

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

Департамент магистратуры (бизнес-программ)

(наименование департамента)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Управление рисками

(направленность (профиль))

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему: «Минимизация финансовых рисков при управлении денежными потоками торговых предприятий с позиций финансовой логистики»

Студент

В.С. Петрова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Научный
руководитель

Д.Л. Вавилов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель программы к.э.н., доцент А.А. Шерстобитова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

«_____» _____ 20____ г.

Допустить к защите

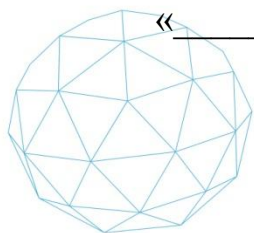
Руководитель департамента к.э.н., доцент А.А. Шерстобитова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

«_____» _____ 20____ г.

Тольятти 2019



Росдистант
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Содержание

Введение.....	3
1. Теоретические проблемы минимизации финансовых рисков при управлении денежными потоками торговых предприятий	8
1.1. Экономическая сущность управления денежными потоками в современных условиях торговли.....	8
1.2. Роль финансовой логистики в минимизации финансовых рисков торгового предприятия	16
1.3 Методы расчета финансовых рисков предприятия	24
2. Анализ финансовых рисков при управлении денежными потоками торговых предприятий.....	38
2.1. Финансово-экономическое состояние и развитие торговых предприятий в Российской Федерации	38
2.2 Особенности развития торговли в ХМАО-Югре.....	47
2.3. Оценка финансовых денежных потоков предприятия	69
3. Минимизация финансовых рисков торговых предприятий через внедрение «Фабрики платежей».....	80
3.1. Сущность и задачи «Фабрики платежей».....	80
3.2. Эффект от внедрения «Фабрики платежей».....	88
Заключение	94
Список используемой литературы	99
Приложения	105

Введение

Главной целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли, что в свою очередь во многом зависит от обеспеченности финансово-хозяйственной деятельности денежными средствами. Чтобы вовремя обнаружить «пробелы» в капитале предприятия необходимо регулярно производить учет и анализ движения денежных потоков предприятия.

Принятие решений, связанных с вложениями капитала, — важный этап в деятельности любого предприятия. Чтобы привлеченные средства были максимально эффективны, а фирма получала максимальную прибыль на вложенный капитал, необходим тщательный анализ будущих денежных потоков, связанных с реализацией разработанных операций, планов и проектов.

В связи с бурно развивающимися экономическими условиями предприниматели ищут новые подходы в управлении рисками, связанные с денежными потоками на предприятии, так как важнейшей целью предприятия в современных рыночных условиях является максимизация получения прибыли, что нельзя достичь, если не выстроить эффективную систему управления денежными потоками.

Актуальность темы исследования. С учетом глобальных изменений, происходящих в мировой экономике, связанных с деятельностью транснациональных компаний, а так же появлением большого количества финансово-промышленных групп мирового масштаба, произошли глубинные изменения в экономической деятельности и России. Эти тенденции позволили развиваться с новой силой такой науке, как логистика, которая все активнее внедряется в практику отечественных предприятий. Т.к. логистика позволяет решать конкретные прикладные задачи, то основными направлениями ее использования становятся решения и деятельность, осуществляемая с закупками, производством, распределением. В свою очередь финансовая логистика позволяет хеджировать риски.

В этой связи перед экономистами из всего мирового сообщества ставится задача: выстроить логистические процессы на предприятиях, основываясь на

моделях и методах, учитывающих специфику прикладной задачи (введение управления финансовыми потоками). Оптимальное решение этой задачи позволит минимизировать издержки, несмотря на то, что существует множество ограничений. При дальнейшей проработке можно будет осуществлять планирование, учитывая инфляционные процессы и временной фактор, которые влияют на стоимость денежных средств. Опираясь на эти преимущества, появится возможность создать целостную логистическую систему, которая в свою очередь сможет применяться в различных сферах экономики. Таким образом, образуется эффект синергии, который повышает эффективную работу финансовой системы на предприятии.

Изучив работы, в области логистики, можно сделать вывод, что на данный момент основная масса из них направлена на решение проблем в управлении и практически нет трудов, которые анализируют методологическую базу по взаимодействию различных финансовых потоков. Поэтому именно методологическая база исследования финансовой составляющей (в том числе финансовых рисков) становится наиболее актуальным.

Таким образом, актуальность темы определяется важностью задач управления денежными потоками предприятия, основанными на финансовом риск-менеджменте. Это связано с тем, что минимизация финансовых рисков определяет результат и эффективность всей коммерческой деятельности организации. Анализ финансового состояния торгового предприятия предполагает оценку его финансовых потоков. Учет финансовых рисков позволяет стабильно и устойчиво развиваться и как следствие эффективность развития и совершенствование деятельности предприятия.

В связи с этим существенно возрастает значение финансовой логистики. Именно она в настоящее время является наименее изученной частью логистики. Рядом авторов таких, как Абрютинова М.С., Грачева А.В., Гутова А.В., Курбатов О.Н. она характеризуется как система планирования, управления и контроля финансовых потоков на основе потоковых данных на торговом предприятии. По нашему мнению, финансовая логистика – комплекс методов и

средств по управлению финансовыми потоками с целью оптимизации их движения и повышения эффективности.

Объективно можно сказать, что рациональное и эффективное управление финансовыми ресурсами на торговом предприятии позволяет повысить результативность деятельности предприятия в торговой сфере. Конкурентная борьба становится более проблемной и носит непрерывный характер, когда предприятие не уделяет должного внимания методам и подходам в планировании и контроле над денежными потоками.

Целью исследования является разработка модели минимизации финансовых рисков торговых предприятий через внедрение «Фабрики платежей».

Для достижения поставленной цели необходимо решить последовательно следующие задачи:

- 1) систематизировать и дополнить теоретическую базу по движению денежных потоков с акцентом на финансовую логику;
- 2) определить роль логики в минимизации финансовых рисков на торговом предприятии;
- 3) исследовать финансовые риски при управлении торговыми предприятиями;
- 4) продумать программу внедрения «Фабрики платежей» в логику торговых предприятий.

Предметом исследования выступают методы и модели в управлении финансовыми рисками с позиций финансовой логики.

Объектом выпускной квалификационной работы выступают предприятия торговли, которые осуществляют свою экономическую деятельность на основе логистического подхода к управлению потоковыми процессами.

Теоретической основой исследования выступили работы отечественных и зарубежных авторов, изучавших проблемы финансовой логики. В работе были также использованы материалы научно-практических конференций, периодической литературы, законодательные и нормативные акты Российской

Федерации. Информационной базой является бухгалтерская отчетность предприятий торговли.

Методологической базой диссертационного исследования выступают методы финансового анализа, математической статистики, исследования финансовых операций.

Наиболее важные выводы, содержащие научную новизну, заключаются в следующем:

1. Проведены уточнения, связанные с понятием «денежный поток», учитывающие логистическую систему и предложена классификация денежных потоков с учетом их минимизации на основе параметров финансового риска;

2. Обозначена доказательная база применения общей методологической базы для управления финансовыми потоками в рамках представленной логистической системы, а так же алгоритм, учитывающий возможности минимизации финансовых рисков на всех этапах прохождения денежного потока;

3. Обосновано применение показателей и параметров, характеризующих денежный поток в финансовой логистике, что позволит использовать описные модели и методы в решении прикладных задач торговых предприятий (в частности при проведении финансового анализа, модели «точно вовремя» и т.д.).

Теоретической значимостью диссертационного исследования является:

- определение и решение ряда теоретических проблем, относящихся к применению моделей и методов для управления потоками в финансовой логистике;

- раскрытие сущности и роли рисков в системе финансовой логистики.

Практическая значимость диссертационного исследования заключается в разработанных предложениях и рекомендациях по применению моделей и методов финансовой логистики в работе руководителей торговых предприятий, менеджеров по логистике и специалистов в области финансовой логистики.

Первая глава посвящена уточнению теоретических основ управления денежными потоками. Для изучения данной тематики был применен системный подход. В первой главе выпускной квалификационной работы были использованы такие методы, как описание и обобщение. С их помощью были выявлены теоретические основы денежных потоков на предприятии.

Во второй главе был использован метод финансового анализа, а именно: анализ финансовой прибыли, анализ показателей рентабельности, вертикальный и горизонтальный анализы, анализ финансовой устойчивости предприятия, а также анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств. На их основе были сделаны выводы о проблемах сетевых торговых предприятий.

В третьей главе применялся метод прогнозирования для того, чтобы выявить возможность создания «фабрики платежей» и обоснования ее эффективности.

В заключении были сделаны выводы по результатам исследования и прогнозирования.

В работе 23 таблицы, 17 формул и 22 рисунка. Список использованных источников включает 56 наименований. Объем диссертации составляет 103 страницы.

1. Теоретические проблемы минимизации финансовых рисков при управлении денежными потоками торговых предприятий

1.1. Экономическая сущность управления денежными потоками в современных условиях торговли

В условиях рыночной экономики все предприятия вынуждены учитывать в своей деятельности конкуренцию, как фактор развития. Чтобы преуспеть в таких условиях каждому руководителю приходится задумываться о минимизации финансовых рисков. Этот фактор заставляет задуматься, как управлять денежными потоками, чтобы получить максимальную конкурентную выгоду. Поэтому нужно точно знать, что включает в себя дефиниция «денежный поток».

Одним из самых распространенных определений выступает определение с точки зрения финансовой статистики. В этом случае «денежный поток» отражает количественную составляющую финансов предприятия, которые оно может использовать по принципу: здесь и сейчас. Таким образом, эти денежные потоки представляют собой резерв свободных денежных средств.

Инвесторов это понятие будет интересовать в большей степени как ожидаемый доход на его вложения. Поскольку прибыльность для него является одним из важнейших критериев при принятии решения.

Руководителю предприятия нужно знать состояние денежных потоков воспринимают денежный поток через возможность просчитать фонд предприятия в перспективе [31, С. 183].

Каждая точка зрения отражает отдельные аспекты понятия и верны в той или иной области, и поэтому отличаются друг от друга. Вместе с тем можно выделить в них общие особенности:

- а) каждое определение является отражением результата движения денег;
- б) каждое видение может быть охарактеризовано такими процессами как организованность и управляемость;
- в) все они распространяются на определенный временной промежуток;

г) во всех подходах можно охарактеризовать интенсивность, ликвидность и рентабельность [15, С. 89].

Все это позволяет сделать вывод: понятие «денежный поток» предприятия имеет разные виды, которые в Применении понятия «денежного потока» к предприятию позволяет выделить различные их виды, которые вместе позволяют оценить деятельность предприятия [19].

Исторически концепция денежных потоков появилась в середине XX века в США. Вместе с тем, не только ученые этой страны развивали теорию, но и другие зарубежные исследователи. Среди них можно особо выделить труды Л.А. Бернстайна[17], Ю. Бригхема [19], Р. Найта [20], Р.Л. Кумара [50] и других.

В их работах категория «денежный поток» трактуется через понятие «поток наличных денег» [17, С. 531]. Можно лишь частично согласиться с таким пониманием. Английский и русский языки по-разному трактуют понятие «наличность». Этот лингвистический факт следует учитывать в исследовании. Так, например, к категории «наличность» англоговорящие ученые относят амортизационные отчисления, а также изменение записей на банковских счетах организации в осуществлении безналичных расчетов. Но ни «амортизационные отчисления», ни «изменение записей» не имеют отношения у российских экономистов к наличным денежным средствам в общепринятом смысле [20, С. 240]. Вместе с тем, эти средства могут быть использованы субъектом хозяйствования для финансирования своих нужд.

Обобщая мнения отечественных экономистов, можно сделать следующее утверждение: денежные средства – это разница между всеми полученными и выплаченными денежными средствами предприятия, рассчитанные за определенный временной период. Это определение сопоставимо с понятием «прибыль». Именно ее воспринимают в качестве основного критерия при расчете эффективности работы предприятия [28,С. 114].

Если сравнить видение отечественных ученых и зарубежных коллег мы увидим, что категория «денежный поток» также имеет ряд отличий. Единого

мнения, относительно этой дефиниции нет и у российских экономистов. Так, по мнению Лапуста М.Г. [37] и Сковородкиной Л.В.[45] денежный поток предприятия характеризуется непрерывным движением денежных средств во времени. Вместе с тем, есть часть российских экономистов, в числе которых особо можно отметить Ковалева В. В [33], Никифорову Н. А. [27], Решетникову Е.С.[24] и ряд других, под «денежным потоком» понимают финансовые средства, которые получены в ходе хозяйственной деятельности в определенном периоде, то есть они ограничены во времени.

Следовательно, в рамках отечественной экономической теории денежный поток фирмы показывает различия между издержками и доходами, а так же обозначает разницу между полученными и сделанными платежами. Таким образом, он представляет собой сумму нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений, и в итоге представляет накапливаемый источник собственных денежных средств на будущее. В этом отечественные и зарубежные ученые сходятся во мнении, что существуют различия между величиной денежных средств и суммой прибыли. Из этого следует, что прибыль, отражаемая учетные денежные и неденежные доходы в определенный временной период, не совпадает с реальными поступлениями денежных средств. В отечественной практике торговых предприятий используется метод формирования выручки по отгрузке. Что, в свою очередь, приводит к тому, что понесенные расходы признаются не в момент оплаты, а лишь после их отгрузки, и как следствие расчет прибыли производится с учетом данного факта. Понятие «денежный поток» включает полное движение денежных средств, часть которых не всегда учитываются при расчете прибыли [30, С. 217]. Например, себестоимость реализованной продукции и фактический объем продаж могут по-разному повлиять на денежные потоки [16,С. 269]. Количественно поступление денежных средств зависят от выработанной стратегии топ-менеджментом предприятия по привлечению финансовых ресурсов с учетом возможных финансовых рисков. Вместе с тем, свободные денежные средства, могут быть направлены руководством на цели, которые не

были заложены в целевую программу развития предприятия. Любая компания стремится сохранить ликвидность своих активов. Общий уровень ликвидности предприятия зависит от структуры ее активов. Для поддержания высокого уровня ликвидности необходимо основывать процесс управления денежными потоками на принципах, изображенных на рисунке 1.1.

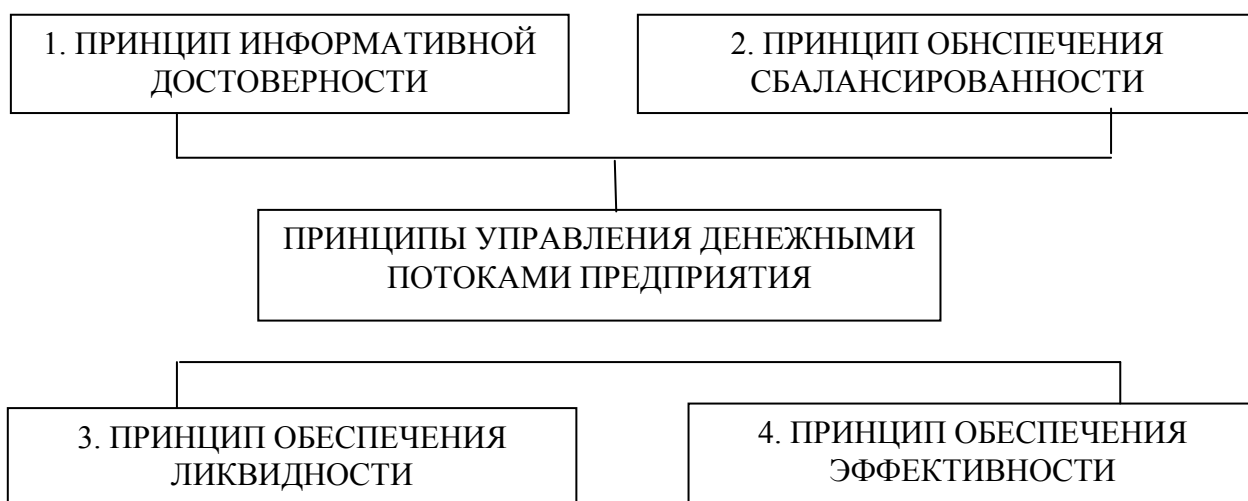


Рисунок 1.1 - Основные принципы управления денежными потоками

Дадим характеристику каждому из них более детально. Первый принцип предполагает использование достоверной, репрезентативной и своевременной информации, очищенной от «шума». Возникают сложности в сопоставлении положений бухгалтерского учета в Российской Федерации с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) соответственно возникает необходимость отразить эти различия через унифицированные методы управленческого учета.

Для второго принципа необходимо сбалансировать различные денежные потоки для обеспечения единообразия в целях, задачах и содержании эффективного управления.

Целью любого коммерческого предприятия является повышение уровня его платежеспособности. В связи с чем, необходимо выравнивать все денежные потоки во времени для обеспечения платежного баланса. В этом заключается сущность третьего принципа.

Эффективность использования денежного потока заключается в необходимости использования высвобождаемого объема денежных средств через различные финансовые инструменты.

Логистический подход к денежным потокам заключается в согласованности финансового и логистического (материального) потока. Данные потоки должны сопровождаться своевременным информационным обеспечением, поскольку эта согласованность влияет на финансовую эффективность работы предприятия. Но на этом пути возникают проблемы, большинство из которых связаны с тем, что в логистике не сформировалась методологическая база.

Зарубежные авторы предполагают, что стоит уделить больше внимания логистическому сервису, который при правильном планировании уровня сервиса, с учетом возможностей целевой аудитории позволит получить большую прибыль. Помимо этого, логистику связывают исключительно с минимизацией затрат, которые выступают фактором стоимости. Уклон как в одну, так и в другую сторону не позволяет расширить логистические возможности в отношении финансовых потоков и капитала.

В бухгалтерском балансе логистика отражается в следующих его статьях:

- Наличные средства и задолженность. Задача финансовой логистики обеспечить ускорение оборачиваемости оборотных средств. Т.к. каждый оборот приносит дополнительную прибыль торговому предприятию.

- Запасы. Постоянное отслеживание уровня запаса в логистической системе предприятия позволяет сокращать его, что приводит к ускорению оборачиваемости и сокращению уровня запасов.

- Основные средства, оборудование и недвижимость. С учетом того, что денежный поток включает в себя, в том числе содержание складских помещений и оборудования, необходимо стремиться к более эффективному использованию площадей и оборудования торговых предприятий. Это позволит минимизировать затраты и увеличить высвобождение денежных средств.

- Текущие платежи. Нужно грамотно управлять «платежным календарем», с целью упорядочивания материального и логистического потока соответственно.

Включение логистики в деятельность предприятий позволит увеличить его стоимость. Достичь этого без внедрения логистических методов в управление стоимости практически невозможно. Эти методы должны учитывать процессную модель, которая позволяет выявить, какие именно процессы формируют стоимость и какую роль в них может играть логистика.

Свободные потоки наличных средств играют главенствующую роль при расчете стоимости предприятия торговли. Поскольку именно из них производится выплата дивидендов, их наличие влияет на рыночную цену акций предприятия. В свою очередь совокупность этих факторов выступает в качестве источника финансирования в развитие предприятия.

В отечественной экономической теории в практике хозяйствующих субъектов акцент по-прежнему делается на материальные потоки, финансовая составляющая затрагивается лишь косвенно. Отечественная логистика получила развитие в сферах транспорта, складирования, производства. Логистика начала проникать в статьи, связанные со сбытом, запасами и снабжением.

С чем связаны сложности внедрения логистики во все направления управления торговым предприятием? Во-первых, это обосновывается тем, что сама логистика выступает сразу в двух ипостасях: как инструмент распределения финансовых потоков и сами финансовые потоки являются объектами ее изучения. Во-вторых, именно эта двоякость не позволяет разработать критерии для оценки логистики с точки зрения ее эффективности для предприятий сферы торговли.

Из этого вытекает тот факт, что отсутствие общепринятой методики в области логистики вызывает сложности в разработке и интерпретации методов управления денежными потоками. Разработка таких методик позволит повысить качество принятия управленческих решений в сфере логистики.

Таким образом, вышеозначенные принципы могут принимать следующие трактовки, представленные на рисунке 1.2:

принцип научности	принцип конструктивности	принцип автоматизации
• Хозяйствующий субъект выдвигает требования к результатам, а финансовая логистика рассчитывает наиболее эффективный путь движения денежных потоков (на всех стадиях от планирования до анализа).	• Основываясь на нем, денежные потоки будут находиться в постоянном отслеживании, что позволит оперативно осуществить корректирующие действия в случае возникновения такой необходимости.	• Он позволит проводить большинство операций над денежными потоками без вмешательства «человеческого фактора».

Рисунок 1.2 - Трактовки принципов управления денежными потоками с точки зрения логистики

Особый акцент при использовании логистики финансов следует поставить на совершенствовании обеспеченности материально-технической базы хозяйствующего субъекта финансовыми ресурсами.

Реализация данных принципов позволит снизить затраты, повысить эффективность управления предприятием торговли во всех его подразделениях, использующих принципы логистики.

Но не следует забывать, что использование только логистических принципов приведет к значительным перекосам финансовой составляющей. Поэтому их использование не исключает использование принципов других прикладных дисциплин (например, менеджмента, маркетинга и др.).

В первую очередь логистика, своей задачей ставит анализ финансовых рисков, включая денежные потоки. На его основе происходит построение

моделей перемещения денег, которые в свою очередь выясняют потребности предприятия и на их основе ищутся резервы финансирования. Далее происходит регулирование свободного остатка денежных средств на счетах. Таким образом, можно сделать вывод, что денежные потоки являются объектом логистики. Для проведения анализа необходимо точно понимать, на какие именно характеристики из классификации денежных потоков следует обращать внимание. Классификационная группировка представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1. - Классификационная группировка финансовых потоков

№ п/п	Классификационный признак	Финансовые потоки	Характеристика
1	Уровень хозяйственных процессов	- по предприятию в целом; - по отдельным подразделениям; - по бизнес-процессам.	Включает в себя кредиторскую и дебиторскую задолженность данной организации. Проверяются финансовые потоки структурных подразделений. Контроль денежных ресурсов по каждой операции.
2.	Вид деятельности	- поток от операционной деятельности; - поток от инвестиционной деятельности; - поток от финансовой деятельности.	Оплата контрагентам. Самофинансирование и доход от продажи имущества предприятия. Займы, кредиты, дивиденды
3.	Эффективность	- эффективный; не эффективный	Возможные варианты притока денежных ресурсов; Выплаты «на сторону».
4.	По объему потока	- чистый; - валовой	Характеризует разницу между эффективным и неэффективным денежными потоками. Все денежные поступления или все расходы за определенный период времени.
5.	По достаточности объема	- профицитный; - недостаточный	Приток превышает отток денежных средств. Отток превышает приток денежных средств.
6.	По времени	- текущий; - перспективный	Поток, дисконтированный к текущему времени. Поток, приведенный к будущему периоду времени.
7.	По дискретности	- перманентный; - прерывающийся	Выполняемый на постоянной основе. Слабо прогнозируемый.
8	По регулярности	- с регулярной периодичностью; - по необходимости	Аннуитетный. В соответствии с текущей ситуацией

Учет приведенной классификационной группировки даст возможность детально проработать методологию в управлении денежными потоками, позволит воздействовать на них эффективнее, и тем самым будет способствовать созданию логистической системы. Такая система будет распределять привлеченные средства максимально эффективно по каждому направлению деятельности торгового предприятия, а так же позволит контролировать и оказывать влияние для достижения оптимальных ресурсопотоков.

Положительный эффект от внедрения логистики в управление торговым предприятием позволит единым управленческим решением быстро решить возникшие проблемы, что в свою очередь приведет к минимизации затрат.

Для оценки эффективности от внедрения логистики для предприятия торговли следует использовать стоимостные критерии. Это в свою очередь, позволяет сделать оценку рентабельности и прибыльности.

Таким образом, стоимость, объем, и время материальных потоков становятся необходимым условием функционирования логистики.

Обобщая вышеизложенное, логистический поток представляет собой движение денежной массы в финансовой системе предприятия сферы торговли. Денежные потоки по отношению к предприятию могут быть внутренними и внешними. Эффективность управления потоками обеспечивает экономическую устойчивость предприятия в условиях неопределенности и рисков рыночной конъюнктуры.

1.2. Роль финансовой логистики в минимизации финансовых рисков торгового предприятия

Предприятия отрасли торговли представляют собой систему связей и зависимостей между процессами закупки и сбыта. Поэтому для них логистика становится тем инструментом, который позволяет избежать неэффективного использования денежных потоков. Финансовая логистика на торговом предприятии, при условии ее правильной организации позволит выстроить

процесс продаж, учитывая особенности каждого этапа в процессе от закупки до сбыта конкретному потребителю.

Таким образом, можно говорить о появлении такого понятия, как «логистика торгового предприятия». Суть этого понятия заключается в том, что все торговые процессы объединяются в единую систему, анализируя которую можно эффективно выстроить процесс планирования. Центральным звеном этой системы должна стать организация движения денежных потоков, ресурсов и продуктов. Исходя из вышеописанного, можно сформулировать цель такой деятельности: повысить эффективность, а через нее и прибыль деятельности торгового предприятия за счет интеграции различных структурных задач в единую взаимосвязанную систему.

Действительно, логистика торгового предприятия, исключает в процессе расходы на запасы, сокращает время доставки товаров, сокращает непредвиденные расходы и, самое главное, исключает из системы неэффективные операции.

Данную цель можно конкретизировать в наиболее крупных основных задачах торговой логистики. В качестве таковых отметим основополагающие:

- разработать методы управления движением товаров;
- внедрить систему менеджмента качества для торгового предприятия;
- детально разработать и оптимизировать физическое движение товаров;
- спрогнозировать спрос на товары и его объем;
- оптимизировать деятельность складских помещений;
- координировать деятельность структурных подразделений торгового предприятия;
- разработать логистическую стратегию для торговой фирмы;
- систематизировать учет, анализ и планирование логистических издержек.

Вывод об успешности внедрения и реализации торговой логистики может быть сделан в случае, когда происходит постоянное повышение прибыльности торговой организации за счет эффективной организации ее деятельности.

Организационная структура торгового предприятия должна включать в себя специфическую службу, которая осуществляет контроль над закупочной деятельностью, продаж и складскому хранению с позиций движения денежных потоков.

Поскольку эта структура по своей сути охватывает процессы, включенные в логистическую структуру, для осуществления управления в рамках торговой логистики именно она должна стать отдельным структурным подразделением (например, как служба логистики), находящимся в прямом подчинении топ-менеджерам предприятия.

Таким образом, торговое предприятие, которое в своем штате имеет службу логистики, получает дополнительное конкурентное преимущество в виде действующего механизма решения управленческих задач и выполнения заказов оперативно, качественно и в срок.

Профессионалы из такой службы не могут заменить все структурные подразделения, но они активно взаимодействуют функционально, что приводит, в конечном итоге, к оптимизации процессов, протекающих на предприятии и устойчивому его развитию. В экономических условиях российской действительности очень часто происходит совмещение функций сотрудников. Этого следует избегать и не ставить перед сотрудниками службы логистики задач, которые бы выходили за их должностные обязанности. Тогда они смогут в полном объеме и качественно выполнять анализ и осуществлять координирующую деятельность.

Главной задачей при управлении на основе логистики является согласование потребностей каждой операции на основе межфункциональности, чтобы достичь главной цели любого коммерческого предприятия – получение прибыли.

При таком подходе к организации торговой деятельности товары приобретают новое потребительское свойство – доступность потребителю.

Появление службы логистики позволяет соединить воедино проблемы управления внутренними и внешними бизнес-процессами.

Представим этот функционал в виде таблицы (Таблица 1.2.).

Таблица 1.2 - Задачи логистического управления

№ п./п.	Область деятельности	Возлагаемые задачи
1	2	3
1.	Закупка товарных ресурсов	- изучение рынка поставщиков, анализ вариантов транспортировки, способов упаковки, сроков и графиков поставок; - разработка рекомендаций по выбору поставщиков; - участвовать в процессе осуществлении закупок; - контролировать поставки; - расчет бюджета закупок.
2.	Транспортировка	- управление логистикой компании с целью оптимизации процесса транспортировки торговых грузов; - обоснование решения по целесообразности организации собственного автопарка; - предварительный анализ для выбора вида транспорта; - обоснование предпочтений в выборе перевозчика; - проработка кольцевых маршрутов и их схем в практике транспортировки; - расчет стоимости предстоящих перевозок грузов; - суммарные расчеты всех видов издержек для транспортных средств; - разработка критериев оценки показателей деятельности транспортного отдела торговой компании.
3.	Управление запасами	- изучение параметров заказа; - определение нормы различных видов запасов; - проработка и минимизация неликвидов; - разработка и осуществление системы контроля состояния запасов; - разработка процесса стандартизации для систем управления запасами; - разработка показателей эффективности работы с запасами торгового предприятия и их оценка;
4.	Продажи	- обоснование выбора логистических каналов и логистической цепи; - управление логистическим сервисом продаж; - проработка организованного централизованного товароснабжения.
5.	Склад	- обоснование необходимости тех или иных решений по развитию и размещению складов торговой компании; - проработка стандартов и разработка проекта технологических процессов на складе, обоснование решения по способу выполнения отдельных операций на складе. - организация структуры и производства на складе; - определение потребности в площадях, технических и трудовых ресурсах склада; - внесение рационализаторских предложений по планировке склада; - разработка критериев показателей работы склада.

Можно выделить два основных направления при использовании финансовой логистики в деятельности торговых предприятий:

1. Связано с опорой развития торговли с основой на технико-технологическом совершенствовании товародвижения.
2. Основывается на совершенствовании внутренних складских и грузоперерабатывающих систем.

Основной акцент, при введении логистики в практику торговых предприятий делается на те из них, которые относятся к оптовой торговле. Их разнообразие представлено на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 - Типы оптовых торговых предприятий

К независимым оптовым торговым предприятиям, как отмечено на рисунке, следует относить компании, обладающие правом собственности и правом распоряжения. Этот тип оптовиков занимается в разных направлениях: оптовой, дистрибьюторской и прочими. Среди них можно выделить предприятия особой группы. Они специализируются на реализации ограниченного круга продукцию (например, реализующих продукцию, производимую отдельно взятым предприятием или отраслевой).

Такие типы предприятий, как оптовые посредники включают в себя три группы торговых предприятий: брокеры, дистрибьюторы и агенты. Особенность этого типа торговых предприятий заключается в том, что они не обладают правом собственности, но функционально должны искать покупателя и заключать договоры купли-продажи. Задачи этих групп, при их схожести и общем функционале, различны. Так брокеры помогают продавцам и покупателям найти друг друга и заключить договор. В отличие от них агенты являются представителями либо покупателей, либо продавцов. Естественно, что, являясь экономическими объектами, за свою деятельность они получают вознаграждение, размер которого варьируется от 2 до 6 процентов от сумм, указанных в договоре.

В качестве дистрибьюторов зачастую выступают отделения и конторы крупных производственных фирм. Свою деятельность они осуществляют на основе заказов последних. Функционально они связаны с брокерами и агентами, но в отличие от них выступают закупщиками или продавцами.

Предприятия – организаторы торгового оборота функционально должны подготовить «платформу», чтобы торговые операции стали доступны другим участникам торгового оборота.

В описанной схеме торговой системы использование методов логистики в управлении товарными потоками позволяет повысить эффективность функционирования предприятий.

Для оптовых предприятий важным аспектом деятельности должно стать введение логистического сервиса при реализации товаров. Он представляет собой эффективное выполнение таких процессов как хранение товаров, транспортировка, экспедирование грузов, фасовка и прочие, связанные с упаковкой, маркировкой, подсортировкой и т.д.

Но не все согласны с тем, что именно логистика позволяет сделать деятельность оптового торгового предприятия эффективным. В качестве аргументов приводится утверждение о том, что главной составляющей успеха является стремительная оборотность товара. Она, в свою очередь, объясняется

ориентацией на потребности покупателя. Это позволяет грамотно формировать товарный ассортимент, избавляя розничных продавцов от лишней дополнительной работы, и позволяет экономить средства.

При введении в деятельность оптовых торговых организаций финансовой логистики следует учитывать, что часть из них поставляет товар своим постоянным клиентам в кредит.

Расширяя товарный ассортимент, оптовикам приходится нести дополнительные расходы, связанные с оплатой складских помещений. Вызвано это тем, что товара должно быть в достаточном количестве для немедленной поставки. Вторая по объему расходная часть оптовиков связана с временным интервалом реализации. Обе эти статьи расходов смогут решить логистические методы.

Логистическая стратегия по сокращению цикла включает в себя последовательное проведение следующих шагов:

1. Детально описать имеющийся процесс размещения заказов.
2. В соответствии с системой менеджмента качества составить блок-схему процесса, описанную в предыдущем шаге.

3. Выбор частных логистических процессов и их описание с внесением следующей информации:

- краткое описание процесса;
- периодичность и частота выполнения процесса;
- определение круга лиц, отвечающих за данный процесс;
- ресурсы, необходимые для выполнения процесса;
- средняя, минимальная и максимальная продолжительность цикла процесса;
- причины изменчивости продолжительности цикла логистики;
- критерии эффективности, являющиеся существенными для процесса;
- определение уровней эффективности процесса.

Например, планируя сократить транспортные издержки, во внимание принимаются факторы, которые могут ухудшить логистическое обслуживание.

Индикатором в таком случае становится разница между фактическими и нормативными затратами на транспорт. Положительной стороной этой модели становится то, что количество индикаторов минимизировано и внимание уделяется только значимым проблемам транспортного обеспечения. На практике чаще встречается ситуация, когда расходуются временные и трудовые ресурсы для проведения комплексного анализа логистических индикаторов оптовой торговли.

Можно констатировать факт, что решение проблем, связанных с повышением эффективности транспортного обеспечения в оптовой торговле, наилучшим образом происходит в рамках улучшения его логистической координации.

Между тем, розничные торговые предприятия представляют интерес с точки зрения логистических затрат, которые становятся ведущими издержками.

Для современного состояния розничного торгового рынка характерен ряд факторов, которые подталкивают к введению логистики в деятельность предприятий. Среди них:

- высокий уровень конкуренции среди ведущих торговых операторов и насыщение рынка магазинами, супермаркетами и торговыми центрами;
- появление большого количества новых форматов розничной торговли (желание совместить положительное несколько форматов является двигателем этого процесса).

Эти факторы позволяют привлечь все большее количество участников к решению проблем с запасами, складом, транспортом и т.д. на основе логистики.

Логистические решения принимаются уже на этапе проектирования торговых точек. Поскольку стандартом предусмотрены требования к помещению (размеры помещений различного функционального назначения, размеры дверных проемов, высота и площадь рампы, планировка и удобство для покупателей) использование финансовой логистики уже на этом этапе позволит минимизировать риски.

Таким образом, решение об открытии новой точки торговли, должно быть взвешенным, ответственным, поскольку потребует больших финансовых вливаний. Минимизировать потери можно сделав правильно анализ торговой зоны. Для этого проводится логистический анализ покупательских потоков. Сделать это достаточно сложно, поскольку анализируется не только тот поток, что есть в наличии, но и прогнозируется этот поток после открытия нового магазина. Не всегда поток увеличивается, т.к. увеличение проходимости приводит к увеличению «пробок», что может отпугнуть ряд потенциальных потребителей. Таким образом, при внедрении логистики в розничную торговлю, нужно построить схему, характеризующуюся последовательностью и согласованностью, позволяющую вовремя отслеживать запросы потребителей и на их основе воплощать в жизнь сильные стороны предприятия. В этом случае задачами логистики будут своевременный анализ покупателей, осуществление мониторинга спроса и отслеживание ситуации с конкурентами. Подводя итоги, следует еще раз сакцентировать внимание на том факте, что имеются разные методы определения эффективности функционирования логистической системы на торговых предприятиях. Каждый из них обладает своими положительными и отрицательными моментами. Поэтому, каким из них пользоваться, каждое предприятие выбирает самостоятельно. И вся сложность такой задачи заключается в необходимости оценки эффективности подхода с точки зрения соответствия конкретным экономическим условиям, основываясь на вышеуказанных критериях.

1.3 Методы расчета финансовых рисков предприятия

Расчет финансового риска предприятия связан с тем, что собственник или высшее руководство выбирает альтернативное финансовое решение. Оно связано с желанием достичь максимально возможную цель финансовой деятельности при учете неопределенностей финансовых потерь и возможности экономического ущерба. Их размер зависит от того, насколько рационально осуществлены финансовые операции. Поскольку деятельность предприятия

торговли многоплановая, то и наличие разных видов риска достаточно большое. Остановимся на характеристиках наиболее часто встречающихся.

Например, риск снижения финансовой устойчивости предприятия связан с несовершенством структуры капитала и по степени опасности данный вид риска играет ведущую роль, т.к. возможна угроза банкротства предприятия.

Что касается риска неплатежеспособности, то он связан со снижением ликвидности оборотных активов. В свою очередь это запускает процесс разбалансировки эффективного и неэффективного денежного потока в определенный временной промежуток.

Важным и значимым является инвестиционный риск, характеризующий возможное появление финансовых потерь в рамках инвестиционной деятельности торгового предприятия. Торговому предприятию следует помнить об инфляционном риске, который связан с вероятностью обесценивания стоимости капитала от финансовых операций, проводимых в условиях инфляции. Постоянное изменение процентной ставки на финансовом рынке приводит к процентному риску. Наиболее частой причиной его возникновения являются конъюнктурные изменения финансового рынка под регулирующим воздействием государства.

Если торговое предприятие ведет международную торговлю или пользуется поставками зарубежных партнеров, то ему не стоит забывать о возможности валютного риска. Он появляется в результате колебаний обменного курса. Депозитный риск связан либо с неправильной оценкой и не совсем удачным выбором банка, чтобы осуществлять депозитные операции предприятия. Несовершенство фискальной системы государства делает вероятным введение новых налогов и сборов, что в свою очередь формирует характеристику налогового риска. При внедрении нового (например, финансовых технологий) появляется вероятность инновационного финансового риска. Наличие финансовых рисков – это, прежде всего, отток денежных средств предприятия в его разнообразных областях деятельности. Ниже

приведена классификация причинно-следственных связей, рисков потери денежных средств предприятия (таблица 1.3.).

Таблица 1.3 - Зависимость финансовых потерь от результатов финансовой деятельности предприятия

Причина	Следствие
1	2
Утрата прав собственности или банкротство	Потеря чистого дохода
Утрата готовой к реализации продукции	Потеря прибыли
Неисполнение хозяйственных договоров	Предъявление санкций, ведущих к штрафам, неустойкам,
Несвоевременное выполнение кредитного договора и выплат в налоговые органы	Рост пени
Неэффективность инвестиционного проекта	Отсутствие денежных потоков, дохода, прибыли

Следовательно, для предприятия, пытающегося удержать в своих руках денежные средства, в первую очередь, необходимо обращать внимание на риски. Для этого на каждом предприятии финансовый менеджер должен определять зону финансовых рисков, в которой оно находится (таблица 1.4.).

Таблица 1.4 - Виды и характеристика зон рисков

Вид риска (зоны)	Формула	Характеристика
1	2	3
Безрисковая	$P_{\min} \neq \text{потери, расч.}$ где P - прибыль	Операции совершаются при гарантированном получении как минимум расчетной прибыли, то есть потери отсутствуют
Минимальный риск	$P_{\min} < P_{\text{ч}}$	Размер потерь не превышает объема чистой прибыли
Критический риск	$P_{\text{расч}} < P_{\text{крит.}}$ $< P_{\text{вал.}}$, где P - риск	Потенциальные потери превышают расчетную прибыль, но не общую величину валовой прибыли
Катастрофический риск	$P_{\text{катастр.}} > I_{\text{мпр.}}$, где I - имущество	Происходит потеря всех средств, вложенных в осуществление данного проекта (сделки)
Недопустимый риск	CC $P_{\text{недоп.}} \uparrow \rightarrow$ банкротство, где CC – собственные средства	Величина потерь приближается к размеру всех собственных средств коммерческой фирмы, то есть наступает ее банкротство

В первой зоне денежный поток охватывает три вида деятельности: производственную, инвестиционную, финансовую. Во второй зоне –

уменьшение денежного потока возможно за счет инвестиционной или финансовой деятельности. В третьей зоне – уменьшение денежного потока за счет производственной, финансовой инвестиций. Однако прибыль у предприятия имеется, например, за счет внереализационных доходов (сдача в аренду производственных помещений; продажа излишнего оборудования и т.д.). В четвертой зоне – риск в виде потери достигает размера суммы собственного капитала, т.е. ранее используемый заемный капитал превышает размеры собственного капитала. В пятой зоне наступает банкротство капитала, когда полностью отсутствуют источники поступления денежных средств для его функционирования. Основные логистические методы описаны Бродецким Г. Л., Аникиным Б.А. и другими. Обобщенно их можно представить в виде таблицы 1.5:

Таблица 1.5. - Основные логистические методы в торговле

Название метода	Характеристика метода	Применение
1	2	3
Системно го анализа	Данный метод строится на основе общей теории систем. Он допускает, что логистические потоки и цепи можно анализировать как систему. Такой анализ позволяет оптимизировать денежные потоки предприятия торговли	- позволяет сформулировать цель и задачи, определить параметры, и упорядочить элементы логистической системы; - дает определить характерные свойства внутри логистической системы, определяющие ее поведение; - разрешает выделить элементы и классифицировать связи между ними в логистической системе; - позволяет выявить проблемы, «узкие места», факторы неопределенности, влияющие на функционирование и предложить возможные логистические мероприятия для их усовершенствования; - позволяет все проблемы формализовать, описать их содержание и предположить возможные последствия перед управлением предприятия; - предназначен для выделения перечня и обозначения целесообразности последовательности выполнения задач логистической системы и отдельных ее элементов; - дает возможность разработать модели, показывающие решаемую проблему со

Название метода	Характеристика метода	Применение
1	2	3
		всех сторон и позволяющие продемонстрировать варианты действий
Прогнозирования	Значимый метод, на основе которого делаются прогнозы на основе научных подходов.	- позволяет определить варианты развития на основе анализа рядов данных; - получить экспертную оценку, носящую субъективный характер. Объективность такой оценки зависит от уровня профессионализма эксперта; - строится на основе причинно-следственных связей.
SCM	Управление логистической цепью, позволяющее снижать транспортные операционные расходы через эффективное структурирование систем. Главное владеть оперативной информацией о перемещении товаров.	С помощью SCM решаются задачи координации, планирования и управления процессами снабжения, производства, складирования и доставки товаров и услуг.
«Точно в срок»	Эта система позволяет минимизировать объем запасов. Ее целью является максимизация интеграции всех логистических процессов, которые бы позволили логистической системе предприятий обеспечить более высокую эффективность и надежность. Здесь ярче всего проявляется логистика финансовых потоков.	Используется при работе с запасами. Благодаря ему сокращаются временные затраты выполнения заказа, повышается качество.
ABC-анализ	Отнести тот или иной товар к определенной категории происходит на основе важности и стоимости. Как правило, берется для анализа год как период. К товарам группы «А» относят те, что составляют в закупочных ценах 75-80 % от суммарной стоимости. К группе «В» относятся соответственно те, что составляют 10-15 % от той же суммарной стоимости. Соответственно к группе «С» относятся все остальные товары.	Используется при планировании потребностей в ресурсах и при управлении запасами.
XYZ-анализ	Этот анализ предполагает деление ассортимента в соответствии с предсказуемостью спроса. Уже само название говорит, что таких групп три.	Данный метод необходим для определения равномерности спроса, что немаловажно при планировании денежных потоков.

В современной системе управления торговым предприятием используется множество методов (в том числе финансовые учет, анализ, контроль и другие). Они же становятся основой логистического подхода к управлению финансовыми потоками.

Из вышеперечисленных методов наиболее часто используется метод прогнозирования. Каждое предприятие хочет знать, к чему оно придет в итоге, как будет развиваться и что нужно сделать, чтобы устранить преграды для развития.

Также популярен метод системного анализа, который позволяет не просто определить сильные и слабые стороны предприятия, но и детально рассмотреть и выявить те аспекты функционирования предприятия, которые требуются в доработке, или в дополнительной инвестиционной деятельности. Ценность системного подхода состоит в том, что рассмотрение категорий системного анализа создает основу для логического и последовательного подхода к проблеме принятия решений. Эффективность решения проблем с помощью системного анализа определяется структурой решаемых проблем.

Каждый имеющийся на предприятии торговли денежный поток необходимо охарактеризовать по схеме (рисунок 1.4).

Потоки должны быть документально зафиксированы в каком-либо виде. Их объем необходимо прописать в денежном эквиваленте. Для его расчета необходимо измерить затраты на организацию денежного потока и рассчитать временную доступность. Направление денежного потока и время рассчитывают относительно того предприятия торговли, с которым он связан.

Логистические денежные потоки на предприятии можно разделить на входящие и исходящие. Характеристику денежных потоков можно представить в виде пирамиды (рисунок 1.5).



Рисунок 1.4 – Схема характеристики денежного потока.



Рисунок 1.5 – Характеристика денежных потоков

Все внешние потоки денежных средств (от конкретных организационных структур предприятия к остальным участникам, в том числе к поставщикам и потребителям) рассчитываются с учетом временного фактора и объема самих денежных средств.

Для анализа хозяйственной деятельности предприятия используется такое понятие как «результатирующий финансовый поток». Находится он как сумма нескольких денежных потоков. Вместе с тем, несколько денежных потоков (минимум три), объединенных в один называется «финансовая операция».

Чаще всего приход и отток денежных средств происходит неравномерно на торговых предприятиях, поэтому нужно четко знать интенсивность потока, его временной разбег для расчета разрыва между входящими и исходящими потоками. Этим занимается финансовая логистика.

Можно выделить ряд особенностей, связанных с управлением ресурсами на каждой из стадий логистической деятельности (рисунок 1.6).

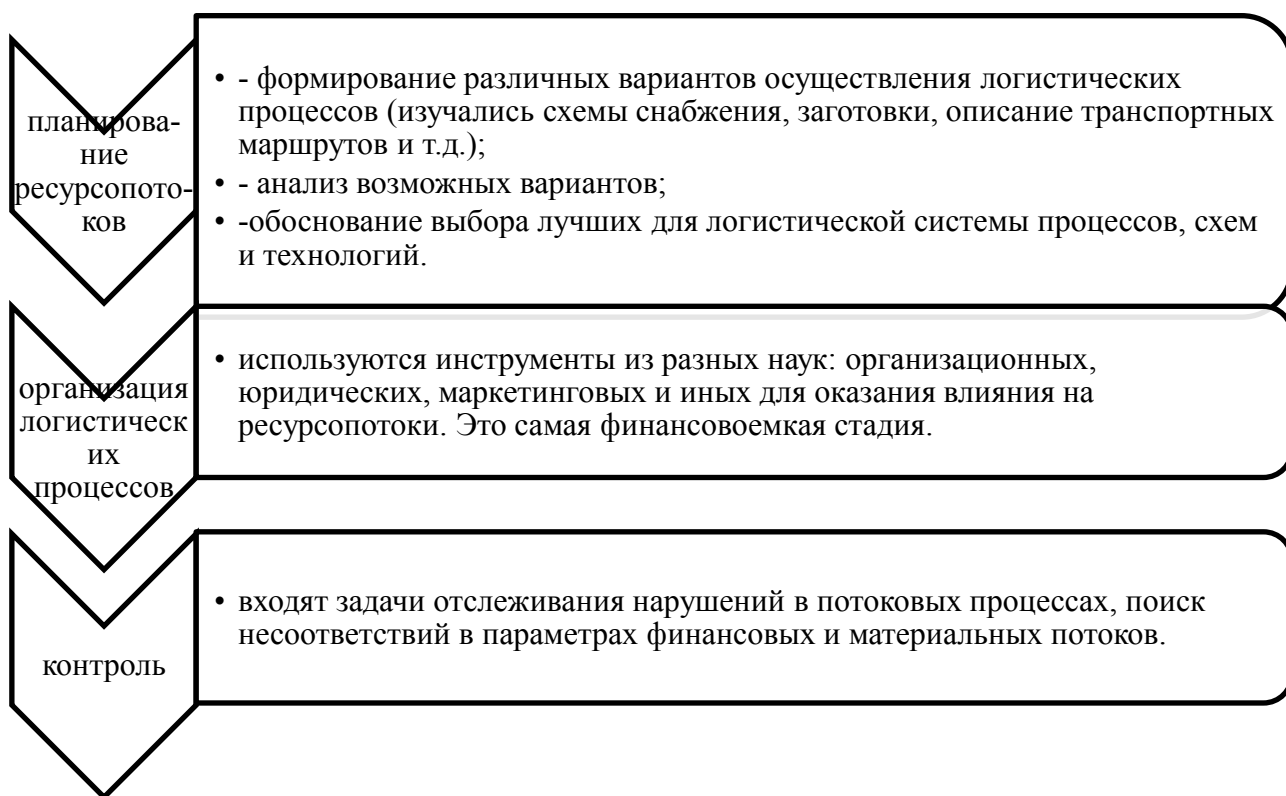


Рисунок 1.6 – Стадии логистической деятельности

На первой стадии готовится документация по планированию, составной и основной частью которой выступает финансовый план. Он отражает нужду предприятия в определенных финансовых ресурсах, прописываются варианты финансирования, доказывается эффективность от инвестирования. Чтобы не

нарушать принципы логистики делается это на основе характеристики финансового окружения и обязательно рассчитываются риски, дается им оценка и показываются возможности изменения потоков.

Для торгового предприятия, как правило, пишется несколько альтернативных сценариев возможного развития. После этого сравниваются характерные черты потоков в каждом. Останавливаются на той схеме движения, которая позволяет рационально распределять ресурсопотоки, их стоимость минимальная, а издержки лимитированы.

Нужно понимать, что планы и схемы движения финансовых потоков не статичны. Следовательно, они подвергаются процедуре корректировки, если нужна оптимизация затрат. Финансовые потоки связаны с внешней средой торгового предприятия. Это налагает некие ограничения. Предприятию необходимо найти «слабые» места в потоках и осуществлять постоянный их мониторинг.

Вторая стадия требует больших финансовых вливаний. Объективно это вызвано необходимостью производить оплату труда, использовать систему мотивации и стимулирования персонала, окончательное заключение договоров и контрактов.

На этой стадии, в соответствии с запланированным используются методы расчетов среди участников, подбираются банковские инструменты, оплачивается реализованная продукция, решаются вопросы, связанные с поставкой, транспортировкой и т.д. в зависимости от обязательств, прописанных в договоре.

Третья стадия ставит своей задачей управлять потоками на основе мониторинга рынков, постоянной оценки риска и стоимостных показателей, возникающих проблем с инвестированием и т.д. Важно на этом этапе не допустить риска недополучения финансирования.

В первую очередь в качестве источника поступления денежных средств торгового предприятия от их деятельности является выручка от реализации товаров. Большинство торговых предприятий розничной торговли

осуществляют ее за наличный расчет, но встречаются такие, которые осуществляют торговлю в кредит. Помимо получения выручки от оптово-розничной торговли за наличный расчет предприятия могут иметь еще и дебиторскую задолженность. Обычно это происходит в случае оплаты больших оптовых партий товаров на условиях отсрочки платежа. Вследствие этого появляется дополнительный источник поступления денежных средств в виде погашения суммы дебиторской задолженности. Она колеблется в разные временные периоды либо в сторону увеличения, либо в противоположную сторону. Учитывая этот факт нужно производить корректировку поступления денежных средств. Удобнее всего это делать по следующей схеме (рисунок 1.7):

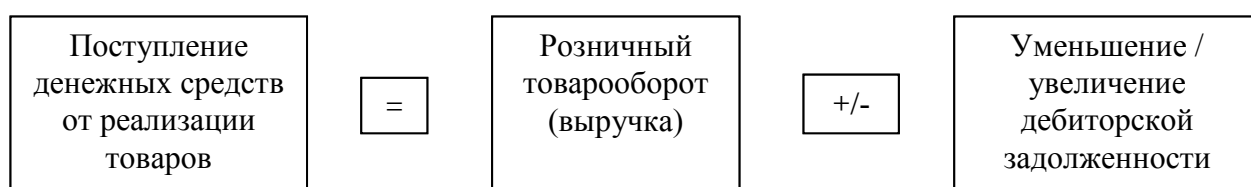


Рисунок 1.7 - Расчет поступления денежных средств

Изъятие из оборота денежных средств предприятия связано с их оттоками при покупке товаров и инвентаря, необходимых для хозяйственной деятельности, выплата по текущим расходам, оплата налогов и других платежей, связанных с санкциями. Учитывая этот факт нужно производить корректировку денежных выплат. Расчет денежных выплат производится с учетом соответствующих факторов (рисунок 1.8).

Таким образом, получив информацию и рассчитав соответствующие факторы, о движении денежных потоков за конкретный период, можно предположить будущие их потоки на ближайший период. В науке для этих целей используют следующие методы расчета величины чистого денежного потока (разница между поступлениями денежных средств и их тратами (расходами)):

1. Прямой, являющийся самым простым. Этот метод является удобным, поскольку в нем анализируются данные формы 4 бухгалтерской отчетности с использованием формулы:

$$\text{ОДС}_{\text{кг}} = \text{ОДС}_{\text{нг}} + \text{ПДС} - \text{ВДС} \quad (1)$$

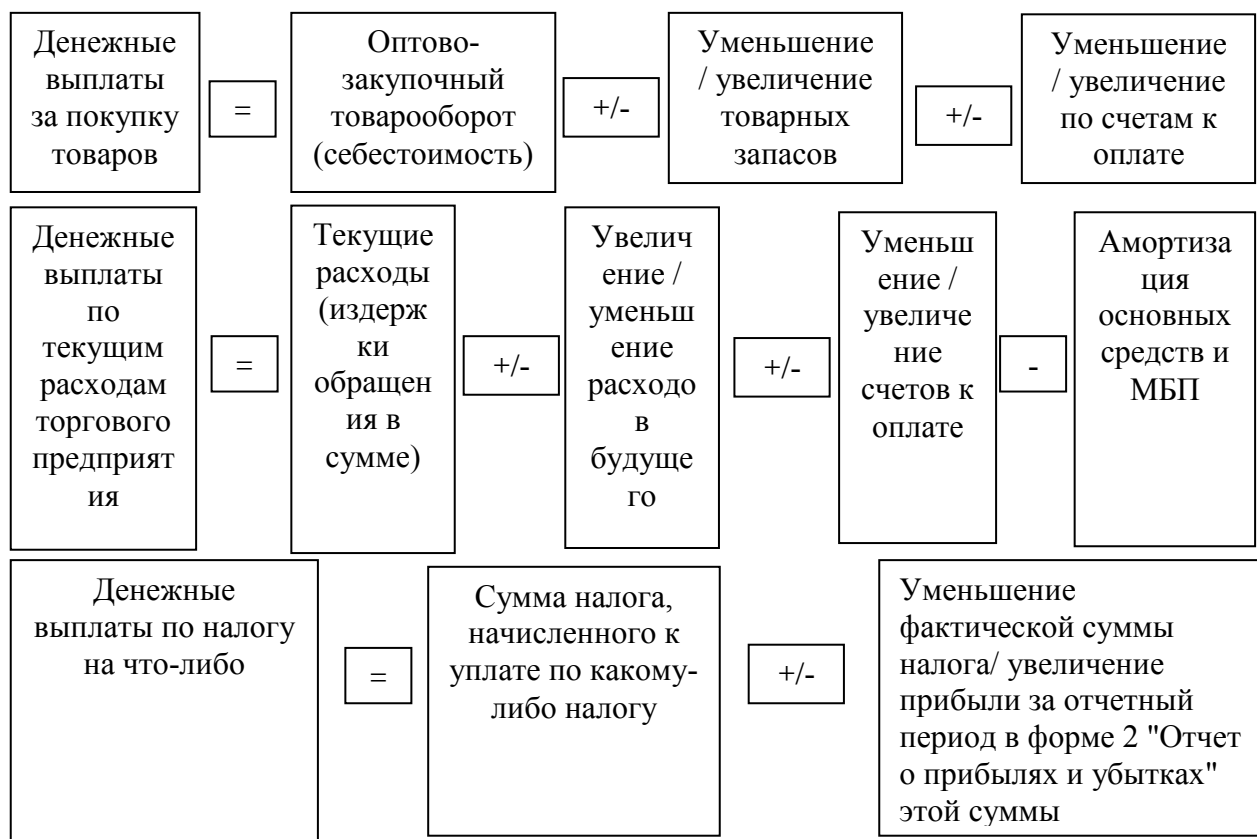


Рисунок 1.8 - Расчет денежных выплат

2. Косвенный метод оценок потока денежных средств. Учитывает операции не денежного характера, а, так же отсрочки и начисления прошлых периодов. Расчет происходит по нижеследующей схеме (рисунок 1.9).

Второй метод является более объективным, однако для России характерно нестабильное экономическое положение. В этих условиях торговые предприятия испытывают часто недостаток собственных оборотных средств, что приводит к необразованию чистой прибыли. Если такая ситуация сложилась, тогда используется первый метод.



Рисунок 1.9 – Схема расчета потока денежных средств

Чтобы управление на каждой стадии движения потоков было эффективным нужно внедрять автоматизированные системы и технологии принятия решений.

Внутриорганизационные связи в логистике предприятия строятся на основе взаимодействия посредством информационных систем.

Различные виды денежных потоков на практике будут развиваться в соответствующей информационной среде, через которую на них будет оказываться всеми участниками логистической среды предприятия.

Чтобы информационная среда была действенной, необходимо предусмотреть возможность сопоставления различных видов планирования на предприятии торговли (сроки, объемы, ресурсы, уровень запасов).

Логистическая система должна быть обеспечена соответствующими финансово-материальными ресурсами, стандартными процессами осуществления операций с денежными потоками. В точках сопряжения разработанной логистической системы по принятому алгоритму осуществляется контроль финансовых потоков и анализ их эффективности. Все решения в логистической системе требуют согласования. В этом случае

достигается высокий уровень оптимизации затрат, снижение прогнозируемых рисков, сокращение сроков оборачиваемости всех видов ресурсов.

Так же необходимо опираться на существующие методы ценообразования и формирования себестоимости. Они используются для формирования бюджета привлечения ресурсов, что сказывается на конечной цене товара или услуги. Таким образом, связываются воедино три стороны процесса: ценность для потребителя, расходы на проектирование, создание и перспективные финансовые цели предприятия.

Для руководства предприятия процесс управления возникающими рисками становится инструментом повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия торговли. Это позволяет снизить стоимость ЖЦ продукции.

Чтобы достичь поставленных целей, предприятию нужен образ будущего, отражающий основные виды деятельности, имеющиеся технологии и все виды рисков. В случае мудрого руководства это позволит сократить неуправляемые риски, минимизировать потери и предупредить нежелательные риски. Именно такая задача стоит перед риск-менеджером предприятия.

Процесс управления рисками, по сути, является процессом выявления и минимизации потерь, возникающих на торговом предприятии с помощью конкретных методов управления для каждого из них по отдельности.

С другой стороны, этот процесс является систематическим. В этом случае риски подвергаются анализу для снижения их последствий и достижения цели. Таким образом, система управления бизнес-процессами может быть представлена в виде циклограммы (рисунок 1.10).

Достоверное оценивание риска ведет к стабилизации не только финансового положения предприятия, но и позволяет ему устойчиво развиваться.

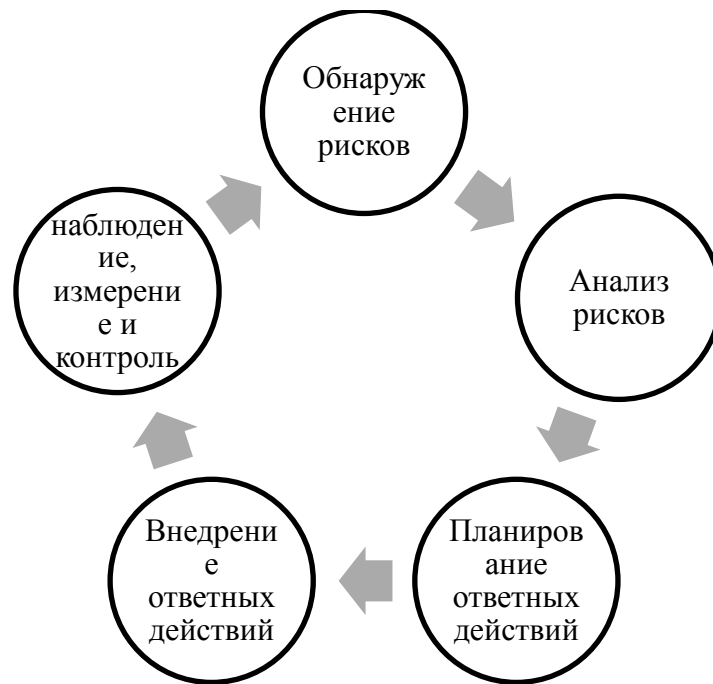


Рисунок 1.10 - Система управления бизнес-процессами

Процесс планирования и оперативное управление рисками на торговом предприятии предусматривает этапы:

1. Выявление возможных рисков и степень их влияния на протекающие бизнес-процессы;
2. Проведение качественных и количественных анализов рисков.
3. Утверждение разработанных планов реакции на риски и их внедрение.
4. Постоянный мониторинг рисков.
5. контроль процесса управления рисками.

На каждом из перечисленных этапов можно использовать описанные выше методы.

2. Анализ финансовых рисков при управлении денежными потоками торговых предприятий

2.1. Финансово-экономическое состояние и развитие торговых предприятий в Российской Федерации

Торговая сфера относится к одной из экономических отраслей, отношения в которой выстраиваются в ходе купли-продажи продовольственных и непродовольственных товаров с опорой на рыночные механизмы. Она доходная и динамично развивающийся сегмент экономики. Ее показатели влияют на социально-экономическое развитие региона (это можно отследить через такие параметры как уровень платежеспособности населения, степень развития бизнеса и предпринимательства).

В целом торговая сфера в Российской Федерации может быть охарактеризована как стабильно развивающаяся. В ней присутствует рост предпринимательской активности, положительные тенденции развития. На российском рынке открываются многофункциональные сети крупных форматов, обеспечивающих высокий уровень сервиса и должную насыщенность товарами.

В торговой сфере работает около 9 % от общего количества трудовых ресурсов страны. В секторе торговли сосредоточено около половины малых предприятий Российской Федерации, на которых трудятся свыше 3 млн. человек. Их оборот составляет 70 %.

Сфера торговли в России включает в себя два больших направления: оптовая торговля и розничная сеть. При этом по своему назначению они условно могут быть разделены на посредников между производителями и предприятиями розничной торговли (оптовые) и собственно предприятия розничной торговли, которые становятся определяющими по отношению к оптовикам. Для характеристики торговой сферы чаще используют такие

понятия как: объем товарооборота, ассортимент продукции, цены на товары; обязательно делают акцент на расположении торговых точек.

Объем товарооборота на розничном рынке России ежегодно возрастает примерно на 20%, что в 2,5 раза превосходит темпы его же роста в Западной Европе. Почти 85% объема осуществляется торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями в форме стационарной торговой сети. Оставшиеся 15% приходятся на долю сетевых розничных рынков и ярмарок.

Рассмотрим соотношение продовольственных и не продовольственных товаров (рисунок 2.1).

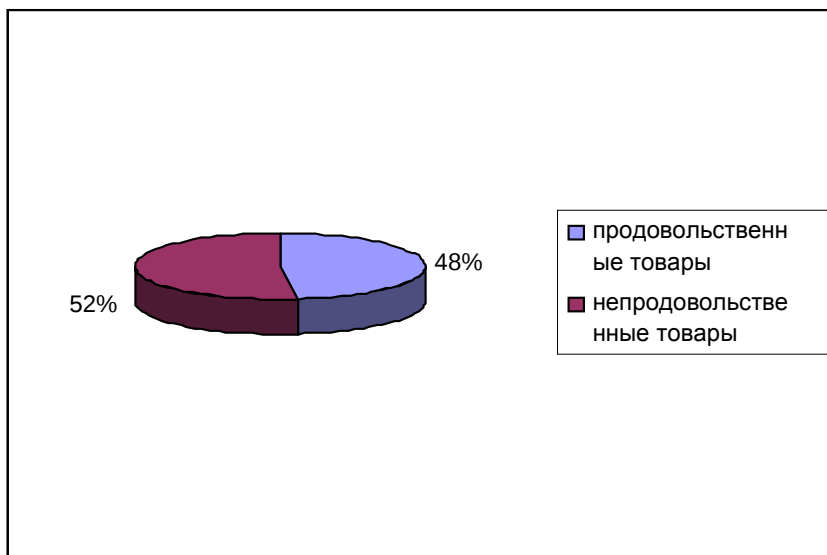


Рисунок 2.1 - Соотношение продовольственных и непродовольственных товаров в 2016 году

В структуре рынка розничной торговли преобладают непродовольственные товары. На их долю приходится почти 55% всего объема отечественного рынка розничной торговли. В противовес им продовольственные товары занимают лишь 45%. В современной экономической ситуации темпы снижения доли продовольственных товаров в обороте розничной торговли увеличились, что обусловлено опережающими темпами роста цен на продовольственные товары и изменением структуры потребления населения России.

По данным Росстата в 2016 году доля оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования в валовой добавленной стоимости составила 19,7%, а доля налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации - 10,3% [15].

Опираясь на данные Росстата по итогам 2016 года, делаем вывод, что оборот розничной торговли составил 19075 млрд. рублей, увеличившись в сопоставимых ценах на 7,2 % к 2015 году.

Динамика оборота розничной торговли в разрезе товарных групп в 2016 году характеризовалась более высокими темпами роста продаж непродовольственных товаров. По итогам 2016 года оборот розничной торговли непродовольственными товарами вырос на 10,7 % к 2015 году, а пищевыми продуктами, включая напитки, и табачные изделия – на 3,5 %.

Снижение темпов роста цен на продовольственные товары в структуре оборота розничной торговли сократилось вследствие замедления динамики оборота, а доля пищевых продуктов по результатам 2016 года по сравнению с 2015 годом, включая напитки, и табачные изделия, составил 47,8% (на 0,8 процентных пункта ниже показателя 2015 года).

На 1 января 2017 г. на территории Российской Федерации действовало 3158 розничных рынков (рисунок 2.2). В течение 2016 года были закрыты или преобразованы в торговые центры 267 рынков: 185 универсальных, 21 специализированный продуктовый, 38 вещевых, 1 сельскохозяйственный, 3 по продаже строительных материалов и 19 другой специализации. [15].

Помимо этого, разграничение форматов торговли неравномерно представлено на территории РФ. Так доля их в Москве и Санкт-Петербурге составляет около половины торговых площадей гипермаркетов, супермаркетов, дискаунт-центров и других торговых сетей. Их доля в оставшихся городах-миллионниках порядка 30%. Основываясь на этом факте, можно сделать вывод, что на долю оставшихся населенных пунктов, где проживают 75% населения страны, остается лишь пятая часть площадей торговых сетей. Поэтому

отдельные (чаще всего труднодоступные) территории Российской Федерации испытывают недостаток в торговых объектах (вплоть до полного их отсутствия).

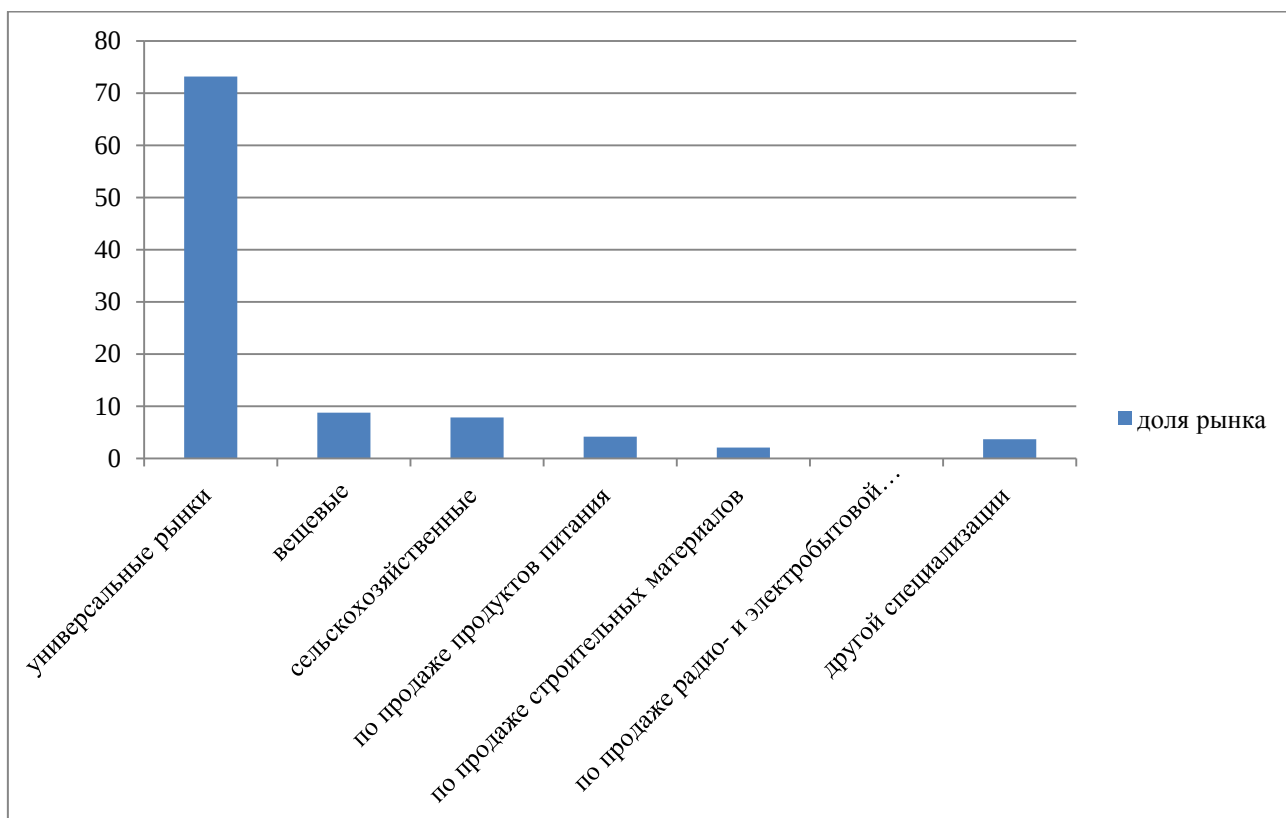


Рисунок 2.2 - Структура торговых рынков по состоянию на 1 января 2017 г.
(доля в %)

Вложения капитала в торговые предприятия России осуществляют частные инвесторы. Государственные предприятия в розничной торговле составляет чуть меньше 1% от общего количества, а в оптовой торговле этот показатель – 0.3%. Тенденция развития торговли, сложившаяся в 2017 г. характеризуется увеличением оборота розничной торговли, как в фактических, так и сопоставимых ценах. Аналогичная ситуация была характерна в 2008 и 2010-2011 годы, когда высокий рост оборота в действующих ценах основывался на значительном увеличении оборота в сопоставимых ценах. Спад в развитии товарооборота пришелся на 2009 год - первый год мирового кризиса. Продовольственный ритейл занимает 47% розничного рынка. В

среднем, каждый россиянин тратит более 30% своих доходов на покупку продуктов питания. В этом секторе розничной торговли ведущая роль принадлежит розничным сетям. Доля сетевых супермаркетов и гипермаркетов составляет 65% всего торгового оборота. В сравнении с этим показателем в европейских и азиатских странах, этот показатель невысокий. За рубежом, на долю розничных сетей приходится около 85% всех продаж, а обычные магазины обеспечивают всего 14% торгового оборота. Деструктивные изменения в развитии розничной торговли во всем мире, влияние цифровых технологий, модификация потребительского поведения, затянувшийся экономический кризис заставляют многие торговые организации пересматривать свои модели ведения бизнеса и подстраиваться под требования современного рынка. Несмотря на всю сложность и изменчивость ситуации во всем мире, сектор розничной торговли остается по-прежнему привлекательным для бизнеса. Следует отметить, что из первой десятки рейтинга крупнейших в России ритейлеров семь участников относятся к категории FMCG-ритейлеров [16]. Топ-10 сетей России представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1. - Рейтинг INFOLINERETAIL 2014

п/п	Группа компаний	Бренд	Основные форматы	Выручка 2014 г., млрд. руб., без НДС	Изменение места в 2014 г.
1	Магнит, ПАО	Магнит, Гипермаркет Магнит, Магнит Семейный, Магнит-косметик	Гипермаркет, супермаркет, магазин, дискаунтер	762,7	
2	X5 RetailGroup	Карусель, Пятёрочка, Перекресток, Перекресток-Экспресс, Перекресток Гипер	Гипермаркет, супермаркет, магазин, дискаунтер	631,9	
3	AuchanGroup	Ашан, Ашан-Сити, Наша Радуга	Гипермаркет	314,8	
4	Дикси, ГК	Мегамарт, Минимарт, Дикси, Виктория, Квартал, Дешево, Кэш	Гипермаркет, супермаркет, магазин, дискаунтер	227,1	 1

5	MetroGroup	METRO, METRO Punct, real	Гипермаркет, супермаркет, интернет-магазин	209,5	 -1
6	Лента, ООО	Лента	Гипермаркет, супермаркет	193,9	 1
7	М.Видео, ПАО	М.Видео	Гипермаркет, супермаркет, интернет-магазин	175,9	 -1
8	О' кей, ГК	О' кей, О' кей-Экспресс	Гипермаркет, супермаркет, интернет-магазин	151,9	
9	AdeoGroupe (Ассоциация семьи Мюлье)	LeroyMerlin	Гипермаркет, интернет-магазин	118,6	 4
10	ДНС, ГК	DNS, Фрау Техника	Гипермаркет, супермаркет, магазин, интернет-магазин	115,1	

В 2016 г. в Российской Федерации тройка лидеров, включающая в себя предприятия розничной сети, которые обеспечивают около 15% всего товарооборота отрасли, не изменилась. Это компании: Магнит, X5 RetailGroup и AuchanGroup. По итогам 2016г. суммарно они увеличили товарооборот на 27% по сравнению с 2015 годом.

Первую строчку рейтинга занимает компания «Магнит», осуществляющая всю операционную деятельность на территории Российской Федерации. На конец 2016 г. количество открытых магазинов сети составило 9711, увеличение составило 20 % к 2015 г.

Выручка ПАО «Магнит» в 2016 году составила 1097119 тыс. рублей, что на 31% больше чем в 2015 году. Показатель рентабельности по EBITDA составил 11,25.

На второй строчке остается компания X5 RetailGroup. Компания известна потребителям под торговыми марками «Пятерочка», «Перекресток Супермаркет», «Перекресток Экспресс», «Гипермаркет Карусель».

В 2016 году розничная сеть X5 RetailGroup увеличилась на 1095 магазинов, и теперь их общее количество составляет 5483. Магазины компании занимают торговую площадь в размере 2572 тыс. кв. метров. Основную часть магазинов составляют супермаркеты торговой марки Пятерочка – около 87%, при этом торговая площадь этих магазинов составляет 64% от общего количества торговых площадей, принадлежащих компании.

По итогам 2016 года оборот компании X5 RetailGroup составил 633,9 млрд. рублей, что на 18,6% больше чем в 2015 году. Рентабельность по EBITDA составила 7,2%.

AuchanGroup – французская группа, работающая в 13 странах мирах. В рейтинге мировых ритейлеров занимает 14 место. В Российской Федерации группа работает под торговыми марками Ашан и АТАК.

Всего в России функционирует 150 супермаркетов AuchanGroup. Из них 28 были введены в эксплуатацию в 2016 году. Количество российских супермаркетов составляет 13,4% от всех магазинов, находящихся под управлением группы. Формат магазинов – гипермаркеты Ашан площадью 12000 – 22000 кв. метров и супермаркеты для семейных покупок АТАК, с торговыми площадями 800 – 4000 кв. метров.

Суммарная выручка AuchanGroup в 2016 составила 53,5 млрд. евро, рост по сравнению с 2015 годом равняется 11,2%. Выручка российского сегмента составила около 400 млрд. рублей, что больше чем в 2015 году на 20%.

Оборот розничной торговли в России в 2016 г. сократился на 5,2% в сопоставимых ценах по сравнению с 2015 г. - до 28,137 трлн. руб., в декабре – на 5,9% до 2,899 трлн. руб., говорится в оперативном докладе Росстата.

Оборот розничной торговли в России растет быстрыми темпами (таблица 2.2.).

По прогнозным данным международного агентства eMarketer, розничные продажи по всему миру к 2018 г. достигнут 28,3 трлн. долларов. Глобальный розничный рынок будет наблюдать устойчивый рост в течение ближайших нескольких лет, но наиболее высокими темпами будет расти онлайн-торговля

(рисунок 2.3). К 2018 г. эта доля значительно увеличится – до 8,8%, однако на розничную электронную коммерцию будет приходиться только часть покупок, хоть это и приблизится к 2,5 трлн. долларов. Указанные тенденции значительного разрыва в росте объемов продаж между разными торговыми форматами подтверждаются и российскими экспертами. Согласно оценке компании «Яндекс.Маркет» в 2016 г. российская электронная коммерция вырастет на 10%, в то время как ритейл только на 1%. Он также отметил, что в настоящее время доля российской электронной коммерции в ритейле составляет лишь 3,5%.

Таблица 2.2. – Оборот розничной торговли по РФ

Год	Всего, млн. р.	Оборот прод. товаров, млн. р.	Оборот непрод. товаров, млн. р.	Оборот розничной торговли торгующих организаций, млн. р.	Продажа на рынках и ярмарках, млн. р.
2011	7041509,1	3217647,3	3823861,8	5545798,0	1495711,1
2012	8711919,9	3947402,3	4764517,6	7000310,4	1711609,5
2013	10868976,4	4891343,5	5977632,9	9218579,4	1650397,0
2014	13920731,7	6484715,3	7436016,4	12090154,7	1830577,0
2015	14602528,2	7103772,4	7498755,8	12629093,0	1973435,2

Продвижение ввозимых товаров от производителя до потребителя осуществляется в несколько этапов путем их неоднократной перекупки, что осложняет определение степени ответственности изготовителя и продавца за качество и безопасность товара. Ослаблен контроль качества и безопасности товаров, осуществляемый в оптовой и розничной торговле (рисунок 2.3).

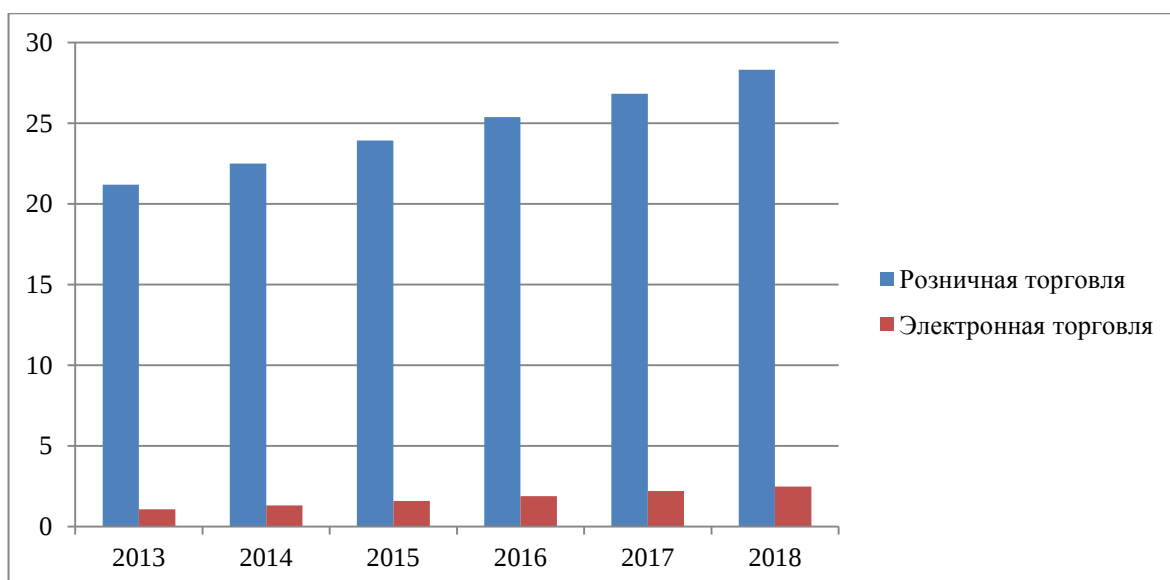


Рисунок 2.3 - Мировой объем розничных продаж в период с 2013 по 2018 гг.,
трлн. долларов

Наиболее остро вопросы качества и безопасности, распространения контрафактной и фальсифицированной продукции стоят в сфере неорганизованной торговли - на рынках и в мелкорозничной сети, где реализуется основная масса подобной продукции. Существование «теневых» каналов товародвижения, тесно связанных с неорганизованной торговлей, выводит из системы контроля качества и безопасности значительные объемы потребительских товаров.

Изменившаяся экономическая ситуация в стране требует новых подходов к организации торговой деятельности, к формированию и реализации государственной политики в сфере торговой деятельности.

Проблема развития торговли требует комплексного подхода к ее решению в рамках организации торговой логистики.

Торговля — один из наиболее важных социально-экономических процессов. Роль торговли в современном обществе огромна.

В развитии торговли в современных условиях можно выделить три аспекта:

1) экономический, торговые предприятия продают созданные материальные блага и оказывают услуги;

2) территориально-географический, товары нужно размещать в пространстве предприятия, перемещать, а также распределять;

3) социальный, удовлетворение материальных и духовных потребностей людей.

Помимо этого, к отличиям в деятельности торговых организаций может быть отнесен бухгалтерский учет, составление отчетности и налогообложение. Особого внимания заслуживает контроль над всеми этими видами деятельности.

Торговые предприятия, таким образом, имеют ряд особенностей, которые необходимо учитывать при проведении анализа:

1) торговые предприятия являются связующим звеном между потребителем и производителем без особой доработки товара, поэтому основным итогом деятельности будет не выручка, а товарооборот;

2) в торговле основные и оборотные средства отличаются низкой фондоемкостью (особую роль играют торговые площади и торговое оборудование), главной составляющей выступают товарные ресурсы;

3) особая структура источников формирования средств (низкая доля уставного капитала и его величина, малое количество долгосрочных привлеченных средств);

4) высокая оборачиваемость оборотных (у разных товаров оборачиваемость разнится) и как следствие большая потребность в этих средствах.

5) большое количество «живого» труда.

2.2 Особенности развития торговли в ХМАО-Югре

В 2015 г. обращение отдельных видов торговли в автономном округе – 370,9 миллиардов руб. (2014 г. – 359,5 миллиардов руб.).

Согласно оценке Департамента экономики Югры, каждым жителем ХМАО были получены продукты в необходимую сумму 229,1 тыс. руб. (РФ – 188,4 тыс. руб.).

Состав покупок за 2015 год по сравнению с 2014 годом никак не поменялся. Часть непродовольственных продуктов в обороте отдельной торговли собрала 51,4 % вопреки 48,6 % продовольствия.

Обращение непродовольственной категории продуктов собрало 190,8 миллиардов. руб. (2014 год – 187,1 миллиардов. руб.). Продовольственные товары реализованы в необходимую сумму 180,1 миллиардов. руб. (2014 год – 172,4 миллиардов. руб.). Это можно представить в виде диаграммы (рисунок 2.4):

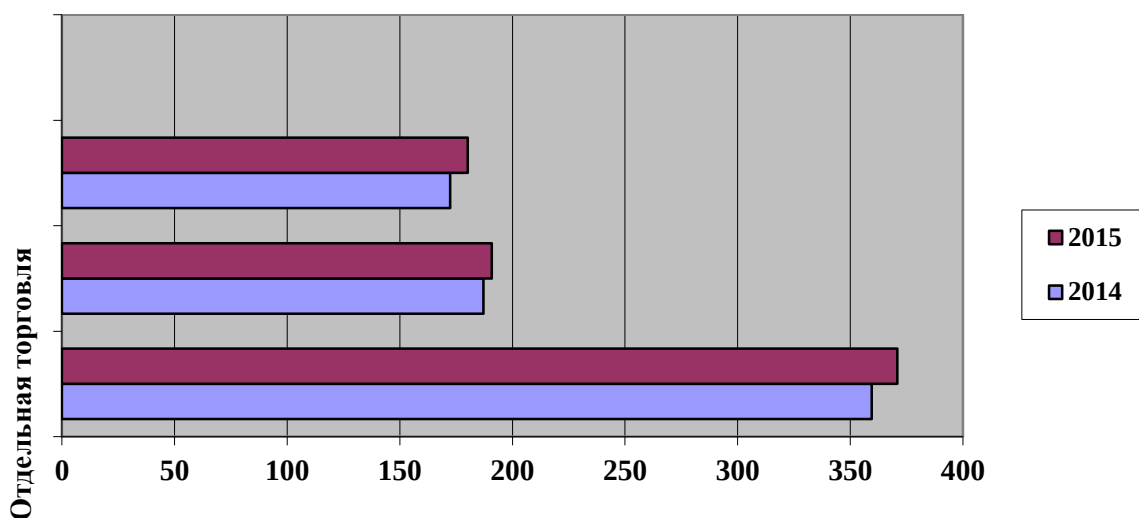


Рисунок 2.4 - Обращение отдельных видов торговли

В девяти городских образованиях Югры на 31 декабря 2015 года функционировали 12 отдельных рынков: одиннадцать многоцелевых, один аграрный на 1826 торговых участков. В процесс 2015 года 5 отдельных рынков бросили работу. Состав торговых предметов изменяется в сторону расширения сети больших торговых центров. Главной направленностью минувших лет считается активное построение больших торговых объектов и торгово-развлекательных центров, в любом из которых сосредоточено огромное число компаний отдельной торговли и услуг разных квалификации, расценочного сектора. Прибытие на рынок популярных марок – значительный этап в формировании узкопотребительского торга. По заблаговременным сведениям, количество экономически интенсивного населения независимого округа

является 907,3 тыс. человек либо 56,0 % от количества жителей Югры, из их количества 866,1 тыс. индивид, либо 95,5 % от экономически интенсивного населения заняты в экономике. Среднесписочное количество сотрудников в 2015 г. (согласно абсолютному диапазону учреждений) – 757,6 тыс. Доминирующая доля занимающегося населения (659,3 тыс. индивид) сконцентрирована в больших и посредственных фирмах и организациях. Согласно сопоставлению с 2014 годом, повышение количества сотрудников отмечено в областях: отдельная торговая деятельность пищевыми продуктами – в 24,5 %; изготовление и разделение газовидного горючего – в 10,9 %; изготовление электрооборудования – в 6,8 %; получение нужных ископаемых – в 4,4 %; изготовление нефтепродуктов – в 4,1 %; изготовление облицовочных работ – в 4,0 %; оптовая торговая деятельность – в 3,2 %; действия с недвижимым достоянием – в 2,4 %; лесное производство и заготовка – в 1,7 %; обучение – в 0,8 %. Отличительной особенностью внешней торговли считается позитивное сальдо торгового равновесия – 11666,2 миллионов. \$ США. В государства далекого зарубежья необходимо 93,7 % с единого внешнеторгового оборота Югры, в государства СНГ – 6,3 %. Югра считается экспортно-направленным районом и в совокупном размере внешнеторгового выражения в часть экспорта доводится 93,7 %, в часть импорта – 6,3 %. Показатель возмещения экспорта продуктами импорта – 14,9 раз. Динамика внешнеторгового оборота представлена в таблице [1]: млн. дол. США

Динамика внешнеторгового оборота Основные типы экспортируемых продуктов – топливо минеральное, нефть и продукты питания их перегонки, битуминозные элементы, воски минеральные; дерево и продукты из нее, древесный уголь; автомобили, спецоборудование и автотранспортные ресурсы. В общеотраслевой текстуре экспорта доминирует сырая нефть – наиболее 95,0 %. Основные поставки нефти в экспорт реализовывает ОАО «Сургутнефтегаз», ключевые лесопромышленные компании-экспортёры связывает ОАО «Югорский лесопромышленный компания». Потребность привлечения иностранных современных технологий, не владеющих аналогами в Российской

федерации, с целью формирования индустриального изготовления считается главной мишенью импортных поставок. Импорт продуктов и услуг в январе-декабре 2015 г. согласно взаимоотношению, к надлежащему этапу 2014 г. снизился в 34,6 %, присутствие данной части реимпортируемых продуктов из государств далекого зарубежья – 95,5 %. Ключевыми торговыми партнерами согласно импорту, считались США, Китай и Германия. Основные товарные категории, реимпортируемые в Югру (в % с единого размера импорта): автомобили, спецоборудование и автотранспортные ресурсы – 86,7 %, сплавы и продукта с них – 8,7 %, продукт химической индустрии – 3,6 %. Основными импортерами автономного округа являются ОАО «Авиакомпания «ЮТЭЙР», ОАО «Сургутнефтегаз». С целью увеличения социально-экономической производительности потребительского рынка, формирования условий наиболее абсолютного удовлетворения спроса жителей в высококачественных продуктах и обслуживании в Югре реализуется программа «Развитие конкуренции и потребительского рынка», действуют общегосударственные проекты Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Социально- экономическое развитие, инвестиции и инновации Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2016-2020 года», а в частности же внедрён и реализуется «Стандарт развития конкуренции» [3]. Это содействует улучшению конкурентоспособной сферы, совершенствованию реализации антимонопольной политической деятельности, обеспечению охраны конкурентной борьбы, а кроме того степени охраны прав покупателей, введению данных функций в приоритеты работы исправных организаций общегосударственной правительству, организаций регионального самоуправления автономного округа.

В 2016 г наблюдается наплыв многофункциональных сетей в ХМАО-Югре.

В настоящее время на территории региона осуществляют деятельность 87 торговых сетей (35% составляют сети федерального значения). Всего предприятий сетевого формата 488 единиц. Самыми крупными на рынке продовольственных товаров стали компании: «Монетка», «Магнит»,

«Пятерочка», «Карусель». В сфере непродовольственных товаров являются: «Спортмастер», «М. Видео», «Спортландия», «Евросеть».

На уровне строительства крупноформатных объектов торговли, сохраняется рост количества универсальных магазинов «шаговой доступности».

Изучим потоки таких торговых предприятий как «Магнит», «М. Видео» и «Карусель».

Используя алгоритм финансового анализа, была получена полная и объективная информация о финансовом состоянии предприятия «Магнит»

На первом этапе проанализируем прибыль и рентабельность. Данные для анализа возьмем в бухгалтерском балансе и отчетах о прибылях и убытках за 2016 – 2017 гг. Все данные представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3. - Анализ финансовой прибыли «Магнит»¹

№ п./п.	Показатель	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение (+/-)	Темп роста (снижения), %	Уровень к выручке в базисном периоде, %	Уровень к выручке в отчетном периоде, %	Отклонение уровня (+/-)
1	2	3	4	5=4-3	6 =4/3*100	7	8	9=8-7
1	Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	1097119	1354260	257141	123,44	100	100	0
2	Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	822222	1167157	344935	141,95	74,94	86,18	11,24
3	Валовая прибыль	274897	187103	-87794	68,06	25,06	13,82	-11,24
4	Коммерческие расходы	4416	9246	4830	209,38	0,40	0,68	0,28
5	Управленческие расходы	113585	102777	-10808	90,48	10,35	7,59	-2,76

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Магнит», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

6	Прибыль / убыток от продаж	156895	75079	-81817	47,86	14,4	5,55	-8,77
7	Проценты к получению	122	230	108	188,52	0,01	0,02	0,01
8	Прочие доходы	6989	5600	-1389	80,13	0,64	0,41	-0,22
9	Прочие расходы	27737	4613	-23124	16,63	2,53	0,34	-2,19
10	Прибыль /убыток до налогообложения	136270	76297	-59973	55,99	12,42	5,63	-6,79
11	Текущий налог на прибыль	29899	14940	-14961	49,98	2,74	1,2	-1,63
12	Чистая прибыль	107430	58797	-48633	54,73	9,79	4,34	-5,45

По данным таблицы можно сделать следующие выводы: сумма чистой прибыли уменьшилась по сравнению с предыдущим годом на 48633 тысяч рублей. Это произошло в результате воздействия следующих факторов:

- понижение рентабельности продаж на 4,3 процентных пункта, что способствовало уменьшению суммы прибыли;
- повышение оборачиваемости оборотных активов в 2,9 раза;
- уменьшение суммы оборотных активов в 2017 году по сравнению с предыдущим годом на 191697 тысяч рублей, что обусловило уменьшение прибыли от продаж на 81817 тыс. руб.

Составляющей проведения анализа финансового состояния организации является оценка источников образования средств организации. Для проведения оценки источников используют данные горизонтального анализа пассивов баланса, представленные в таблице 2.4.

Уменьшение пассивов «Магнит» произошло на 4722824 тыс. рублей. Уменьшение произошло в основном за счет уменьшения долгосрочных обязательств (на 10000000 тыс. рублей). Также уменьшился непокрытый убыток на 11153395 тыс. рублей.

Не смотря на уменьшение капитала и резерва, уставной капитал не изменился.

Таблица 2.4. – Горизонтальный анализ пассивов «Магнит»¹

Пассивы	2016г	2017г	Отклонение абсолютное	Темп роста
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	570 010	570 010	0	100
Резервный капитал	142	142	0	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	32395296	21241901	11153395	65,6
Добавочный капитал (без переоценки)	41988451	41988451	0	100
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Отложенные налоговые обязательства	8920	8118	-802	91
Заемные средства	30000000	20000000	10000000	66,6
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	137184	11967796	11830612	8700
Заемные средства	26418050	31018000	4599950	117
Оценочные обязательства	568	1379	811	224
Баланс	131518621	126795797	-4722824	1,03

За анализируемый период отмечается уменьшение долгосрочных оценочных обязательств и краткосрочных оценочных обязательств. И увеличение кредиторской задолженности

В результате проведения горизонтального анализа следует сказать, что финансово—хозяйственная деятельность предприятия «Магнит» способствовала увеличению капитала. Также увеличение кредиторской задолженности говорит о том, что «Магнит» испытывает недостаток в собственных оборотных средствах.

Далее необходимо провести вертикальный анализ активов бухгалтерского баланса, который дает представление о доли основных средств, нематериальных активов, запасов, дебиторской задолженности и других видов имущества в общих активах предприятия. В части пассива баланса проводится структурный анализ собственных и заемных средств, а также состав заемных средств по срокам погашения. Результаты показаны в таблице 2.5.

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Магнит», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

Таблица 2.5. - Вертикальный анализ активов «Магнит»¹

Показатель	Значение показателя				Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб.	± %
	2016	2017	на начало анализируемого периода (2016)	на конец анализируемого периода (2017)	(гр.3-гр.2)	((гр.3-гр.2): гр.2)
1	2	3	4	5	6	7
Актив						
1. Внеоборотные активы	92603139	111877708	99,30	99,59	+19274569	+20,81
в том числе:						
основные средства	323 461	329 459	0,34	0,29	+5 998	+1,9
финансовые вложения	92277442	111545343	70,16	87,97	+19267901	+20,88
2. Оборотные активы (всего)	648394	456697	0,70	0,41	-191697	-29,6
в том числе:						
запасы	185 417	240 716	18,9	21,43	+55 299	+29,8
Дебиторская задолженность	452 900	422 543	46,1	41,8	-30 357	-6,7
Денежные средства и денежные эквиваленты и финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	10037	9414	0,01	0,01	-623	-6,62
Прочие оборотные активы	40	24	4,29	0,01	-16	-40
Баланс	93251533	112334405	100	100	+19082872	+20,46

Повышение уровня активов предприятий сферы торговли связано с увеличением следующих позиций:

- запасы – 55 299 тыс. руб. (29,8%);
- основные средства – 5 998 тыс. руб. (1,9%).

По таблице 2.6. проанализируем относительные показатели финансовой устойчивости «М.Видео».

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Магнит», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

Таблица 2.6. - Расчет и анализ динамики показателей финансовой устойчивости
«М. Видео»¹

Показатели	Норматив коэффициенто в	Пред. год	Отч. год	Откл. (+-)
1	2	3	4	5
1. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	Не выше 1,5	0,001	0,003	0,002
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1-0,5	0,232	0,055	-0,177
3. Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,4-0,6	0,551	0,340	-0,211
4. Коэффициент финансирования	0,7-1,5	5,518	9,971	4,453
5. Коэффициент финансовой устойчивости	≥0,6	0,838	0,734	-0,104

Из данных таблицы можно сделать вывод, что первые три коэффициента находятся в пределах нормы, а четвертый и пятый коэффициенты соответственно значительно превышают норматив.

Из этого следует обобщение, что торговое предприятие «М.Видео» обладает нормальной финансовой устойчивостью.

По данным формы №1 "Бухгалтерский баланс" и формы № 2 "Отчет о прибылях и убытках" просчитаны общие показатели оборачиваемости и представлены на рисунке 2.5.

По представленной диаграмме на рисунке видно, что все коэффициенты увеличились в отчетном году, по сравнению с предыдущим. Такую ситуацию можно положительно охарактеризовать и она свидетельствует о сокращении временной продолжительности одного оборота.

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «М.Видео», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

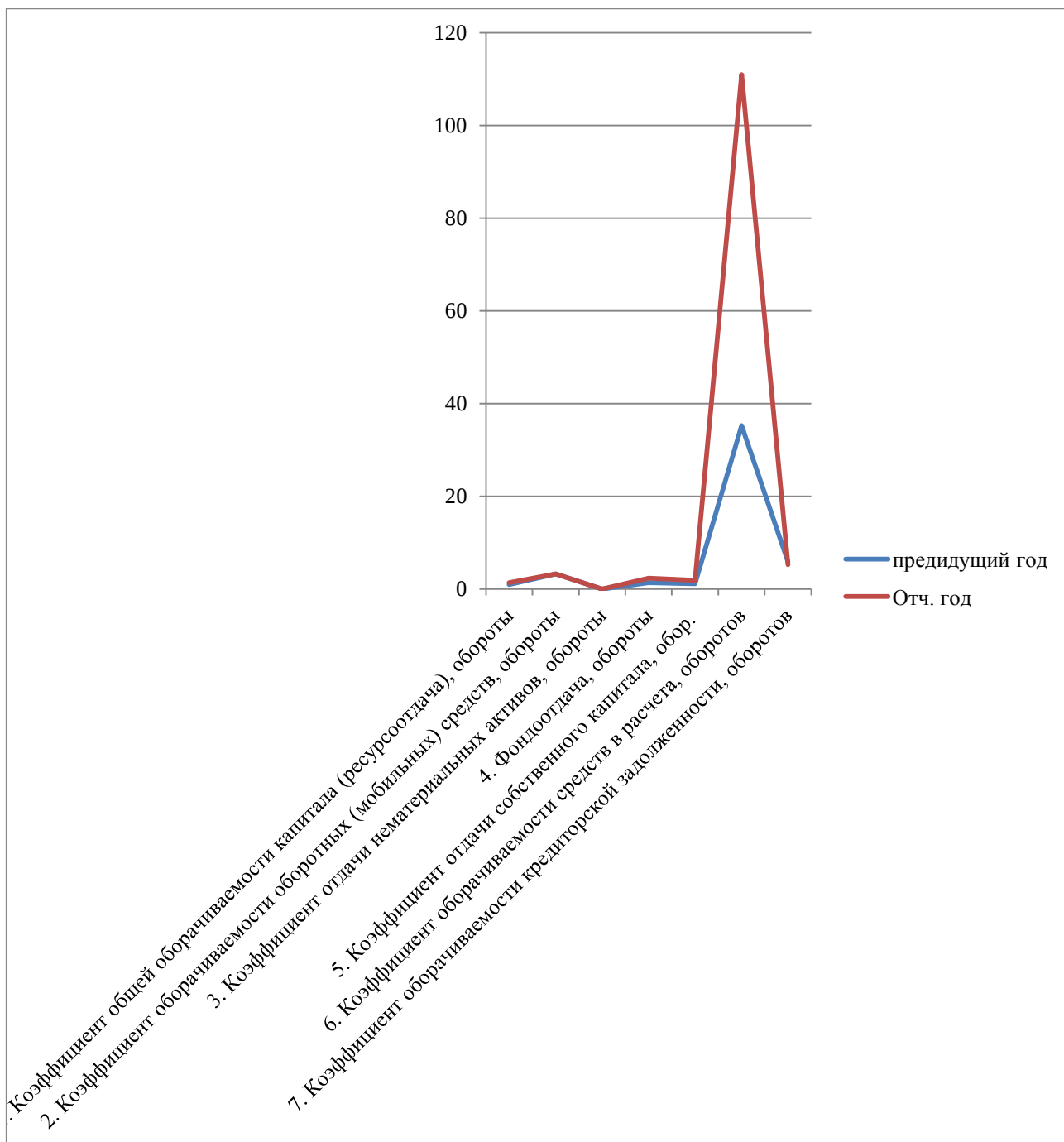


Рисунок 2.5 - Расчет и анализ динамики общих показателей
оборачиваемости «М. Видео»

Рассчитаем и проанализируем в таблице 2.7. общие показатели управления активами. Обобщая данные таблицы по управлению активами можно подвести итог: срок оборачиваемости денежных средств сократился, следовательно, эффективность деятельности предприятия по получению прибыли улучшается.

Таблица 2.7. - Расчет и анализ показателей управления активами «М. Видео»¹

Показатели	Пред. год	Отч. год	Откл. (+-)
Оценка	3	4	5
1. Оборачиваемость материальных средств (запасов), в днях	67	52	16
2. Оборачиваемость денежных средств, в днях	28	53	25
3. Срок погашения дебиторской задолженности, в днях	10	3	7
4. Срок погашения кредиторской задолженности, в днях	62	69	7

Произведём анализ динамики и структуры расходов торгового предприятия по элементам и отразим это в таблице 2.8..

Таблица 2.8 - Анализ динамики и структуры расходов «М. Видео» по экономическим элементам

Виды затрат	Тыс. руб.			% (удельный вес)			Темп роста, %
	Пред. период	Отч. период	Откл. (+,-)	Пред. период	Отч. период	Откл. (+,-)	
Материальные затраты, тыс. руб.	50843	85556	34723	80,5	78,4	-2,1	168,3
2. Затраты на оплату труда, тыс. руб.	8905	15607	6702	14,1	14,3	0,2	175,3
3. Взносы во внебюджетные фонды, тыс. руб.	2653	4693	2040	4,2	4,3	0,1	176,9
4. Амортизация ОС, тыс. руб.	568	1746	1178	0,9	1,6	0,7	307,4
5. Прочие затраты, тыс. руб.	188	1528	1340	0,3	1,4	1,1	812,7
Итого	63157	109140	45983	100	100	-	172,8

Обобщая данные таблицы можно сделать вывод, о том, что по видам затрат большая часть относится к материальным, которые показывают тенденцию к снижению. Остальные затраты имеют стойкое увеличение, что говорит об отрицательном положении предприятия «М. Видео».

Произведём анализ динамики затрат на 1 рубль работ по экономическим элементам с помощью таблицы 2.9.

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «М.Видео», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

Таблица 2.9 – Анализ затрат на 1 рубль работ «М. Видео» по экономическим элементам¹

Показатели	Пред. период	Отч. период	Откл. (+,-)	Темп роста, %
1. Объем работ, тыс. руб.	130416	156373	25957	111,7
2. Полная себестоимость работ, тыс. руб.	113325	127006	13681	180,2
3. Затраты на 1 рубль работ, всего, руб., в том числе	1,151	1,231	0,08	106,9
- материальные затраты на 1 рубль работ, руб.	0,325	0,656	0,331	49,5
- затраты на оплату труда на 1 рубль работ, руб.	0,068	0,120	0,052	76,4
- взносы на социальное страхование на 1 рубль работ, руб.	0,04	0,037	-0,003	92,5
- амортизация основных средств на 1 рубль работ, руб.	0,004	0,013	-0,009	32,5
- прочие затраты на 1 рубль работ, руб.	0,003	0,012	0,009	400

Произведём анализ динамики показателей рентабельности с помощью таблицы 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ динамики показателей рентабельности «М. Видео»²

Показатели рентабельности	Предыдущий период	Отчетный период	Отклон. (+,-) (гр.3-гр.2)
1	2	3	4
1. Рентабельность продаж $R_{пп} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$	13,10	18,78	5,68
2. Рентабельность чистая $R_{пп} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$	65,12	66,39	1,27
3. Рентабельность затрат $R_{затрат} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Затраты на производство}} \times 100\%$	7,36	18,66	11,3
4. Рентабельность капитала (экономическая) $R_{капитала} (\text{экон.}) = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость имущества (активов)}} \times 100\%$	2,11	15,02	12,9
5. Рентабельность собственного капитала	2,52	20,46	17,9

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «М.Видео», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

² Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «М.Видео», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

$Р_{\text{соб.кап.}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} \times 100\%$			
6. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала $К_{\text{обор.активов (капитала)}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}}$	1,13	1,85	0,7

Определим влияние факторов чистой рентабельности и оборачиваемости собственного капитала на изменение рентабельности собственного капитала.

Проанализировав основные технико-экономические показатели деятельности «М. Видео» за прошлый и отчетный год, можно сказать, что основные показатели увеличиваются в отчетном году, а взносы на социальное страхование на 1 рубль работ уменьшаются на 0,003, это является положительной тенденцией для «М. Видео». Увеличение относительных показателей прибыли свидетельствуют об эффективном использовании собственного капитала.

Отклонение от нормы таких коэффициентов платежеспособности, как коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами (значения ниже нормативных) говорит о необходимости оценки вероятности банкротства предприятия. Вместе с тем, соответствие коэффициентов финансовой устойчивости нормативам, говорит о нормальной финансовой устойчивости «М. Видео» (за счет большой доли собственного капитала).

Проанализировав активы и обязательства «М. Видео» положительным можно считать рост внеоборотных активов на 1309808 тыс. руб., и уменьшение оборотных активов на 1199973 тыс. руб. Отрицательным считается увеличение кредиторской задолженности на 5421 тыс. руб., и превышение ее над дебиторской задолженностью в отчетном году.

Основные показатели экономической деятельности магазина «Карусель» за 2015-2017 гг проанализируем в таблице 2.11. Рост себестоимости на предприятии в 2017 году связан с увеличением объема реализованных товаров,

снижением численности работников и повышением заработной платы, поэтому также его можно охарактеризовать также как положительную тенденцию.

Таблица 2.11. – Основные финансово-экономические показатели магазина «Карусель» за 2015-2017 гг.¹

Наименование показателей	Ед. изм.	Значения по годам		
		2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. Объем реализованных товаров в текущих ценах	Тыс. руб.	72 210	75 254	80 834
2. Численность работников всего	Чел.	19	20	18
3. Себестоимость товаров, всего	Тыс. руб.	50 649	53 248	58 030
4. Чистая прибыль	Тыс. руб.	2672	1940	28033
5. Средняя заработная плата (за месяц)	Руб.	18886	19188	20031

По результатам показателей экономической деятельности магазина «Карусель» составлена диаграмма, которая представлена на рисунке 2.6.

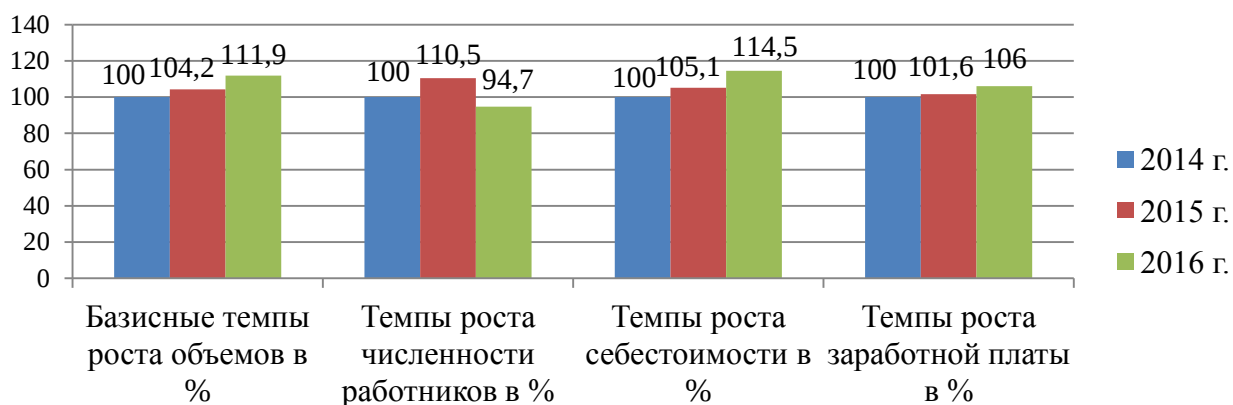


Рисунок 2.6 – Динамика темпов роста основных показателей по годам

Объем реализованных товаров в 2017 году продолжает увеличиваться за счет спроса и составляет 104,2% к уровню 2016 г., в 2016 году объем также увеличивался по сравнению с предыдущим годом на 4,2%.

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Карусель», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

Проанализируем торговый оборот магазина «Карусель» за период 2015-2017 гг. в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Торговый оборот магазина «Карусель» за 2015-2017 гг.1

Показатель	Ед. изм	2015	2016	2016 в % к 2015	2017	2017 в % к 2016	2017 в % к 2015
Розничный товарооборот	Тыс.руб.	72200	72152	99,9	77763	107,8	107,7
В том числе оборот розничной торговли	Тыс.руб.	70989	68245	96,1	73955	108,3	104,2
Оборот оптовой торговли	Тыс.руб.	2400	2600	108,3	2700	103,8	112,5

Эффективность деятельности «Карусель» можно оценить с помощью расчета показателей рентабельности в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Анализ рентабельности деятельности «Карусель»2

Показатели	Методика расчета	Годы		Прирост, % 2017- 2016
		2016	2017	
1	2	3	4	5
1. Средняя величина активов, тыс. руб.	среднее 1600	49400,5	80045,5	162,034
2. Капитал и резервы, тыс. руб.	среднее 1300	32913927	42803813,5	130
3. Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	среднее 1400	0	0	X
4. Выручка от реализации товаров, работ и услуг, тыс. руб.	2110	50 320	70 021	139,15
5. Себестоимость услуг, тыс. руб.	2120	37 649	16 670	-44,28
6. Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. р.	среднее 1150	0	0	X
7. Валовая прибыль, тыс. руб.	2100	12 671	53 351	421,048
8. Прибыль от продаж, тыс. руб.	2200	1 811	37 741	2083,99
9. Чистая прибыль, тыс. руб.	2400	1 940	28 033	1445,000
10. Рентабельность активов, %	стр. 9 / стр. 1	3,927	35,021	891,789
11. Рентабельность инвестиций, %	стр. 7 / (стр. 2 + стр. 3)	3,84	0,001	0,026
12. Рентабельность собственного капитала, %	стр. 9 / стр. 2	5,89	6,55	111,205
13. Рентабельность реализованной продукции, %	стр. 9 / стр. 4	3,85	40,035	938,437

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Карусель», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

² Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Карусель», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

14. Рентабельность объема продаж, %	стр. 8 / стр. 4	3,59	53,900	1397,639
15. Рентабельность ОПФ, %	стр. 8 / стр. 6	5,69	113,999	1903,476

Анализ показателей рентабельности деятельности «Карусель», произведенный в таблице 2.13, показал, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом все показатели рентабельности имели тенденцию к росту, кроме рентабельности инвестиций, что свидетельствует об увеличении эффективности деятельности «Карусель».

Рост показателей рентабельности «Карусель» в 2017 году по сравнению с 2016 годом обусловлено ростом величины прибыли: с 1 940 тыс. руб. до 28 033 тыс. руб. или на 26 093 тыс. руб. (рост на 1445%).

Следующим этапом анализа деятельности «Карусель» является анализ формирования прибыли, который представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Анализ финансовых результатов «Карусель»¹

№ п/п	Показатели	Год		Влияние на динамику чистой прибыли (+,-), руб. 2017/ 2016
		2016	2017	
1	2	3	4	5
1	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	50 320	70 021	19 701
2	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	37 649	16 670	-20 979
3	Валовая прибыль	12 671	53 351	40 680
4	Коммерческие расходы	5 649	8 471	2 822
5	Управленческие расходы	5 211	7 139	1 928
6	Прибыль (убыток) от продаж	1 811	37 741	35 930
7	Доходы от участия в других организациях	2 002	0	-2 002
8	Прочие расходы	1 040	860	-180
9	Прибыль (убыток) до налогообложения	2 773	36 881	34 108
10	Налог на прибыль	833	8 848	8 015
11	Чистая прибыль	1 940	28 033	26 093

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Карусель», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

Анализ финансовых результатов «Карусель» за 2016-2017 гг. показал, что в 2017 г. чистая прибыль экономического субъекта возросла с 1 940 тыс. руб. до 28 033 тыс. руб. или на 26 093 тыс. руб. (увеличение на 1445%).

Рост прибыли в «Карусель» был обусловлен влиянием следующих факторов:

а) в результате роста выручки чистая прибыль увеличилась на 19 701 тыс. руб.;

б) в результате снижения себестоимости чистая прибыль увеличилась на 20 979 тыс. руб.;

в) в результате роста коммерческих расходов чистая прибыль сократилась на 2 822 тыс. руб.;

г) в результате роста управленческих расходов чистая прибыль сократилась на 1 928 тыс. руб.;

д) в результате снижения доходов от участия в других организациях чистая прибыль уменьшилась на 2 002 тыс. руб.;

е) в результате роста прочих расходов чистая прибыль сократилась на 180 тыс. руб.;

ж) в результате роста текущего налога на прибыль чистая прибыль сократилась на 8 015 тыс. руб.

Таким образом, можно сказать, что наибольшее влияние на изменение величины прибыли оказало изменение величины себестоимости.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности «Карусель» заканчивается анализом показателей деловой активности. Финансовое положение экономического субъекта находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Для оценки эффективности использования оборотных средств, применяются показатели оборачиваемости активов, которые представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15. – Показатели оборачиваемости активов «Карусель»¹

Показатели	Методика расчета	2016 год	2017год	Прирост, % 2017/16
1	2	3	4	5
1. Средняя величина активов, тыс. р.	среднее 1600	49 400,5	80 045,5	62,034
2. Выручка от реализации товаров, работ и услуг, тыс. р.	2110	50 320	70 021	39,151
3.1 Средняя величина всех оборотных средств, тыс. руб.	среднее 1200	17 573	46 939	167,109
3.2 Средняя величина запасов, тыс. р.	среднее (1210+1220)	4420269,5	3079449	5,804
3.3 Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. р.	среднее 1230	5 026	15 885,5	69,67
3.4 Средняя величина денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, тыс. р.	среднее (1240+1250)	2 976	20 927	603,192
4.1 Количество оборотов оборотных активов	стр. 2/стр. 3.1	3	1	-47,905
4.2 Количество оборотов запасов	стр. 2/стр. 3.2	0,01	0,002	31,518
4.3 Количество оборотов дебиторской задолженности	стр. 2/стр. 3.3	10	7	-30,936
4.4 Количество оборотов денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	стр. 2/стр. 3.4	17	3	-80,211
4.5 Количество оборотов всех активов	стр. 2 / стр.1	1	1	-14,122
5.1 Период оборотов оборотных активов, дн.	360 / стр. 4.1	126	241	91,955
5.2 Период оборотов запасов, дн.	360 / стр. 4.2	36	180	-23,965
5.3 Период оборотов дебиторской задолженности	360 / стр. 4.3	36	52	44,794
5.4 Период оборотов денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	360 / стр. 4.4	21	108	405,343
5.5 Период оборота активов	360 / стр. 4.5	353	412	16,444

Анализ показателей деловой активности «Карусель» показал, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г.:

а) оборачиваемость активов «Карусель» практически не изменилась и составляет примерно 1 оборот, а вот продолжительность одного оборота увеличилась с 353 дней до 412 дней (увеличение 1 оборота на 49 дней или на

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Карусель», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

16,444%), что было обусловлено меньшими темпами прироста выручки по сравнению с темпами прироста активов;

б) оборачиваемость оборотных активов «Карусель» уменьшилась с 0,01 оборотов до 0,002 оборота, при этом продолжительность одного оборота увеличилась на 91,955% со 126 дней до 241 дня, что было обусловлено ростом абсолютной величины оборотных активов;

в) оборачиваемость запасов «Карусель» уменьшилась с 0,01 оборотов до 0,002 оборотов, при этом продолжительность одного оборота сократилась на 500% и составляет около 52 дней в среднем;

Ускорение оборачиваемости запасов было обусловлено меньшими темпами их роста по сравнению с темпами роста выручки;

г) оборачиваемость дебиторской задолженности «Карусель» замедлилась и составляет 7 оборотов вместо 10, при этом продолжительность одного оборота увеличилась на 44,794% с 36 дней до 52 дней, что также было обусловлено большими темпами роста дебиторской задолженности по сравнению с темпами роста выручки;

д) оборачиваемость денежных средств и их эквивалентов на «Карусель» уменьшилась и составляет 3 оборота вместо 17.

Проведем оценку ликвидности и платежеспособности «Карусель», представив данные в виде таблицы 2.16.

Таблица 2.16. – Исходные данные для анализа ликвидности «Карусель» тыс. руб.¹

Методика оценки	2015 г.	2016 г.	2017 г.
A1 — наиболее ликвидные активы	193	83	118
A2 — быстореализуемые активы	9 503	8 758	8 642
A3 — медленнореализуемые активы	152	5	15
A4 — труднореализуемые активы	57 581	53 089	50 430
ИТОГО	67 429	61 935	59 205
П1 — наиболее срочные обязательства	3 207	1 624	85
П2 — краткосрочные пассивы	0	0	0

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Карусель», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

ПЗ — долгосрочные пассивы	8 609	0	0
П4 — постоянные пассивы	55 613	60 311	59 120
ИТОГО	67 429	61 935	59 205

$A1 \leq П1$ – предприятие не может оплатить задолженность кредиторам из собственных денежных средств. $A1+A2 \geq П1+П2$ – предприятие может оплатить все текущие обязательства посредством преобразования быстро реализуемых активов в денежные средства. Для компании это означает, что если кто-либо из кредиторов подаст заявление о признании ее финансово несостоятельным, она сможет рассчитаться по долгам. $A3 \leq ПЗ$ – фирма не сможет рассчитаться по долгосрочным обязательствам посредством преобразования медленно реализуемых активов в денежные средства. $A4 \leq П4$ – основные средства предприятия – трудно реализуемые активы – полностью финансируются из собственных средств.

Таблица 2.17. – Коэффициентный анализ платежеспособности «Карусель»¹

Коэффициентный анализ платежеспособности	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Нормативное значение
Коэффициент текущей ликвидности	3,1	5,4	103,2	≥ 2
Коэффициент быстрой ликвидности	3,0	5,4	103,1	≥ 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1	0,1	1,4	$\geq 0,2$
Общий показатель ликвидности баланса предприятия	0,9	2,7	52,3	≥ 1
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,2	0,8	1,0	$> 0,1$
Коэффициент маневренности функционального капитала	0,02	0,00	0,00	0,2 — 0,5

Компания «Карусель» по основным показателям является платежеспособной. В 2016 году наблюдается скачок коэффициентов текущей и быстрой ликвидности, что связано с резким снижением наиболее срочных обязательств (группы П1). Подводя итог проведенного анализа, можно отметить, что компании «Карусель» обладает необходимым количеством активов для быстрого погашения краткосрочных обязательств. Единственным отклонением от общей картины платежеспособности компании «Карусель» является коэффициент маневренности функционального капитала. Данный

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Карусель», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

коэффициент ниже норматива, из-за высокого значения нераспределенной прибыли предприятия.

Для получения более полной картины необходимо провести анализ финансовой устойчивости компаний.

Коэффициент автономии в компании «Карусель» находится в пределах нормативного значения, что говорит о том, компания не находится в сильной зависимости от заемного капитала. С течением времени, а именно в 2016-2017 годах происходит рост данного показателя (таблица 2.18.).

Таблица 2.18. – Анализ финансовой устойчивости «Карусель»¹

Анализ финансовой устойчивости	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Нормативное значение
Коэффициент автономии	0,8	1,0	1,0	> 0,5
Коэффициент финансовой зависимости	0,2	0,0	0,0	<0,8
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,2	0,0	0,0	<0,7
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,0	0,1	0,1	0,2 – 0,5
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	5,8	6,0	5,7	
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	-0,2	0,8	1,0	≥0,1.

Коэффициент финансовой зависимости также находится в пределах допустимого значения, а точнее ниже нормы, что также свидетельствует о независимости рассматриваемой организации от заемных средств.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств находится ниже нормативного значения, это также связано с объемом нераспределенной прибыли в структуре баланса.

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования находится в 2016-2017 годах также в пределах нормы, что говорит о том, что структура баланса компании является удовлетворительной.

¹ Рассчитано автором на основе бухгалтерского баланса «Карусель», представленного на сайте <https://www.e-disclosure.ru>

2.3. Оценка финансовых денежных потоков предприятия

Анализ логистики денежных потоков компании может дать полезную информацию как для понимания бизнеса и прибыли предприятия, так и для прогнозирования будущих потоков денежных средств. Аналитическая часть отчета о движении денежных средств должна включать общую оценку источников поступлений и направлений использования денежных средств в разрезе трех основных категорий (операционной, инвестиционной и финансовой деятельности), а также оценку основных факторов движения денежных средств в рамках каждой категории. Для этого необходимо ответить на вопросы:

- каковы основные источники финансирования деятельности и направления использования денежных потоков?
- является ли операционный денежный поток положительным и достаточным для покрытия капитальных затрат?
- каковы основные детерминанты операционного денежного потока?
- является ли операционный денежный поток выше или ниже чистой прибыли? Почему?
- насколько стабильны операционные денежные потоки?
- хватает ли собственных средств для инвестиционной деятельности?
- может ли предприятие рассчитаться по своим текущим обязательствам;
- как объяснить расхождение величины полученной прибыли и наличия денежных средств.

Также полезно сравнить операционный денежный поток с чистой прибылью. Поскольку чистая прибыль включает неденежные расходы (износ и амортизацию), то для зрелой компании желательно, чтобы операционный денежный поток превышал чистую прибыль. Соотношение между чистой прибылью и операционным денежным потоком также является показателем качества прибыли.

Необходимо также изучить изменчивость как прибыли, так и денежных потоков и учитывать влияние этой изменчивости на риски компании, а также возможность прогнозирования будущих денежных потоков для оценки стоимости компании.

Оценка достаточности денежных средств происходит в соответствии с формулой:

$$\text{ОДС} = \frac{\text{средние остатки денежных средств}}{\text{оборот денежных средств за период}} \times t \quad (2)$$

Анализ движения денежных средств чаще всего осуществляется прямым методом (данные для анализа берутся в форме № 4). Этот метод предполагает изучение информации об основных видах валовых денежных поступлений и выплат.

Преимуществами этого метода являются следующие:

- определение основных источников поступления денег и статьи расхода поступивших на предприятие средств;
- позволяет оценить оперативную обстановку о платежеспособности предприятия по текущим обязательствам;
- привязан к бюджету;
- демонстрирует связь между реализацией и денежной выручкой за отчётный период.

При оценке эффективности деятельности компании важно использовать не только прошлые данные, но и будущие — приблизительные данные. Таким образом, при анализе отчёта о движении денежных средств можно использовать прогнозируемые данные (например, закупки, дивидендные выплаты, погашение долговых обязательств). В данном случае можно провести приблизительную оценку потока денежных средств будущего периода.

Используя данные отчета о движении денежных средств можно рассчитать следующие коэффициенты:

- денежного покрытия;

- денежного покрытия прибыли;
- денежного покрытия капитальных затрат;
- рентабельности денежных потоков.

Отчёт о движении денежных средств необходим для проведения финансового анализа, с его помощью, например, можно определить коэффициенты денежного покрытия. При расчете этих коэффициентов способность компании в денежном покрытии оценивается по денежному потоку от основной деятельности. Рекомендуемое значение показателей должно быть больше единицы, иначе компании придётся использовать денежный поток от инвестиционной или финансовой деятельности для финансирования своей деятельности, что свидетельствует о неэффективном управлении компанией.

Коэффициент денежного покрытия процентов за кредит (CICR, англ. Cash Interest Coverage Ratio)

$$CICR = \frac{CFFO + I_p + T_p}{I_p} \quad (3)$$

Коэффициент денежного покрытия долгосрочных обязательств (CMCR, англ. Cash Maturity Coverage Ratio)

$$CMCR = \frac{CFFO}{LTDP} \quad (4)$$

Коэффициент денежного покрытия дивидендных выплат (CDCR, англ. Cash Dividend Coverage Ratio)

$$CDCR = \frac{CFFO - LTDP}{D_p} \quad (5)$$

Где:

CFFO — денежный поток от основной (или операционной) деятельности

I_p — проценты уплаченные

Dr — дивиденды выплаченные

Tr — налоги уплаченные

LTDP — долгосрочные обязательства

Коэффициенты денежного покрытия прибыли показывают степень расхождения между начисленной прибылью (отображена в отчёте о прибылях и убытках) и полученной в деньгах прибылью. Показатель начисленной прибыли считается более субъективной оценкой, чем показатель прибыли, полученной в деньгах. Значительное отклонение этих коэффициентов от единицы требует внимательного изучения со стороны управляющих компанией.

Коэффициент денежного покрытия выручки (QSR, англ. Quick Sales Ratio). Расчёт этого коэффициента не производится, если учётной политикой компании выбран метод признания выручки кассовым методом.

$$QSR = \frac{CFS}{S} \quad (6)$$

Коэффициент денежного покрытия прибыли (QIR, англ. Quick Income Ratio). Этот метод предусматривает анализ отчёта о движении денежных средств, составленного косвенным методом. Объём поступившей выручки в деньгах определяется вычитанием дебиторской задолженности из начисленной выручки.

$$QIR = \frac{CFFO + Ip + Tr}{NI + Ie + Te + Dep} \quad (7)$$

Где:

CFFO — денежный поток от основной деятельности

CFS — выручка поступившая

S — выручка начисленная

Ip — проценты уплаченные

Tr — налоги уплаченные

NI — чистая прибыль

Ie — проценты начисленные

Te — налоги начисленные

Dер — амортизация.

Для раскрытия инвестиционной политики компании используют коэффициенты денежного покрытия капитальных затрат. Они позволяют дать оценку возможностей компании в финансировании капитальных вложений в своё развитие без привлечения внешних источников.

Коэффициент денежного покрытия капитальных затрат (CER, англ. Capital Expenditures Ratio)

$$CER = \frac{CFFO - Dp}{ACO} \quad (8)$$

Коэффициент инвестиционного притока (IIR, англ. Investment Income Ratio)

$$IIR = \frac{CIFI - Dp}{CIFI + CIFF} \quad (9)$$

Коэффициент финансового притока (FIR, англ. Financial Income Ratio)

$$FIR = \frac{CIFI}{CIFI + CIFF} \quad (10)$$

Где:

CFFO — денежный поток от основной деятельности

Dp — дивиденды выплаченные

ACO — капитальные денежные расходы в активы других компаний

CIFI — приток ДС от инвестиционной деятельности

CIFF — приток ДС от финансовой деятельности.

Чтобы оценить способности компании создавать денежные потоки используют коэффициент рентабельности денежных потоков. Благодаря ним можно установить связь между предприятием и инвесторами.

Коэффициент рентабельности активов по денежному потоку (CROA, англ. Coefficient of Return On Assets)

$$CROA = \frac{CFFO + I_p + T_p}{TA} \quad (11)$$

Коэффициент рентабельности собственного капитала по денежному потоку (CROE, англ. Coefficient of Return On Equity)

$$CROE = \frac{CFFO + I_p + T_p}{TE} \quad (12)$$

Где:

CFFO — денежный поток от основной деятельности

I_p — уплаченные проценты

T_p — уплаченные налоги

TA — среднее значение всех активов

TE — среднее значение собственного капитала.

Для расчета разницы между поступлением денежных средств и их расходом определенном временном промежутке используют понятие «Чистый денежный поток» (Net Cash Flow, NCF) и формулу:

$$NCF = CF+ - CF- \quad (13)$$

Где:

CF+ — положительный денежный поток;

CF- — отрицательный денежный поток.

Все платежи описываются по определенным промежуткам времени (месяц, квартал, год). В этом случае формулу чистого денежного потока можно представить в следующем виде:

$$NCF = NCF1 + NCF2 + NCF3 + \dots + NCFN \quad (14)$$

Или

$$NCF = (CF1+ - CF1-) + (CF2+ - CF2-) + (CF3+ - CF3-) + \dots + (CFN+ - CFN-) \quad (15)$$

Как было указано при характеристике отчета о движении денежных средств, желательно, чтобы операционные денежные потоки были достаточными для покрытия капитальных затрат. Превышение операционного денежного потока над капитальными затратами называется свободным денежным потоком (FCF).

Для целей оценки компании или ее ценных бумаг, аналитику может потребоваться определить более точную меру свободного денежного потока, например, свободного денежного потока от фирмы (FCFF) или свободного денежного потока от капитала (FCFE).

FCFF является потоком денег, который доступен поставщикам долга (кредиторам) и собственного капитала (собственникам) после выплаты всех операционных расходов (в том числе налога на прибыль), а также после совершения необходимых инвестиций в оборотный и основной капитал. FCFF можно вычислить следующим образом:

$$FCFF = EBIT \times (1 - TaxRate) + DA - CNWC - CAPEX \quad (16)$$

Где:

Tax Rate – ставка налога на прибыль;

EBIT – прибыль до уплаты процентов и налога;

DA – амортизация материальных и нематериальных активов (Depreciation & Amortization);

CNWC – изменение в чистом оборотном капитале (Change in Net Working Capital);

CAPEX – капитальные расходы (Capital Expenditure).

Причина добавления процентных платежей в FCFF состоит в том, что показатель является потоком наличности, доступный, в том числе, и поставщикам долгового капитала, а также собственного капитала.

FCFE (Свободный денежный поток от капитала) является денежным потоком, который доступен для собственников обыкновенных акций компании после всех операционных расходов и затрат по займам (основной долг и проценты), а также после произведения инвестиций в оборотный и основной капиталы. FCFE можно вычислить следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{FCFE} = \\ \text{CFO} - \text{FCInv} + \text{Чистое заимствование} - \text{Чистое погашение долга} \end{aligned} \quad (17)$$

Где:

CFO - денежный поток от операционной деятельности;

FCInv - расходы на пополнение капитальных затрат.

Положительный FCFE означает, что компания имеет избыток операционного денежного потока над суммами, необходимыми для инвестиций в будущее и погашение долга. Эти денежные средства будут доступны для распространения среди владельцев.

Если деятельность компании является прибыльной, а также у нее есть возможности эффективного освоения инвестиционного капитала, то в интересах владельцев реинвестировать свободные средства обратно в

деятельность компании. Как вариант, из положительного свободного денежного потока от капитала могут быть выплачены дивиденды.

Отрицательный свободный денежный поток сам по себе не всегда является плохим показателем. Если его значение является отрицательным, это может, например, означать, что компания осуществляет крупные инвестиции. Если эти инвестиции приносят высокий доход, у такой стратегии есть потенциал, чтобы выйти на окупаемость в долгосрочной перспективе.

В вертикально-горизонтальном анализе отчета о финансовых результатах каждый элемент доходов, расходов и прибылей разделен на процент выручку. При анализе баланса каждый его элемент разделяется на общую сумму активов. Для отчета о движении денежных средств существуют два альтернативных подхода.

Согласно первому подходу каждый элемент притока или оттока денежных средств следует разделить на общую сумму притоков или оттоков соответственно. Второй подход предусматривает отображение каждого элемента в виде доли от выручки.

Формат отображения данных при горизонтально-вертикальном анализе позволяет легче увидеть тенденции в движении денежных средств. Этот метод также полезен для аналитика при прогнозировании будущих денежных потоков, поскольку отдельные элементы в отчете (например, амортизация, фиксированные капитальные затраты, задолженность по займам) выражаются в процентах от выручки.

Таким образом, после того, как аналитик спрогнозирует доход компании, он сможет определить плановый размер денежных потоков по этим направлениям.

По полученным в ходе анализа данным представляется возможным сделать вывод: улучшило или ухудшило предприятие платежеспособность по сравнению с предыдущим годом. Чем вызвано соответственно увеличение/уменьшение поступления денежных средств по отдельным видам деятельности.

При обосновании результатов анализа денежных средств организации необходимо уделять внимание следующим аспектам (рисунок 2.7).



Рисунок 2.7. - Аспекты анализа денежных средств предприятия торговли

Осуществляя расчет движения денежного потока и проводя анализ финансовых потоков, необходимо учитывать, что на совокупный денежный поток предприятия оказывают в первую очередь влияние:

- динамика выручки от реализации;
- рентабельность активов;
- проценты, выплачиваемые по заемным средствам.

Таким образом, проведя минимальные расчеты можно выделить следующие особенности управления денежными потоками торговых предприятий:

1. Отсутствие ярко выраженной сезонности в движении денежных потоков, возможность корректировки их временных и количественных характеристик через оптимизацию ассортимента и его диверсификацию.

2. Увеличение потока денежных средств в большей степени зависит от объективных факторов, нежели от факторов внутренней среды.

3. Ограниченное использование временно свободных денежных средств.

Систему управления финансовыми рисками торговых предприятий, проанализированных в предыдущем параграфе, мы считаем нужным регламентировать специальным внутренним документом - программой по управлению рисками. Она даст ответы на следующие вопросы:

1. Как понимается «риск» на торговом предприятии?

2. Каковы цели управления всеми возможными рисками и, в частности, финансовыми?

3. Каким образом классифицировать и описать основные виды рисков, с которыми может столкнуться предприятие?

4. Как организовать управление рисками?

Успех программы управления рисками во многом зависит от правильной организации службы управления рисками и разграничения полномочий по оценке, управлению и контролю рисков между подразделениями.

Крупные, сложные проекты приносят много проблем, в том числе высокий риск с точки зрения общего денежного потока. Наиболее ярким примером является торговля: факторы денежного потока в значительной степени ответственны за уровень несостоятельности в этом секторе. Менеджеры проектов должны быть осведомлены об элементах потока денежных средств и иметь контракты с поставщиками, которые оптимизируют поток денежных средств для обеспечения положительного результата проекта.

3. Минимизация финансовых рисков торговых предприятий через внедрение «Фабрики платежей»

3.1. Сущность и задачи «Фабрики платежей»

Все проанализированные торговые предприятия входят во всероссийские цепи, являясь их частями, самостоятельно осуществляют платежи и финансовые операции. Головные предприятия зачастую не владеют ситуацией по произведенным платежам. Каждый филиал имеет собственную структуру, отслеживающую платежи. Уже на протяжении 5 лет на них внедряются элементы логистики. К сожалению, они до сих пор остаются лишь частично реализующими основную задачу логистики: объединить все процессы в единую цепь для повышения эффективности функционирования предприятия. На современном этапе в торговых предприятиях используется логистика склада, транспортная логистика и логистика закупок.

Как отмечалось в предыдущих главах, сфере торговли не свойственны прохождения больших объемов свободных денежных средств. Большое значение в такой ситуации выполняют задачи привлечения финансирования. С этой целью стоит обратиться к опыту создания в нефтегазовой сфере «Фабрики платежей».

Для этого они будут использовать информационные данные, которые можно представить в виде схемы (рисунок 3.1).

Основные цели, которые преследуются при создании общих центров обслуживания, — сокращение операционных затрат, оптимизация штата сотрудников, унификация и стандартизация бизнес-процессов, исключение дублирующихся функций, повышение качества функций за счет специализации труда.



Рисунок 3.1 – Важнейшие источники данных, используемых «фабрикой платежей», ее основные функции

Существенной при работе с денежными потоками становится оптимизация платежных операций. Для этого в практику торговых предприятий можно привести опыт промышленных предприятий по работе с субподрядчиками и организовать «фабрику платежей». В данном случае акцент делается не на оценке деятельности, а на эффективности бизнес-процессов, выполняя функцию казначейства. Это позволит выявить слабые места и повысить эффективность в работе с денежными потоками. Этот подход не сработает на торговых предприятиях формата «у дома», поскольку у них малое количество операций. Зато, если в больших предприятиях их много и зачастую выполняют их разные люди, поэтому потери будут даже на простых процессах. Фабрика платежей замыкает на себе и формирование отчетности. Таким образом, цикл замыкается, формируется алгоритм, в соответствии с которым

данные потоков автоматически подгружаются в формируемые отчеты, которые передаются как внутренним, так и внешним пользователям. Для того чтобы это заработало, нужно параллельно решить еще одну задачу: построить общую информационную систему. Информация в ней актуальна «здесь и сейчас», доступна он-лайн, а не «спустя какое-то время».

Такая схема позволит каждому сотруднику на своем рабочем месте получать оперативную информацию и проводить нужный анализ.

Фабрика платежей позволит управлять всеми системами, входящими в поток информации, следовательно, совокупностью всех денежных потоков. Она может стать специально созданным подразделением в составе торгового предприятия или частью бухгалтерии, которому передадутся определенные бизнес-процессы всей организации. Наибольшие изменения затронут маршруты согласований, загрузки банковских выписок, контроль лимитов и условий договоров, а также коммерческие процессы, например, подготовку к переходу на платежные дни.

Процесс управления денежными потоками на предприятии торговой сферы понимается в широком и узком смысле, с чем и связано функционирование фабрики платежей. Если фабрика платежей будет предназначена только для управления в рамках хозяйственной деятельности предприятия, то она будет поддерживать работоспособность платежной функции. Такая ее функция отражает узкий смысл (в данном случае управление ликвидностью). При таком функциональном распределении фабрика будет управлять расчетным счетом, проведением оплат, а так же организовывать и контролировать зарплатные проекты. В широком смысле функции фабрики будут расширяться за счет деятельности по инвестициям временно высвободившихся денежных средств, осуществление кредитования текущей деятельности с учетом хеджирования процентных и валютных рисков.

Таким образом, важнейшей задачей «фабрики платежей» становится рациональное управление появляющимися свободными средствами на счетах предприятия. Оценить эффективность такого подхода можно тогда, когда

инвестиционная активность резко возрастает, происходит реструктуризация имеющихся кредитов в другие, отличающиеся более выгодными условиями.

Чтобы механизм фабрики заработал нужно, чтобы все имеющиеся у предприятия центры платежей по работе с конкретными банками объединились в единую платежную систему. Тогда эта система будет нести ответственность за процессы планирования и выполнения расходных операций. Таким образом, мы получаем структуру, выполняющую, по сути, функционал «внутреннего банка», которая берет на себя контроль и организацию работы с банками внешними.

Кроме того, следует ввести фабрику в процесс автоматизации бизнес-процессов. Ярким примером такого взаимодействия может стать блок взаиморасчетов с контрагентами.

Преимущества единой централизованной фабрики платежей:

- Освобождение корпоративного центра/предприятий от рутинных операций, например, от формирования платежного календаря, проведения платежей, выделение за счет этого большего количества времени на анализ, принятие управленческих решений и/или создание возможности для дальнейшей оптимизации численности сотрудников корпоративного центра.

- Сокращение затрат на финансовую службу предприятий, в том числе оптимизация численности персонала и сокращение затрат на IT-инфраструктуру, внедрение и поддержку IT-систем.

- Возможность получения более благоприятных условий при работе с банками, в том числе более качественного банковского обслуживания за счет централизации операций и переговорного процесса.

- Усиление контроля за счет разделения полномочий по осуществлению контрольных процедур между предприятиями и платежной фабрикой.

- Повышение эффективности и качества проведения операций (например, снижение количества ошибок при оформлении документов) за счет выделения специализированного ресурса на конкретные процессы (например, валютного контроля, согласования договоров).

Выбор структуры «фабрики платежей» зависит от ряда юридических и организационных факторов, а также от смежных бизнес-процессов. В рамках торговых предприятий рассматриваются разные варианты, но, по мнению автора исследования наиболее подходящей является схема с двумя платежными центрами. Это позволяет эффективно организовать платежный процесс Группы с учетом временного фактора, использования уже имеющегося человеческого ресурса и близости операционных единиц.

Возможные варианты юридической организации также подверглись анализу. Был предложен вариант (трудоустройство плательщиков по совместительству) с учетом всех рисков и возможных дополнительных расходов, что особенно актуально в условиях оптимизации издержек.

Есть и распространенные «подводные камни», встречающиеся при внедрении, на которые нужно обратить особое внимание.

1) Наличие в Группе более одной IT-системы, что подразумевает значительные дополнительные усилия для полноценного функционирования «фабрики».

2) Выбор подходящей юридической организации с учетом всех рисков. При разработке архитектуры фабрики платежей необходимо учитывать существующие нормативно-правовые ограничения, например, норматив ЦБ, устанавливающий ограничения о передаче права распоряжения денежными средствами компании.

3) Незрелость смежных и поддерживающих процессов. Например, если на предприятии нет единой информационной системы, не введены принципы бюджетных лимитов для контроля расходования денежных средств, не централизована по единым принципам коммерческая деятельность компаний, на создание единой системы управления платежами может потребоваться гораздо больший период времени. В этом случае целевые параметры фабрики платежей на выходе могут существенно отличаться от запланированных.

В современной экономической ситуации предприятия открывают счета сразу в нескольких банках, надеясь этим снизить уровень рисков. Количество

банков варьируется и зависит от активности компании. При отсутствии единой фабрики платежей этот факт является фактором снижения доходности, поскольку увеличиваются расходы на банковское обслуживание. Связано это с возрастающей нагрузкой на делопроизводителя, основанной на выполнении дополнительной технической работы (обновление доверенностей, создание карточек с образцами подписей и т.д.). Поэтому руководителю торгового предприятия придется решать эту проблему, а это вновь отток ресурсов от основного вида деятельности.

В предложенном проекте на «фабрике платежей» предполагается введение от трех до пяти ставок. Несмотря на малое количество этого достаточно, чтобы эффективно обслуживать всю федеральную сеть изученных торговых магазинов.

В предполагаемых должностных инструкциях сотрудников «фабрики» будут заложены следующие параметры:

- выбор банков-партнеров;
- организация мини-тендеров между банками для поиска оптимальных условий тарифного обслуживания;
- осуществление документооборота с банками;
- контролирующие функции в отношении кредитных лимитов, поступлений и ковенант.

Чтобы фабрика в полном объеме смогла достичь своей цели (эффективная централизация платежей) необходимо четко регламентировать процессы имеющейся бухгалтерской системы.

Таким образом, необходимо полностью автоматизировать документооборот, усилить контроль над платежным календарем, сделать работу бухгалтерии централизованной, что позволит сократить операционные затраты вне зависимости от территориального расположения фабрики платежей.

Тогда поэтапное выполнение проведения счета на торговом предприятии через фабрику платежей может выглядеть так (рисунок 3.2):

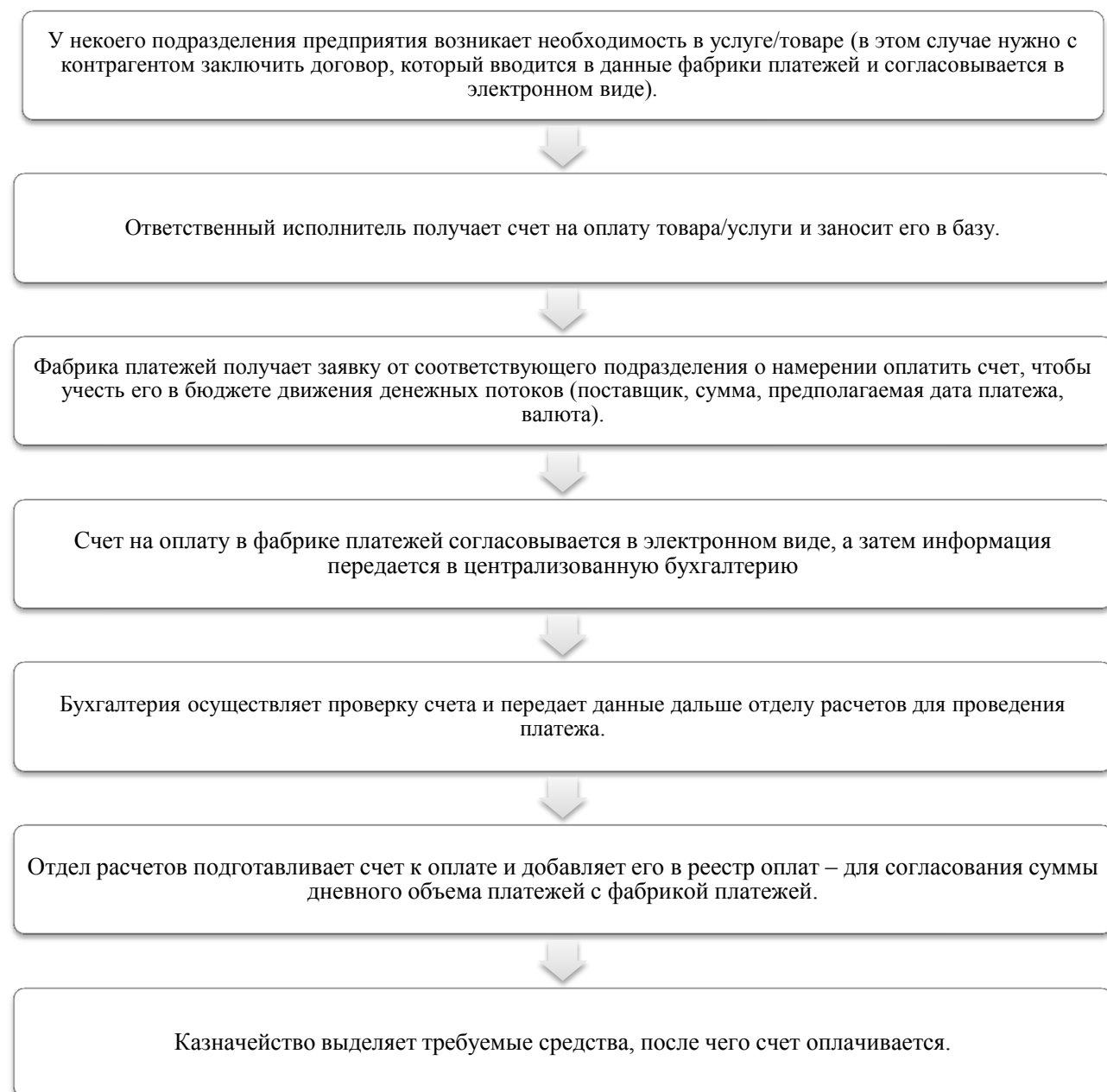


Рисунок 3.2 - Поэтапное проведение счета и выполнение платежа в компании через фабрику платежей

В условиях современной экономики, где имеется теневой сектор, существует риск мошенничества. Фабрика позволит предотвратить подобные операции.

Для решения этой проблемы самым простым решением станет разделение обязанностей между сотрудниками или подразделениями. Например, один

сотрудник согласовывает условия сделки, но не перечисляет средства, а второй проверив эти условия, совершает перечисление туда средств.

Торговые предприятия, пользующиеся услугами фабрики платежей, должны создать централизованный орган управления ликвидностью, роль которого выполняет казначейство. Можно обозначить следующие принципы управления ликвидностью (рисунок 3.3):

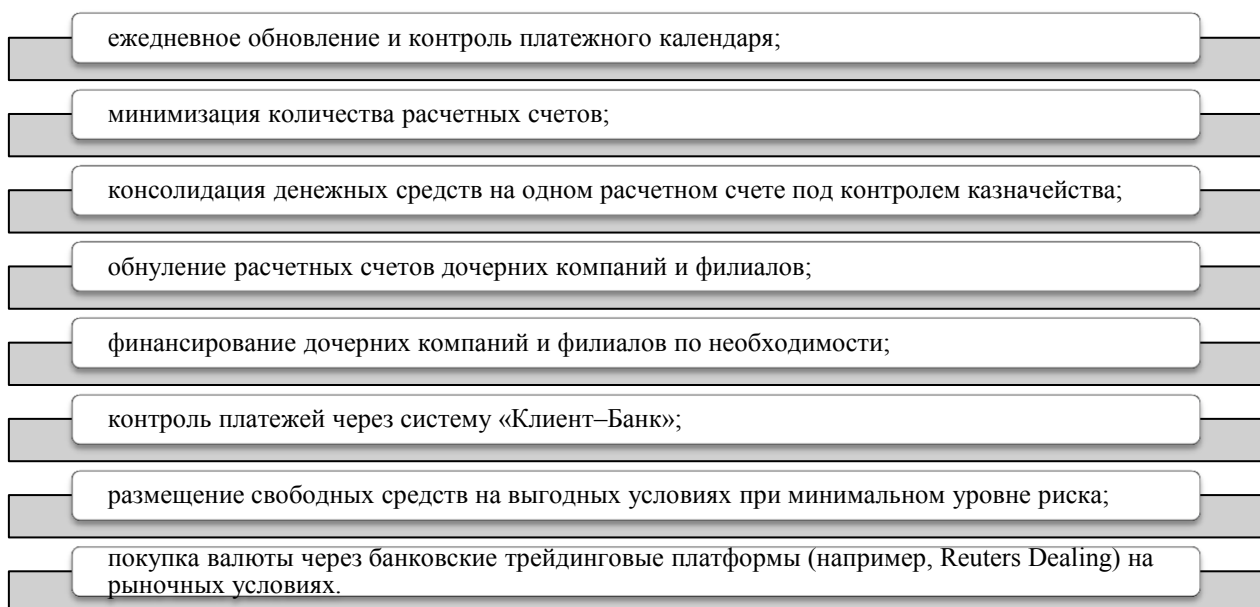


Рисунок 3.3 - Ключевые принципы управления ликвидностью

По рисунку видно, что принцип деятельности «фабрики платежей» достаточно прост. Торговое предприятие обслуживает единый банк, филиалы которого имеют представительство во всех регионах России.

Деньги каждого магазина зачисляются в конкретный филиал банка, но все управление осуществляется через фабрику платежей по наиболее выгодным тарифам вне зависимости от региона.

Не следует забывать о таком факте, как взаимодействие торговых предприятий с иностранными контрагентами, что приводит к возможности появления валютных финансовых рисков. И в этом фабрика платежей имеет собственную выработанную с руководством торгового предприятия позицию. Параметры этой позиции представлены на рисунке 3.4.



Рисунок 3.4 – Ключевые параметры деятельности «фабрики платежей» на валютном рынке

Еще одна немаловажная функция фабрики платежей – получение прибыли при инвестировании свободных денежных средств. Исходя из объема консолидированных в казначействе денежных средств, сроков их движения, а также возможности отслеживать всю ситуацию по компании в целом, можно определить наиболее выгодные условия по их размещению. Инструменты инвестирования определяются финансовой политикой организации и внутренними нормативными документами. В целом же большинство компаний при размещении руководствуется следующими принципами: сохранность, ликвидность, доходность, приоритет интересов компании, диверсификация. При этом сохранность и ликвидность остаются приоритетными, поскольку основной функцией казначейства остается обеспечение платежной функции компании. Также стоит отметить, что с увеличением объема размещаемых средств на депозитах банки в большинстве случаев предлагают компаниям более привлекательные ставки.

3.2. Эффект от внедрения «Фабрики платежей»

Чтобы иметь возможность оценить эффект от фабрики платежей необходимо выделить критерии этой оценки (рисунок 3.5).

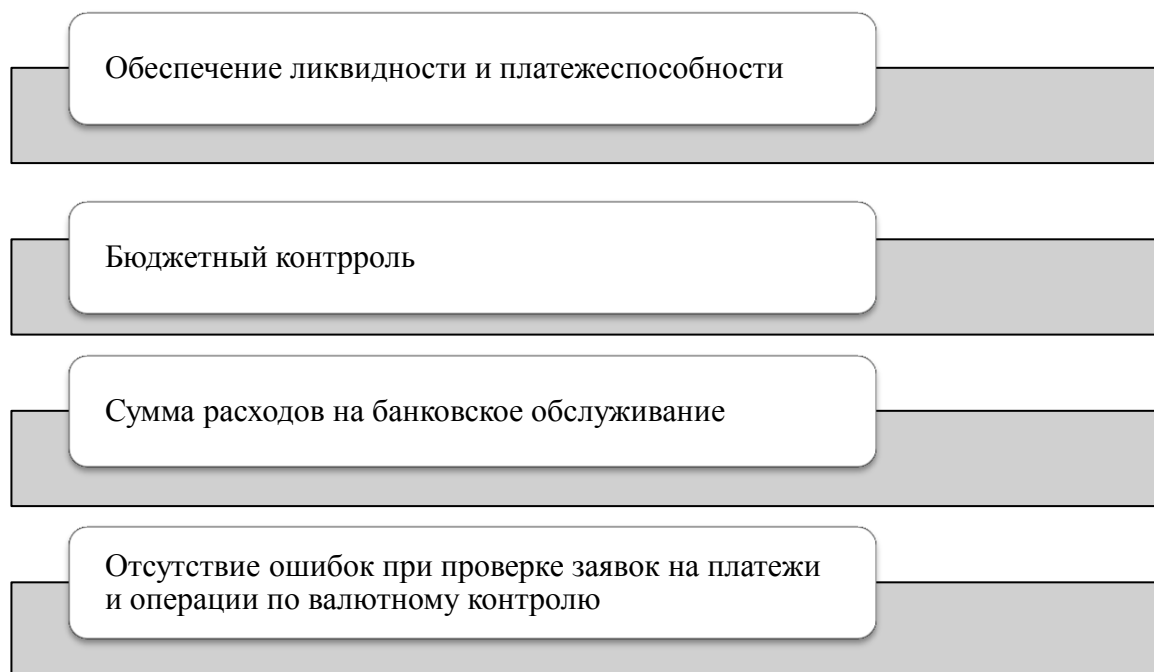


Рисунок 3.5 – Критерии оценивания «Фабрики платежей»

Преимущества внедрения фабрики платежей заключаются не только в удобстве, но и в оптимизации всех без исключения казначейских процессов компаний группы:

- с одновременной централизацией финансовой функции внедрение фабрики платежей позволило оптимизировать численность службы на 35% вследствие повышения скорости исполнения транзакции в результате стандартизации казначейских процессов и используемых технологий;
- четкая регламентация процессов взаимодействия платежных центров и операционных компаний позволила повысить их эффективность и скорость реализации;
- усилен централизованный контроль над оттоком денежных средств;
- ввиду внедрения строгой платежной дисциплины повышено качество прогнозирования ликвидности компаний.

В заключении следует отметить, что немаловажным плюсом внедрения фабрики платежей является более быстрая и качественная реализация

дальнейших проектов по оптимизации работы не только бухгалтерии, но и компании в целом.

Создание фабрики платежей позволяет повысить эффективность управления денежными средствами, сократить затраты на исполнение платежных операций, а также повысить платежную дисциплину и контроль за расходными операциями дочерних компаний.

При внедрении фабрики платежей взаимодействие с банками и контрагентами в части осуществления платежей осуществляется централизованно, что обеспечивает повышение уровня контроля над операциями предприятия и сокращение издержек.

При этом повышение эффективности связывают с:

- более точным прогнозированием ликвидности с целью недопущения кассовых разрывов;
- управлением взаимоотношением с банками с целью получения наиболее выгодных условий обслуживания;
- повышением степени автоматизации и централизации выполнения казначейских операций для расширения функций казначейства, обеспечения более качественной и оперативной информации для принятия управленческих решений;
- реализацией мер по управлению оборотным капиталом для повышения финансовой устойчивости и снижения зависимости от внешнего финансирования.

Управление валютным и процентным риском является актуальным для казначейств компаний, ведущих активную внешнеторговую деятельность или привлекающих кредиты в зарубежных банках.

Тенденция на централизацию управления казначейской функцией фабрики платежей наиболее четко прослеживается на примере управления взаимоотношениями с банками.

При решении о выборе банка, в котором будут обслуживаться торговые предприятия, вопрос решается коллегиально. Зачастую, критерии выбора уже

определены в казначейской политике компании, а для международных компаний обслуживающие банки определяются на глобальном уровне. Это позволяет добиваться снижения расходов на банковское обслуживание за счет установления единых для всей группы предприятий тарифов.

Очевидно, стремление компаний обращать повышенное внимание на процесс отбора банков (на основе таких показателей, как качество обслуживания, доступность и стоимость финансирования, размеры комиссий) и как следствие — сокращение числа обслуживающих банков (65% участников используют в РФ услуги не более пяти банков).

В ходе исследования были определены критерии, которыми компаниям следует руководствоваться при выборе банка для управления денежными потоками.

1. Самым значимым критерием является участие банка в финансировании основного бизнеса предприятия.

2. Не менее важным критерием можно считать качество обслуживания в рамках управления денежными потоками и средствами, надежность банка, определяющим выбор банка для управления денежными средствами.

3. Значимы, но не критичны стоимость банковского обслуживания и качество работы службы поддержки клиентов (в том числе, возможности получения отчетности по казначейским операциям).

4. Рубежным критерием, который учитывается, становится удобство использования и надежность работы системы «банк - клиент», а также, интеграционные возможности систем банка и компании.

Наравне с критериями можно отметить ряд факторов, определяющих выбор российских банков в качестве обслуживающих:

- высокая капитализация и ликвидность;
- возможность оказывать весь спектр банковских услуг;
- широкая зона присутствия в РФ.

При этом самим банкам стоит обратить свое внимание на некоторые моменты, которые «отталкивают» потенциальных клиентов:

- гибкость при пересмотре тарифов;
- внутреннюю координацию служб;
- улучшение функциональности систем «Банк-клиент» и «Расчетный центр».

Что касается филиалов зарубежных банков, то факторами, определяющими их выбор, становятся:

- гибкость в комплекте с опытом работы на финансовом рынке Российской Федерации;
- поддержка платежных систем на глобальном уровне;
- удобство и функциональность системы «Банк - клиент».

Данные рекомендации позволят фабрике платежей эффективнее организовать свою работу с банками.

Предполагаемый экономический эффект от внедрения «фабрики платежей» может быть выражен качественным и количественным эффектами.

Качественный эффект

- Усиление контроля над денежными потоками.
- Повышение уровня финансовой дисциплины.
- Четкое распределение ролей и ответственности.
- Стандартизированные технологии и процессы за счет единого ИТ-решения и регламентной документации.
- Централизация и усиление процедур контроля над казначейскими процессами.
- Построение «центра экспертизы» и повышение квалификации сотрудников.

Количественный эффект

- Сокращение трудозатрат на выполнение казначейских функций на 56%.
- Снижение стоимости банковского обслуживания и сокращение количества банковских счетов.

- Оптимизация и повышение доходов от размещения денежных средств за счет сокращения величины свободных денежных средств на расчетных счетах.
- Снижение уровня операционных рисков.
- Получение оперативной информации о ликвидности, обеспечивающей скорость принятия управленческих решений.
- Эффективное перераспределение денежных средств внутри предприятия с одновременной централизацией финансовой функции внедрение фабрики платежей позволит оптимизировать численность службы на 35% вследствие повышения скорости исполнения транзакции в результате стандартизации казначейских процессов и используемых технологий.

Заключение

Денежный поток с позиций финансовой логистики это поток денежных средств, циркулирующих в определенной внутренней системе, и между внешней средой и этой внутренней системой.

Денежный поток представляет собой целевое целенаправленное распределение денежных ресурсов в логистической финансовой системе организации. Логистическая среда предприятия предоставляет возможность движения денежных потоков во внутрисредовом пространстве (например, потоки между структурными подразделениями торгового предприятия), а так же они могут быть направлены и во внешнюю среду (например, к контрагентам, с которыми предприятие сотрудничает).

Внедрение интегрированной логистической системы позволяет использовать принцип синергичности в управлении денежными потоками. Этот принцип построен на факте, что согласованность действий, на которую направлена логистика, во всех процессах на торговом предприятии позволяет получить больший эффект, нежели улучшение функционирования отдельных элементов.

Использование методов логистики (особенно если они применяются во всех процессах торгового предприятия) позволяет максимально увеличить доходы, за счет минимизации потерь и защиты от рисков.

В современной экономике логистика устойчиво заняла свою долю на рынке прикладных задач управления современным предприятием торговли. Для общепризнанных областей менеджмента (управление проектами, маркетинг, финансовый, инвестиционный и инновационный менеджмент и т.д.) используется логистика к объектам управления и соответствующие методы и инструменты. Наличие на торговом предприятии логистического подразделения является требованием времени, если оно желает быть преуспевающим в конкурентной борьбе. С точки зрения выполнения

прикладных задач логистика наиболее востребована для оптимизации управления денежными потоками.

В практике торговых предприятий и в теории экономических производственных отношений привычным стало использование не только логистической терминологии, но и ее самой в снабжении, складировании, в запасах, на транспорте. Естественным, что именно в этих процессах логистический подход наиболее востребован. В этих направлениях он достаточно полно изучен, обеспечен большим количеством методических рекомендаций и описанием практики внедрения на предприятия. Регулярно проводятся научные и практические конференции по вопросам использования логистики на транспорте, складе, и в управлении запасами. Разработано достаточное количество учебных программ в этом русле.

Торговая и банковская сферы являются относительно новыми отраслевыми направлениями логистики. К ним примыкают сопричастные сферы, такие как таможня, строительство, налоговая деятельность и другие. Так, денежные потоки начинают играть важную роль не только в экономической деятельности, но и становятся неотъемлемой частью финансовой логистики.

В рамках магистерского исследования были изложены и проанализированы основные направления финансовой логистики, а также денежные потоки как составляющая этой области.

В настоящее время отечественные торговые предприятия функционируют в условиях нестабильности экономической среды. Этот факт требует от управленцев искать эффективные методы, снижающие затраты и риски предприятий и повышающие их доходность и конкурентоспособность. Ярким примером таких методов стали методы логистики.

Логистическая деятельность любого предприятия неразрывно связана с движением материальных, информационных и денежных потоков. Денежные потоки обслуживают практически все аспекты хозяйственной деятельности предприятия. Финансовый поток с позиции логистики представляет собой

целевое целенаправленное распределение денежных ресурсов в логистической финансовой системе организации, основными параметрами которых являются объем, время и направление.

Актуальность темы обусловлена тем, что от полноты и своевременности сопровождения, материальных и информационных потоков финансовыми зависят результаты основной деятельности предприятия, степень его финансовой устойчивости и платежеспособности, конкурентные преимущества, необходимые для текущего и перспективного развития. Поэтому знание и умение использовать логистические методы в управлении денежных потоков - залог успешной деятельности любого предприятия.

В ходе выпускной квалификационной работы были сделаны следующие выводы:

1. Денежный поток – целенаправленное движение денежных ресурсов, которое сопровождает материальный и информационные потоки в логистической системе предприятия в целом. Денежные потоки выполняют ряд важных функций по обеспечению, учету и координации движения ресурсов в логистических процессах.

2. Существуют основные два вида факторов, которые влияют на движение денежных потоков – это внутренние и внешние.

В современной системе управления торговым предприятием используется множество методов (в том числе финансовые учет, анализ, контроль и другие). Они же становятся основой логистического подхода к управлению финансовыми потоками.

3. Из вышеперечисленных методов наиболее часто используется метод прогнозирования. Каждое предприятие хочет знать, к чему оно придет в итоге, как будет развиваться и что нужно сделать, чтобы устранить преграды для развития.

4. Основная цель финансового анализа заключалась в получении ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового

состояния торговых предприятий известных сетей, и просмотреть движение денежных потоков на этих предприятиях.

5. И в результате финансового анализа было выявлено шесть показателей финансового положения организации, которые носят исключительно положительные значения:

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами демонстрирует исключительно хорошее значение, равное 2,009;

- коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью соответствует нормативному значению;

- полностью соответствует нормативному значению коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности;

- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств.

6. Наряду с позитивными результатами анализа были выделены и показатели, которые отрицательно характеризуют финансовую ситуацию торговых предприятий:

- ниже принятой нормы коэффициент абсолютной ликвидности;

- рентабельность активов торговых предприятий низкая (например, 5,5 % в среднем по исследуемым торговым объектам за 2015 год);

- отрицательная тенденция рентабельности продаж (в среднем по анализируемым предприятиям торговых сетей -8,8 % от рентабельности за аналогичный год, предшествующий отчётному).

7. В результате финансового анализа предприятий торговли были получены следующие выводы: финансовое положение анализируемых предприятий может быть охарактеризовано как достаточное, а финансовые результаты как удовлетворительные. Итоговая оценка финансового состояния предприятий составила ВВВ – положительное состояние, которое говорит о способности предприятия отвечать по своим обязательствам в краткосрочной перспективе.

8. Для обеспечения постоянной платежеспособности предприятий сферы торговли разрабатывается политика управления денежными активами, которая заключается в оптимизации их величины. На основе полученных данных было проведено прогнозирование для того, чтобы выявить возможность использовать «Фабрику платежей» на торговых предприятиях и дальнейшее ее развитие в сложной экономической ситуации.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04 ноября 2014 г.)
2. Федеральный Закон от 08 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (принят ГД ФС РФ 14 января 1998 г.), (ред. от 05 мая 2014 г.)
3. Федеральный Закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (ред. от 31 декабря 2014 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 09 января 2015 г.)
4. Александров О.А. Логистика: учебное пособие. / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. – М.: МПА-ПРЕСС, 2014. – 192 с.
5. Алпатов, Г.Е. Деньги. Кредит. Банки : учебник. / Г.Е. Алпатов. - М.: ТКВелби, Изд-во Проспект, 2013. - 624 с.
6. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – 368 с.
7. Астахов В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: учебное пособие / В.П. Астахов. - Рн/Д: Феникс, 2014. - 479 с.
8. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта : учеб.пособие. / И.Т. Балабанов. - М. : Финансы и статистика, 2014. - 80 с.
9. Большаков А.С. Финансовая логистика на предприятии: сущность, цели, принципы и методы управления // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2014. – №1. – С. 19-28.
10. Брынцев А. Финансовая логистика – новый взгляд // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. – №3. – С. 38-45.
11. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.

12. Гуржий, Н.А. Анализ денежных потоков организации / Н. А. Гуржий // Актуальные вопросы экономических наук. - 2015. - № 43. - С. 10 - 12.
13. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие для бакалавров / И.М. Дмитриева. - М.: Юрайт, 2014. - 306 с.
14. Доронина А. И. Методы анализа и оптимизации денежных потоков в современных условиях / А.И. Доронина // Молодой ученый. - 2016. - №3. - С. 491-494.
15. Канке А.А. Основы логистики: учебное пособие. / А.А. Канке, И.П. Кошечкина – М.: КноРус, 2015. – 576 с.
16. Карпова Т.П., Карпова В.В. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков: учебное пособие. — М.: Инфра-М, 2016 — 304 с.
17. Кеменов А. В., Управление денежными потоками организации: учебник для вузов/ Кеменов А. В. - Москва: Монография, 2015. - 192 с
18. Кизим А.А. Финансовые потоки как объект изучения финансовой логистики / А.А. Кизим, Р.А. Крайнов // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – № 8. – С. 23-29.
19. Климова Н.В. Экономический анализ (теория, задачи, тесты, деловые игры): учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 200 с.
20. Ковалева Н.А., Скирта А.В., Матвеев А.Н. Актуализация подходов к применению традиционных методов и приемов финансового анализа организации // Современная актуарная наука, страхование и финансы: сборник научных трудов по материалам I Междунар.науч.-практ. Конференции 31 октября 2016 г. Казань: НОО «Профессиональная наука», 2016 — С. 45-49.
21. Коваленко, О.Г. Система управления денежными потоками предприятия / О. Г. Коваленко // Молодой ученый. - 2014. - №20. - С. 295-297.
22. Коммерческая логистика: учеб. пособие / под общ. Ред. Н.А. Нагапетьянца. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 253 с.

23. Косиняева Н. С., Сидорин А. А. Основные направления оптимизации денежных потоков / Н.С.Косиняева // Молодой ученый. - 2016. - №12.5. - С. 42-44.
24. Кулаговская Т. А. Управление финансовыми потоками с позиций финансовой логистики и финансового менеджмента // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2014. – №6.– С. 111-117.
25. Курбатова О.Р. Денежные потоки организации как объект управления // Вестник Владимирского Государственного Университета им. А.Г и Н.Г. Столетовых. Серия: экономические науки — 2014 — №1. — С. 82-89.
26. Лукасевич И.Я., Жуков П.Е. Управление денежными потоками: Учебник. — Инфра-М, 2016 — 184 с.
27. Махонина, Е. А. Управление денежными потоками предприятия / Е. А. Махонина, Е. Б. Вокина // Молодой ученый. - 2015. - №11.3. - С. 53-55.
28. Миронова А. М. Проблема учета анализа и аудита денежных средств / А.М. Миронова // Молодой ученый. - 2016. - №1. - С. 419-422.
29. Мицек С.А. Краткосрочная финансовая политика на предприятии: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2014. – 244 с.
30. Морозко, Н.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 224 с.
31. Невешкина, Е.В. Бухгалтерский учет в торговле: Практическое пособие / Е.В. Невешкина, О.И. Соснаускене, Е.Г. Шредер. – М.: Дашков и К, 2014. – 412 с.
32. Ревинская Л.Ю. К вопросу о денежных потоках компании и денежных потоках холдинга // Экономические науки России и за рубежом — 2015 — №11. — С. 29-43.
33. Турманидзе, Т. У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Т. У. Турманидзе, – М.: Экономика, 2011. – 478 с.
34. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник. – 2-е изд. / под ред. А.А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 510 с.

35. Финансы: учеб. пособие / под ред. проф. А.М.Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 384 с.
36. Формирование платёжного календаря теплоэнергетической компании / Владимирова О.А., Дронова Ю.В., Кондратьева Т.В. // Научные исследования и разработки молодых ученых, 2015. - № 5. - С. 193-201.
37. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 456 с.
38. XYZ-анализ // Клуб логистов. URL: www.logists-old.anvamedia.com/content/xyz-analiz (дата обращения 15.01.2015).
39. Гутова А.В. Управление денежными потоками: теоретические аспекты // Финансовый менеджмент URL: <http://www.finman.ru/articles/2004/4/2302.html> (дата обращения 26.11.2015).
40. Методология принятия логистических решений // Административно-управленческий портал URL: www.aup.ru/books/m95/5_4.htm (дата обращения 24.12.2016).
41. Методы анализа финансовой отчетности // Finanaliz.ru URL: <http://www.finanaliz.ru/metodi-analiza-finansovoi-otchetnosti/> (дата обращения 16.02.2015).
42. Официальный сайт госкомстата РФ [электронный ресурс]//<http://www.gks.ru/> (дата обращения: 21.10.2016).
43. Просвиркин, Б. Л. «Управление товарным ассортиментом и логистика в розничной торговле» www.logistika-prim.ru 2013 N8.
44. Торговая логистика [Электронный ресурс] // Росработа : [сайт]. - 04.02.16. Режим доступа - Режим доступа: <http://community.rosrabota.ru/post/4767/>
45. Точно-в-срок (just-in-time) // Управление производством URL: www.up-pro.ru/encyclopedia/just-in-time.html (дата обращения 29.12.2016).
46. Управление цепочками поставок (SCM) // Hetnet consulting: информационные технологии и консалтинг URL: www.hetnet.ru/business/solutions/20 (дата обращения 10.01.2016).

47. European grocery retail 2020: winning ways to play. URL: http://supplychain.eu/media/file/Strategyand_European-grocery-retail-2020.pdf (дата обращения: 01.11.2017).

48. Gerlsbeck R. Global private-label market share to double by 2025. URL: <http://www.canadiangrocer.com/research/global-private-label-market-share-to-double> (дата обращения: 01.11.2017).

49. INFOLine Retail Russia TOP-100. URL: <http://infoLine.spb.ru/infoLine-retailer-russia-top-100/> (дата обращения 01.11.2016).

50. Retail Sales Worldwide Will Top \$22 Trillion This Year. URL: <http://www.emarketer.com/Article/Retail-Sales-Worldwide-Will-Top-22-Trillion-This-Year/1011765> (дата обращения: 01.11.2017).

51. Retail trends 2015: Embracing innovation. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consumer-Business/gx-cb-global-powers-of-retailing.pdf> (дата обращения 10.11.2017).

52. Shoppers across Europe are buying more Private Label. URL: <http://www.plmainternational.com/industry-news/private-label-today> (дата обращения: 21.10.2017).

53. The future of Grocery: report of AC Nielsen. 2015. URL: <http://www.nielsen.com> (дата обращения: 12.12.2016). 21. The state of private label around the world AC Nielsen. URL: <http://www.nielsen.com/eg/en/insights/reports/2014/the-state-of-private-label-around-the-world.html> (дата обращения: 01.11.2017).

54. The top 5 Consumer driven trends in retail: report of Baasarvoice. URL: http://resources.bazaarvoice.com/rs/bazaarvoice/images/Bazaarvoice_WP_Top5_Consumer-Driven_Trends_Retail.pdf (дата обращения: 28.10.2017).

55. Top 10 Disruptive Retail Trends for 2016. URL: <http://www.chainstoreage.com/article/top-10-disruptive-retail-trends-01> (дата обращения: 09.11.2017).

56. Yong S. Competing Against Private Label. URL:
<http://www.prsresearch.com/prs-insights/article/competing-against-private-label>
(дата обращения: 09.11.2017).

Приложения

Приложение 1

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н;
от 06.04.2015 № 57н)

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 20 17 г.

Организация	Публичное акционерное общество "Магнит"	по ОКПО	70771130
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	2309085638
Вид экономической деятельности	аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом	по ОКВЭД	68.20.2
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное акционерное общество / Частная собственность	по ОКОПФ/ОКФС	12247 16
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКЕИ	384 (385)
Местонахождение (адрес)	350072, г. Краснодар, ул. Солнечная, д. 15/5		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 17 г. ³	На 31 декабря 20 16 г. ⁴	На 31 декабря 20 15 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	329 459	323 461	831 223
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	111 545 343	92 277 442	55 893 042
	Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	1190	2 906	2 236	1 724
	Итого по разделу I	1100	111 877 708	92 603 139	56 725 989
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	240 716	185 417	54
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	0	14
	Дебиторская задолженность	1230	422 543	452 900	17 308 335
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	9 125	9 892	18 697 269
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	289	145	274
	Прочие оборотные активы	1260	24	40	42
	Итого по разделу II	1200	456 697	648 394	36 005 988
	БАЛАНС	1600	112 334 405	93 251 533	92 731 977

Продолжение приложения 1

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 17 г. ³	На 31 декабря 20 16 г. ⁴	На 31 декабря 20 15 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	570 010	570 010	570 010
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0) ⁷	(0) ⁷	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	41 988 451	41 988 451	41 988 454
	Резервный капитал	1360	142	142	28 501
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	21 241 901	32 395 296	232 036
	Итого по разделу III	1300	63 800 504	74 953 899	42 819 001
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	20 000 000	30 000 000	40 000 000
	Отложенные налоговые обязательства	1420	8 118	8 920	12 152
	Оценочные обязательства	1430	0	0	12 689
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	20 008 118	30 008 920	40 024 841
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	31 018 000	26 418 050	5 000 000
	Кредиторская задолженность	1520	11 967 796	137 184	151 179
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	1 379	568	466
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	42 987 175	26 555 802	5 151 645
	БАЛАНС	1700	126 795 797	131 518 621	87 995 487



Руководитель

(подпись)

Галицкий С.Н.

(расшифровка подписи)

23 марта 20 18 г.

Примечания

Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. N 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации N 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

- Указывается отчетная дата отчетного периода.
- Указывается предыдущий год.
- Указывается год, предшествующий предыдущему.
- Некоммерческая организация именует указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
- Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

(в ред. Приказа Минфина России
от 06.04.2015 № 57н)

Отчет о финансовых результатах
за отчетный год **20 17** г.

за отчетный год 20 17 г.		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	31	12	2017
Организация	Публичное акционерное общество "Магнит"	по ОКПО	70771130		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	2309085638		
Вид экономической деятельности	аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом	по ОКВЭД	68.20.2		
Организационно-правовая форма/форма собственности		по ОКОПФ/ОКФС	12247	16	
Публичное акционерное общество / Частная собственность		по ОКЕИ	384 (385)		
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)					

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За отчетный год 20 17 г. ³	За отчетный год 20 16 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	1 354 260	1 097 119
	Себестоимость продаж	2120	(1 167 157)	(822 222)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	187 103	274 897
	Коммерческие расходы	2210	(9 246)	(4 416)
	Управленческие расходы	2220	(102 777)	(113 585)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	75 079	(156 895)
	Доходы от участия в других организациях	2310	24 000 000	32 800 000
	Проценты к получению	2320	230	122
	Проценты к уплате	2330	(5 846 450)	(3 245 050)
	Прочие доходы	2340	5 600	6 989
	Прочие расходы	2350	(4 613)	(27 737)
	Прибыль (убыток) до налогообложения		76 297	136 270
	Текущий налог на прибыль	2410	(14 940)	(29 899)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	1 502	1 049
	Изменения отложенных налоговых обязательств	2430	- 1 377	59
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	- 890	1 144
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	58 797	107 430

Продолжение приложения 2

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	отчетный год	отчетный год
			За _____ 20 17 г. ³	За _____ 20 16 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода ⁵	2500	29 785 206	37 536 826
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0	0
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ Галицкий С.Н.
(подпись) (расшифровка подписи)
23 марта 20 18 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. N 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации N 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

**БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на 31 декабря 2017 года**

Организация	ПАО «М.видео»	Форма по ОКУД	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31.12.2017
Вид экономической деятельности	Деятельность по управлению финансово-промышленными группами	по ОКПО	71630621
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное акционерное общество/Совместная частная и иностранная собственность	ИНН	7707602010
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКВЭД	70.10.1
Адрес (адрес)	105066, г. Москва, ул. Нижняя Красносельская, д. 40/12, корп. 20	по ОКОПФ/по ОКФС	1 22 47/34
		по ОКЕИ	384

Наименование показателя	Пояснение	На 31 декабря 2017 года	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2015 года
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы		9 199	9 555	7 926
Финансовые вложения	3.1	6 533 647	5 223 647	5 223 647
Отложенные налоговые активы	3.9	3 564	2 693	501
Прочие внеоборотные активы		10 459	11 166	10 171
Итого по разделу I		6 556 869	5 247 061	5 242 245
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		1 336	692	1 214
Дебиторская задолженность	3.2	272 754	162 291	3 665 689
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	3.1	125 000	1 435 000	1 435 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	3.3	1 092	2 171	1 966
Прочие оборотные активы		-	1	15
Итого по разделу II		400 182	1 600 155	5 103 884
БАЛАНС		6 957 051	6 847 216	10 346 129
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	3.4	1 797 682	1 797 682	1 797 682
Добавочный капитал	3.5	4 648 903	4 648 903	4 648 903
Резервный капитал	3.6	269 652	269 652	269 652
Нераспределенная прибыль	3.7	220 428	118 593	3 627 372
Итого по разделу III		6 936 665	6 834 830	10 343 609
IV. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность		17 807	12 386	2 520
Оценочные обязательства		2 579	-	-
Итого по разделу IV		20 386	12 386	2 520
БАЛАНС		6 957 051	6 847 216	10 346 129

Генеральный директор



Ужахов Б.А.

21 марта 2018 года

**ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
за 2017 год**

Организация	ПАО «М.видео»	Форма по ОКУД	КОДЫ
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	0710002
Вид экономической деятельности	Деятельность по управлению финансово-промышленными группами	по ОКПО	31.12.2017
Организационно-правовая форма/форма собственности	Публичное акционерное общество/Совместная частная и иностранная собственность	ИНН	71630621
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКВЭД	7707602010
		по ОКФС	70.10.1
		по ОКЕИ	1 22 47/34
			384

Наименование показателя	Пояснение	2017 год	2016 год
Выручка	4.1	156 373	130 416
Себестоимость продаж	4.1	(3 982)	(2 890)
Валовая прибыль		152 391	127 526
Управленческие расходы	4.1	(123 024)	(110 435)
Прибыль от продаж		29 367	17 091
Проценты к получению	4.2	158 500	158 500
Прочие доходы	4.2	127	629
Прочие расходы	4.3	(37 772)	(41 392)
Прибыль до налогообложения		150 222	134 828
Текущий налог на прибыль	3.9	(49 258)	(50 435)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	3.9	(18 343)	(21 277)
Изменение отложенных налоговых активов	3.9	871	2 192
Чистая прибыль		101 835	86 585
СПРАВОЧНО			
Совокупный финансовый результат периода		101 835	86 585
Базовая прибыль на акцию	3.8	0,0006	0,0005
Разводнённая прибыль на акцию	3.8	0,0006	0,0005

Генеральный директор



**ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА
за 2017 год**

Организация	<u>ПАО «М.видео»</u>	Дата (число, месяц, год)	31.12.2017
Идентификационный номер налогоплательщика		Форма по ОКУД	0710003
Вид экономической деятельности	<u>Деятельность по управлению финансово-промышленными группами</u>	по ОКПО	71630621
Организационно-правовая форма/форма собственности	<u>Публичное акционерное общество/Совместная частная и иностранная собственность</u>	ИНН	7707602010
Единица измерения	<u>тыс. руб.</u>	по ОКВЭД	70.10.1
		по ОКОПФ/по ОКФС	1 22 47/34
		по ОКЕИ	384

Наименование показателя	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределённая прибыль	Итого
Величина капитала на 31 декабря 2015 года	1 797 682	4 648 903	269 652	3 627 372	10 343 609
Чистая прибыль	-	-	-	86 585	86 585
Дивиденды	-	-	-	(3 595 364)	(3 595 364)
Величина капитала на 31 декабря 2016 года	1 797 682	4 648 903	269 652	118 593	6 834 830
Чистая прибыль	-	-	-	101 835	101 835
Величина капитала на 31 декабря 2017 года	1 797 682	4 648 903	269 652	220 428	6 936 665

Генеральный директор



Ужадов Б.А.

21 марта 2018 года

Приложение 6

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н,
от 06.04.2015 № 57н,
от 06.03.2018 № 41н)

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Лента" по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической деятельности Оптовая и розничная торговля по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) 197374, Санкт-Петербург, ул. Савушкина, д.112

Коды		
0710001		
31	12	2017
71385386		
7814148471		
46.39, 47.11, 46.90		
12300	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2017 г. ³	На 31 декабря 2016 г. ⁴	На 31 декабря 2015 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	16 292	21 130,5	27213
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
	Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
	Основные средства	1150	0	0	0
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
	Финансовые вложения	1170	14 634	9 573	20 189 599
	Отложенные налоговые активы	1180	863	301	638 171
	Прочие внеоборотные активы	1190	684	860	11 696 895
	В т.ч. Незавершенное строительство	1191	633,5	0	5 067 563
	Авансы на капитальное строительство	1192	0	0	5 872 945
	Итого по разделу I	1100	33 106,5	31 863,5	43 492 386
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	2 205 071,5	1 534 939	22 574 010
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2 215 198	1 544 510	1 402 125
	Дебиторская задолженность	1230	15 885,5	5 026	15 909 548
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	20 927	2 976	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	0	0	0
	Прочие оборотные активы	1260	-4410143	-3069914	0
	Итого по разделу II	1200	46939	17537	39885683
	БАЛАНС	1600	80 045,5	49400,5	83378069

Продолжение приложения 6

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 17 г. ³	На 31 декабря 20 16 г. ⁴	На 31 декабря 20 15 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	53 646,50	39 734	1 271 715
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0) ⁷	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	14 360 119	14 360 119	91 251
	Резервный капитал	1360	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	28 390 048	18 514 074	26 406 263
	Итого по разделу III	1300	42 803 813,5	32 913 927	27 769 229
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	0	0	59 129 240
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	2 594 174
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	0	0	61723414
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	35 272 167	10 804 807	13 500 891
	Кредиторская задолженность	1520	56 896 400	49 012 520	48 862 362
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	383 781	344 087	391 985
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	92552348	60161414	62755238
	БАЛАНС	1700	135356161,5	93075341	152247881

Руководитель

"28"

марта



Маузов М.П.

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

Смирнова Е.И.

(расшифровка подписи)

Приложение 7

(в ред. Приказов Минфина России
от 06.04.2015 № 57н,
от 06.03.2018 № 41н)

Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 20 17 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Лента" по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН
Вид экономической деятельности Оптовая и розничная торговля по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	17
71385386		
7814148471		
46.39.47.11.46.90		
12300		16
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 12 месяцев 20 17 г. ³	За 12 месяцев 20 16 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	70 021	50 320
	Себестоимость продаж	2120	(16 670)	(37 649)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	53 351	12 671
	Коммерческие расходы	2210	(8 471)	(5 649)
	Управленческие расходы	2220	(7 139)	(5 211)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	37 741	1 811
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	2 002
	Проценты к получению	2320	923 902	845 277
	Проценты к уплате	2330	(10 058 650)	(11 958 615)
	Прочие доходы	2340	4 159 553	20 730 647
	Прочие расходы	2350	(860)	(1 040)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	36 881	2 773
	Текущий налог на прибыль	2410	(8 848)	(833)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	110 117	3 885 974
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	1 591 299	1 218 763
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	115 261	62 559
	Прочее	2460	-	5 616
	Чистая прибыль (убыток)	2400	28 033	1 940

Продолжение приложения 7

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 12 месяцев 20 17 г. ³	За 12 месяцев 20 16 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	9 875 975	26 866 870
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель

Матузова М.П.

Главный
бухгалтер

Смирнова Е.И.

" 28 "

марта

20 18 г.



(подпись)

(расшифровка подписи)