную 484 руб., от реализации 5,4 упаковок – 2612 руб. (484 ґ 5,4).

Если отнести полученную прибыль 2612 руб. к первоначально привлеченной сумме оборотных средств 3870 руб., получим Кэиос=0,67. Мезим форте (тб. № 20) – доля в товарообороте составляет 0,61%, скорость реализации – 7,54 уп./день. Таким образом, препарат мезим форте по влиянию на товарооборот входит в группу А1 и по скорости реализации относится к группе I, имеет стабильно высокий спрос (низкую эластичность спроса). При формировании товарных запасов можно использовать формулу 2 + 1 или 3 + 1, тогда для закупки мезима форте на 3 дня потребуется 662 руб. (3 ґґ 7,54 ґ 29,25\*). При наценке 25% от реализации каждой упаковки аптека получит валовую прибыль 7,31 руб., а за месяц – 1654 руб.(7,54 уп.ґ 30дней ґ 7,31руб.).В этом случае Кэиос составит 2,49 (1653 : 662 руб.). На примере мезима форте представим эффективность использования оборотных средств в зависимости от формулы формирования запасов.

При формировании товарных запасов по формуле 3 + 1 этот коэффициент будет ниже, т. к. на закупку препарата на 4 дня уже потребуется 882 руб., а валовая прибыль останется той же. При делении валовой прибыли от реализации мезима форте за месяц – 1653 руб. на первоначально привлеченную сумму – получим коэффициент 1,87 (1653 : 882). Еще ниже он окажется при формировании товарных запасов по формулам 7 + 1 и 14 + 2 (1764 руб. – сумма, необходимая на закупку препарата на 8 дней (7 дней плюс резервный запас на один день), Кэиос = 1653 : 1764 = 0,94. При формировании товарных запасов на 2 недели и плюс резервный запас на 2 дня валовая прибыль остается той же, но на закупку потребуется уже 3528 руб., и Кэиос при такой формуле окажется равным 0,47, т. е. вдвое ниже, чем при формуле 7 + 1, и соответственно в 4 и 5,3 раза ниже, чем при формулах 3 + 1 и 2 + 1. Из этого следует, что уменьшение запасов позволяет существенно уменьшить средства, затраченные на формирование товарной массы, и значительно повысить эффективность использования оборотного капитала.

Индометацин (тб. 25 мг № 30) – доля в товарообороте составляет 0,04%, скорость реализации – 1,93, следовательно, по влиянию на товарооборот препарат относится к группе А3, а по скорости реализации – к группе I (высокая скорость реализации).При формировании товарных запасов по формуле 2 + 1 требуется приобрести 6 упаковок препарата на сумму 42 руб. 30 коп. (7,05 ґ 6) и пополнять запасы каждые 2 дня по 3–4 упаковки, чтобы 2 упаковки были постоянно в резервном запасе. При наценке в 25% реализация одной упаковки позволит аптеке получить прибыль в 1 руб. 76 коп., а при реализации 58 упаковок – 102 руб. В этом случае Кэиос = 2,43.

Уголь активированный (тб. 0,25 № 10) нами взят как один из самых дешевых препаратов, в отношении которых многие авторы высказывают сомнения в эффективности их реализации. Однако доля его в товарообороте значительна – 0,11% (А2), препарат продолжает пользоваться повышенным спросом: скорость продаж – 23 упаковки в день (I группа). При формировании товарных запасов по формуле 2 + 1 стоимость закупки на 3 дня составит (23 уп. ґґ 1,41 руб. ґ 3дня)=97,29руб.За месяц будет реализовано 690 уп. по цене 1 руб. 76 коп. (1,41 ґ 1,25), т. е. на сумму 1214 руб., получена прибыль 241,5 руб., Кэиос =2,48.Из этого следует, что Кэиос зависит от скорости реализации (он высок у препаратов с высокой скоростью реализации), формулы формирования товарных запасов и наценки, эффективность использования оборотных средств снижается пропорционально увеличению товарных запасов.

Поэтому при формировании товарной массы очевидно, что с большим эффектом мы можем использовать средства с высокой оборачиваемостью, имеющие высокую скорость реализации, по формуле 2 + 1 или 3+1.

Случаи образования дефектуры.

Попытаемся просчитать потерянные товарооборот и прибыль в случаях дефектуры по анализируемым позициям. Установлено, что от момента обнаружения дефектуры до момента получения товара и поступления его в отдел реализации в среднем проходит около суток. Поэтому потери, связанные с дефектурой, мы рассчитываем, умножая число продаваемых упаковок в день на их цену. Если какое-то наименование продается менее одной упаковки в день, считаем, что потери связаны с отказом только одной упаковки. Если мы по причине отсутствия отказали покупателю в приобретению одной упаковки суперсистемы-шесть, то соответственно потеряли 2419 руб. в товарообороте и 484 руб. в прибыли (при 25% наценке).

При возникновении дефектуры по препаратам мезим форте, индометацин, активированный уголь есть возможность ее закрыть в течение суток; в этом случае может быть потерян товарооборот соответственно в сумме 276; 17; 40 руб. и недополучена прибыль в сумме 55; 3,40 и 8,05 руб.

Таким образом, потери в товарообороте и прибыли, связанные с отказами, несопоставимы при реализации суперсистемы-шесть и препаратов мезим форте, индометацин и активированный уголь. Если еще просчитать операционные расходы, связанные с приемкой товара, проведением операций по ценообразованию, учету в бухгалтерских проводках, размещением товара и его отпуском, то очевидны преимущества реализации дорогостоящих препаратов. Однако при отнесении полученной прибыли к первоначально затраченным средствам очевидны преимущества быстрореализуемых товаров. В этой связи необходимо обеспечить бездефектурный отпуск наименований аптечного ассортимента, подобных суперсистеме-шесть, но при дефиците собственных оборотных средств их желательно получать в виде товарного кредита на срок, близкий к средней скорости реализации.

Например, суперсистема-шесть в среднем реализуется со скоростью 0,18 уп./день, или более одной упаковки в неделю. Учитывая плохую предсказуемость реализации этого наименования, в запасе рационально поддерживать не менее и, очевидно, не более двух упаковок. Если запас будет формироваться из одной упаковки, то в отдельные моменты, когда препарат может реализовываться от одной до трех упаковок в день, появятся отказы и соответствующие последствия. При запасе, состоящем из двух упаковок суперсистемы-шесть, реализация одной и даже двух упаковок одновременно позволяет оперативно дозаказать наименование, минимизируя вероятность отказа, но для этого должна быть отработана система отслеживания запасов и их пополнения по НАА, наиболее значимо влияющих на товарооборот.

Формирование запасов по наименованиям, имеющим высокую скорость реализации, более управляемо. Так, при формировании товарных запасов по формуле 2 + 1 есть возможность оперативно реагировать на изменение спроса, не допуская дефектуры (отказов). Например, если при анализе остатков определенных наименований через 2 дня несколько раз подряд запасы оказываются ниже суточных, то в расчетах ежедневную потребность следует увеличивать, и наоборот, если отмечается тенденция к увеличению запасов, можно просчитать снижение продаж и в связи с этим уменьшить запасы в расчете на дневную реализацию.При формуле 7 + 1 увеличение спроса на 20% уже через 6 дней может привести к дефектуре, поэтому при ее использовании необходим контроль запасов не только через 7 дней, но и через 4–5 дней после получения товара для исключения дефектуры, а при формировании запасов на 14 дней резервный запас следует создавать не меньше чем на 2 дня.

Прибыль, получаемая от реализации, может использоваться полностью или частично на текущие нужды предприятия либо сохраняться в товарообороте, в этом случае сумма оборотных средств будет возрастать.

Рекомендации по товарным запасам

Представленные данные свидетельствуют о том, что различные НАА могут значительно отличаться по маркетинговому потенциалу, критериями которого являлись рейтинги, выставленные определенному наименованию ЛС по их влиянию на товарооборот и по скорости реализации , т. е. по возможной отдаче на привлеченные средства.Использование для оценки возможного финансового результата от вложения средств в определенную группу или отдельное наименование товаров аптечного ассортимента Кэиос, который в значительной мере зависит от скорости реализации и в связи с этим от формулы формирования товарных запасов и с наценкой на товар, позволяет дать некоторые рекомендации по формированию товарных запасов аптеки.

Следует считать нецелесообразным заказывать товар оптовику:

• весь на условиях товарного кредита или весь на условиях предоплаты;

• на одинаковый срок (3, 7, 14 дней и т. д.)

Получение товара на условиях товарного кредита ставит аптеку в зависимость от кредиторов. Приобретение всего товара на условиях предоплаты не позволяет получить наибольшую отдачу на вложенные средства, обеспечить их на и более высокую оборачиваемость.Заказывать и получить товар от поставщика надо дифференцированно: быстрореализуемые наименования – на 2, 3, 4 дня, пополняя запасы ежедневно, через день или раз в 3 дня.

Товар, имеющий умеренную скорость реализации (группа II), целесообразно заказывать по формуле 7 + 1 (7 + 2), т. е. заказывать первоначально на 8–9 дней, пополняя их еженедельно. Медленно реализуемые товары, а также реализуемые непредсказуемо (группа III) следует заказывать на 2–4 недели. При переходе к таким технологиям необходимо менять стереотипы работы с поставщиками, что требует отдельного рассмотрения.

Таким образом, анализ эффективности использования оборотных средств, вложенных в различные НАА, свидетельствует о существенных отличиях конечных результатов. Наибольшую отдачу на вложенные средства аптека может получить от быстрореализуемых товаров, если товарные запасы сократить до 2–3 дней и сделать максимально возможные торговые наложения. При реализации наименований, оказывающих значительное влияние на товарооборот, но имеющих непредсказуемый спрос (высокую эластичность), отдача на вложенные средства значительно меньше полученной от быстрореализуемых наименований.

Заключение

В настоящее время в деятельности торговых организаций товарные запасы представляют собой основной актив компании. Большая часть денежных средств сосредоточена именно в этом виде актива. Специфика товарных запасов заключается в том, что из всех видов активов компании они, как это ни парадоксально, по сути являются наименее ликвидной их частью. Следовательно, если у торговой организации большая часть средств размещена в товарных запасах, то возникает риск неплатежеспособности этой компании.

Однако товарными запасами, как и любым другим видом актива, можно управлять. Более того, эффективная система управления товарными запасами позволяет не только поддерживать уровень платежеспособности и ликвидности компании на необходимом уровне (следует заметить, что товарные запасы необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с другими экономическими показателями деятельности торговой организации, такими, как рентабельность, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость и т.д.), но и позволяет также управлять снижением затрат на содержание запасов. При эффективно налаженной системе поставок данная система позволяет, к примеру, снизить затраты на хранение, что выражается в уменьшении складских помещений, а следовательно, в снижении уровня постоянных издержек организации. Данная работа была посвящена источникам финансирования товарных запасов в торговле, обращение нашего взгляда именно на данную экономическую категорию позволило расширить представление о значимости товарных запасов в системе ресурсного потенциала предприятия, рассмотрение процедуры управления товарными запасами, источников финансирования позволяют конкретизировать методику совершенствования торгового предприятия в целом.

Список литературы

1. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. М.: Омега-Л, 2007. 508 с.

2. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. 2-е изд. М.: Изд-во "Дело и Сервис", 2004. 336 с.

3. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Д.А. Ендовицкий; под ред. проф. Л.Т. Гиляровской. М.: Финансы и статистика, 2001. 400 с.

4. Мочалов А.В. Взаимосвязь показателей экономической эффективности факторов производства (оценка влияния производительности труда на рентабельность капитала) / А.В. Мочалов // Экономический анализ: теория и практика. 2005. N 9. С. 19 - 26.

5. Панина И.В. Риски существенного искажения финансовой отчетности хозяйствующего субъекта / И.В. Панина // Экономический анализ: теория и практика. 2007. N 8. С. 31 - 38.

6. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Т.А. Пожидаева. М.: КНОРУС, 2007. 320 с.

7. Сысоева Е.Ф. Финансовые ресурсы и капитал организации: сущность, управление, эффективность использования: Монография / Е.Ф. Сысоева. Воронеж: Изд-во ВГУ, 2007. 248 с.