

РОЛЬ ФИРМЕННОЙ ТОРГОВЛИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Г.И. Гануш, чл.-корр. НАН Беларуси, д.э.н., профессор,
В.В. Липницкая, к.э.н., доцент, З.Г. Близнюк, ст. преподаватель
Белорусский государственный аграрный технический университет (г. Минск)*

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от выбранной стратегии поведения на рынке, целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. От того, как организовано производство и сбыт продукции, какие средства вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и в сфере обращения в денежной и материальной формах, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности. Однако, как показывают исследования, финансовая устойчивость в рыночной экономике зависит не только от правильности вложения финансовых ресурсов, но и от выбранного предприятием способа реализации произведенной продукции.

В условиях рынка существуют разнообразные каналы реализации собственной продукции. Производитель может реализовать товар либо через оптовые предприятия, либо напрямую через розничную сеть, либо через свои фирменные магазины, а также через другие каналы товародвижения (городские рынки, ярмарки, выставки-продажи и др.).

Для сельскохозяйственного предприятия выгодной и удобной является реализация товаров через собственный фирменный магазин, так как она способствует быстрому доведению товаров до потребителя за счет сокращения «лишних» звеньев в цепи товародвижения, что, в свою очередь, ведет к снижению совокупной величины товарных запасов. Кроме того, фирменная торговля выступает в качестве инструмента регулирования не только производства, но и сбыта, ориентируя производственную деятельность предприятия, его структурную политику на рыночный спрос.

Фирменная торговля как канал распределения является оптимальным для сельскохозяйственных предприятий, производящих скоропортящиеся продукты питания, поскольку при продаже через фирменный магазин обеспечивается сохранность товаров и их потребительских свойств, что позволяет наиболее полно удовлетворить интересы потребителей. Именно здесь даётся реальная оценка произведенной предприятием продукции, а также имеется возможность непосредственно получить информацию о конъюнктуре рынка.

Важным аспектом функционирования фирменной торговли является то, что магазины, являющиеся структурными подразделениями предприятий-производителей, не имеют своего расчетного счета и поэтому вся выручка, получаемая ими, инкассируется на расчетный счет предприятия, в чьем подчинении они находятся. Такой гарантированный возврат денежных средств при одновременном ускорении их оборота от производства до момента реализации способствует повышению эффективности работы предприятия. Кроме того, собственная торговая сеть не только обеспечивает своевременное поступление наличных денежных средств, но и способствует получению нужной оперативной информации о конъюнктуре рынка.

В течение последних лет в Беларуси наблюдалось заметное развитие сети фирменной торговли сельскохозяйственной продукцией. Вместе с тем, анализ этого процесса показывает, что результаты производственно-экономической деятельности предприятий фирменной торговли в значительной мере определяются эффективностью использования торговых площадей. Это можно продемонстрировать на примере Государственного предприятия «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского района Гомельской области.

Государственное предприятие «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского района имеет 13 магазинов, 8 из которых — фирменные. За 2009 г. численность магазинов в хозяйстве возросла на 5, при этом 8 магазинов получили статус «фирменный». Торговая площадь собственной торговой сети увеличилась за 2009 г. на 340 м² или на 24 % и составила 1 760 м², среднесписочная численность работников, занятых в этой сфере, практически не изменилась и насчитывает 185 работников.

Как показали расчеты, за анализируемый период произошло снижение розничного товарооборота и чистой прибыли в расчете на 1 м² торговой площади. Розничный товарооборот с 1 м² торговой площади снизился с 40,4 млн. руб. до 32,8 млн. руб. или на 18,8 %, чистая прибыль с 1 м² торговой площади также сократилась с 3,7 млн. руб. до 2,9 млн. руб. или на 21,6 %.

Анализ степени и характера влияния количества фирменных магазинов на результаты деятельности ведомственной торговли Государственного предприятия «Совхоз-комбинат «Заря» с помощью модели корреляционно-регрессионной зависимости показал, что розничный товарооборот повышается на 117 355 тыс. рублей при увеличении числа розничных магазинов на 1; с увеличением торговой площади на 1 м² товарооборот имеет тенденцию снижения в среднем на 1 734,9 тыс. руб. Численность работников оказывает стимулирующее воздействие на рост розничного товарооборота, т.е. с увеличением численности работающих на единицу наблюдается рост объема розничного товарооборота на 3 636 тыс. руб. Характер выявленной тенденции, возможно, обусловлен недостатками в организации использования торговых площадей фирменных магазинов, что при существующей организации торгового процесса, будет оказывать негативное воздействие на динамику объемов реализации.

Имеющиеся данные по организации фирменной торговли предприятия также позволили установить, что рост количества магазинов и численности работников вызывает рост затрат на функционирование фирменной торговли соответственно на 132 305,6 тыс. руб. и 3 965,6 тыс. руб. при изменении данных факторов на единицу. В результате, чистая прибыль предприятия сокращается.

Из проведенного анализа состояния фирменной торговли Государственного предприятия «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского района следует, что расширение собственной торговой сети происходило путем простого присоединения торговых площадей к уже существующим, что характеризует экстенсивный тип организации фирменной торговли. Другими словами, деятельность фирменной торговли Государственного предприятия «Совхоз-комбинат «Заря» направлена на покрытие неудовлетворенного потребительского спроса, т.е. основная ее цель — это сбыт продукции собственного производства, а задача — обеспечение воспроизводственного процесса предприятия. Использование данного подхода, как свидетельствуют уравнения корреляционно-регрессионного анализа в дальнейшем приведет к росту затрат и снижению чистой прибыли фирменной торговли.

Рассмотрим влияние выявленной выше тенденции на финансовую устойчивость предприятия. Анализ активов баланса Государственного предприятия «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского района показывает, что мобильные активы предприятия увеличились в 2009 году с 28 879 млн. руб. до 36 976 млн. руб. (на 28,1 %). Рост мобильных активов обусловлен увеличением производственных запасов с 25 0609 млн. руб. до 32 402 млн. руб. или на 29,3 %. Динамику дебиторской задолженности и денежных средств анализировать представляется нецелесообразным, так как эти величины по сравнению с величиной баланса достаточно малы. Можно лишь отметить малое количество «быстрых» денежных средств на расчетном счете и в кассе предприятия, что может воспрепятствовать нормальному порядку расчетов с дебиторами и кредиторами.

Тенденция к росту запасов и затрат на предприятии может привести к увеличению на некотором отрезке времени значения коэффициента текущей ликвидности. Поэтому необходимо проанализировать, не происходит ли их увеличение за счет необоснованного отвлечения активов из производственного оборота, что в конечном итоге может привести к росту кредиторской задолженности и к ухудшению финансового положения предприятия.

Из баланса Государственного предприятия «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского района видно, что доля собственного капитала в общем капитале уменьшилась, а доля краткосрочного заемного капитала соответственно возросла с 7,2 % на начало 2009 г. до 10,1 % на конец года, что указывает на ухудшение экономической и финансовой стабильности предприятия. Все это, в дальнейшем, может привести к снижению независимости предприятия перед кредиторами и неспособности отвечать по своим долгам.

Финансовая устойчивость Государственного предприятия «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского района находится в пределах нормативного значения показателей, однако, коэффициент обеспеченности собственными активами снижается. Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости предприятия является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат.

В целях характеристики источников средств для формирования запасов и затрат используются показатели, отражающие различную степень охвата видов источников. В их числе:

- наличие собственных оборотных средств (E^o);
- общая величина основных источников формирования запасов и затрат (E^o);
- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\pm E^o$);

- излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат ($\pm E^o$).

Расчет указанных выше обобщающих показателей финансовой устойчивости Государственного предприятия «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского района представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Обобщающие показатели финансовой устойчивости
Государственного предприятия «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского района

Показатели	Обозначение	Год	
		2008	2009
Наличие собственных оборотных средств	E^c	24 595	30 411
Общая величина основных источников формирования запасов	E^o	26 414	30 515
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	$\pm E^c$	- 465	- 1 991
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	$\pm E^o$	+ 1549	- 1597

По степени финансовой устойчивости предприятия возможны четыре типа ситуаций:
- абсолютная устойчивость финансового состояния. Эта ситуация возможна при следующем условии:

$$З < E^c + M, \quad (1)$$

где $З$ — запасы; M — краткосрочные кредиты и займы;

- нормальная устойчивость финансового состояния, гарантирующая платежеспособность предприятия. Она возможна при условии:

$$З = E^c + M; \quad (2)$$

- неустойчивое финансовое положение связано с нарушением платежеспособности и возникает при условии:

$$З = E^c + M + I^o, \quad (3)$$

где I^o — источники, ослабляющие финансовую напряженность (временно свободные собственные средства, привлеченные средства, кредиты банка на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства);

- кризисное финансовое состояние:

$$З > E^c + M. \quad (4)$$

Расчет указанных показателей и определение на их основе ситуаций позволяют выявить положение, в котором находится предприятие, и наметить меры по его изменению.

Анализ ситуаций показал, что если в 2008 г. Государственное предприятие «Совхоз-комбинат «Заря» Мозырского района обладало абсолютной устойчивостью, то в 2009 г. запасы предприятия стали превышать наличие собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов и займов, что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, расширение сети магазинов в 2009 г. на экстенсивной основе привело к снижению финансовой устойчивости предприятия, и дальнейшее увеличение их численности, при существующей организации торгового процесса, будет оказывать негативное влияние на финансовую устойчивость предприятия. Следовательно, в сложившихся условиях предприятию для повышения эффективности функционирования фирменной торговли необходимо разработать новую стратегию поведения на рынке, изменить цель и задачи, что позволит выйти на новый виток развития фирменной торговли. Возможной стратегией может стать развитие розничной торговли на основе интенсивного роста, целью которого является стимулирование розничных продаж посредством формирования уникального фирменного торгового стиля, благоприятного имиджа фирмы и собственного бренда.

В качестве детализированных целей и задач интенсивного типа развития фирменной торговли можно выделить такие как интенсификация процесса продажи, информационное обеспечение покупателя, в том числе предоставление ему возможности сравнить варианты приобретаемого товара, предоставление дополнительной аргументации в пользу совершения покупки, выставка товаров-новинок, стимулирование продавцов за увеличение объема продаж, широкомасштабные рекламные кампании.