Павлова Светлана Анатольевна. Оптимизация денежного оборота предприятия розничной торговли : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 Москва, 2005 213 с. РГБ ОД, 61:05-8/3866

**Содержание к диссертации**

Введение

ГЛАВА I. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРУГООБОРОТА СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ 10

1.1. Сущность и формы кругооборота средств предприятия 10

1.1. Особенности денежного оборота предприятий розничной торговли 17

1.2. Критерии оптимизации денежного оборота в торговле 34

ГЛАВА II. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КРУГООБОРОТА СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ 45

2.1. Характеристика источников финансирования кругооборота средств в розничной торговле 45

2.2. Анализ эффективности использования заемных средств, обслуживающих кругооборот 50

2.3. Построение модели оптимальной структуры источников финансирования предприятия розничной торговли 58

ГЛАВА III. ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНОГО ОБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ 64

3.1. Оптимизация денежного оборота предприятия розничной торговли на стадии авансирования стоимости в кругооборот 64

3.2. оптимизация денежного оборота на стадии возврата стоимости из кругооборота 86

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 98

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 112

ПРИЛОЖЕНИЯ 122

**Введение к работе**

Завершение переходного периода российской экономики означает постановку новых целей и задач на макроэкономическом уровне. В последнем Послании Президента РФ к Федеральному собранию говорится: «Чтобы в непростых условиях глобальной конкуренции занимать ведущие позиции — мы должны расти быстрее, чем остальной мир. Должны опережать другие страны и в темпах роста, и в качестве товаров и услуг, и в уровне образования, науки, культуры»1.

Необходимым условием обеспечения экономического роста является эффективная работа каждого предприятия, которая благоприятно отразится не только на финансовом состоянии данного конкретного предприятия, но и на экономике в целом. Риски, принимаемые на себя предприятием в условиях рыночной экономики, а также ответственность руководителей предприятия перед его собственниками приводят к необходимости рассматривать все возможные способы повышения эффективности работы предприятия. Недооцененным в качестве объекта исследования и управления остается денежный оборот предприятия. Денежный оборот охватывает все стороны деятельности предприятия, и управление им требует квалификации, а также учета комплекса факторов, как внешних, так и внутренних по отношению к предприятию. О важности денежного оборота говорит тот факт, что при оценке стоимости предприятия гораздо большее внимание уделяется его денежному обороту, чем бухгалтерской прибыли, — оценивается способность денежного оборота предприятия генерировать устойчивое поступление денежных средств в неопределенном будущем. Чем больше прогнозируемый размер этих поступлений и чем ниже риск их потери, тем выше стоимость предприятия. К тому же, показателями, оценивающими денежный оборот предприятия, сложнее манипулировать и искусственно завышать их значения, что немаловажно в виду большого количества скандалов с манипуляциями финансовой отчетностью.

1 Послание Президента Российской Федерации к Федеральному собранию Российской Федерации от 26 мая 2004 года.

Появление большого числа посвященных управлению финансами предприятия и, в частности, управлению денежными средствами, переводных работ западных экономистов привело к некоторому терминологическому разнообразию: «денежный поток», «финансовый цикл», «операционный цикл», «денежный оборот», «денежные средства». К тому же, для этих работ характерно сосредоточение на решение практических проблем управления денежными средствами без принятия во внимание и анализа фундаментальных факторов, таких, например, как особенности кругооборота авансированной стоимости предприятия. Все это негативно отражается на качестве рекомендаций, предлагаемых практикам по управлению финансами предприятий.

Такие особенности предприятий розничной торговли, как значительная доля товарных запасов в активах, а, следовательно, огромное влияние условий закупки на состояние денежного оборота; ежедневное получение выручки от большого числа клиентов, что означает ежедневное поступление средств в денежный оборот; выручка преимущественно в налично-денежной форме, то есть существование и наличного, и безналичного денежного оборота практически в равных объемах параллельно, — приводят к еще большей актуальности проблем управления денежным оборотом. К сожалению, на указанных предприятиях проблемам управления и оптимизации денежного оборота не уделяется должного внимания. Денежный оборот на этих предприятиях не выделяется как комплексный объект управления, не разрабатывается и не применяется система мер, направленных на его оптимизацию. Управление денежными средствами сводится к установлению кассового остатка, управление товарными запасами - к периодической инвентаризации, управление кредиторской и дебиторской задолженностью практически не осуществляется. Все это не может не снижать эффективность работы предприятий.

Исследованию проблем денежного оборота и кругооборота средств предприятия посвящены труды классиков экономической теории — К. Маркса, Дж.М. Кейнса; труды отечественных ученых — И.А. Бланка, СВ. Большакова, В.В. Бочарова, Э.Я. Брегеля, К.К. Вальтуха, Е.С. Гордона, Б.И. Губина, С.А. Ленской, Д.С. Молякова, Л.Н. Павловой, С.К. Рыбакова, Е.М. Сорокиной, Е.С. Стояновой; публикации зарубежных экономистов — Б. Бермана, Ю. Бригхема, Л. Гапенски, Б. Макгиннеса, Дж. Эванса. Следует отметить, что исследования зарубежных экономистов сосре-

доточены на решении практических проблем денежного оборота и уделяют мало внимания лежащим в основе экономических явлений фундаментальным категориям. Для западных ученых свойственно исследование предприятия как независимого субъекта, вне системы. В противовес этому отечественная школа экономической мысли характеризуется системным подходом, рассмотрением микро- и макроуровней экономики в их единстве и взаимосвязи. Однако многие эти исследования проводились в условиях плановой экономики, и изменившиеся условия хозяйствования вызывают необходимость корректировки подходов к оптимизации денежного оборота.

Цель диссертации заключается в изучении теоретических основ денежного оборота предприятия и его особенностей для предприятий розничной торговли, и в разработке на этой основе рекомендаций по оптимизации денежного оборота предприятий розничной торговли на различных его стадиях.

Поскольку исследуемая проблема является существенной и немаловажной, а объем данной работы ограничен, автором определены следующие задачи:

исследовать отличия понятий «денежный оборот» от смежных понятий «денежный поток», «операционный цикл», «финансовый цикл» на основании исследования теории кругооборота авансированной стоимости,

изучить основные отраслевые особенности розничной торговли, тенденции их изменения и развития, а также влияние этих особенностей на денежный оборот предприятий отрасли в России;

обосновать критерии оптимизации денежного оборота предприятий розничной торговли;

сравнить структуру источников финансирования денежного оборота на предприятиях розничной торговли РФ в сравнении с розничными торговыми предприятиями других стран, а также предложить направления оптимизации этой структуры;

исследовать денежный оборот предприятия розничной торговли по стадиям авансирования стоимости и разработать рекомендации по оптимизации денежного оборота на каждой стадии;

изучить резервы оптимизации денежного оборота предприятий розничной торговли с помощью роста выручки, увеличения валового дохода и снижения издержек, дать рекомендации по выявлению и использованию этих резервов.

Объектом исследования послужили предприятия розничной торговли. Торговля как отрасль занимает более 20% в структуре ВВП России, и одна из ее основных функций в экономике заключается в доведении созданного продукта до конечного потребителя. Кроме того, большая часть выручки предприятий розничной торговли поступает в налично-денежной форме, и управление денежным оборотом как нельзя более важно для предприятий отрасли. Эти отраслевые особенности делают тему данного исследования еще более актуальной.

В работе использовались данные отчетности предприятий розничной торговли РФ и США за 2002-2003 годы, а также данные органов статистики за период с 1995 по 2002 годы. Аргументация выводов и практических положений основана на анализе годовой и квартальной бухгалтерской отчетности пяти предприятий розничной торговли - федерального государственного унитарного предприятия военной торговли «Военторг»2, открытого акционерного общества «ТД ГУМ», компаний The Kroger Co., Wal-Mart Stores, Inc., Nordstrom, Inc., а также данных внутренней отчетности федерального государственного унитарного предприятия военной торговли «Военторг». Выбранные предприятия представляют разные направления в розничной торговле, принадлежат к разным организационно-правовым формам, характеризуются разными размерами товарооборота и находятся в разных странах (РФ, США, Канада, Мексика). Поэтому данная выборка достаточно презентативна и позволит полно и всесторонне исследовать денежный оборот предприятий розничной торговли и его особенности.

2 Публикация полного названия, номера и адреса данного предприятия запрещена распоряжением вышестоящего предприятия (федерального казенного предприятия Министерства Обороны РФ).

В качестве теоретической и методологической основы диссертационной работы использованы труды ряда ученых по экономической теории, финансам предприятий, монографии, посвященные сущности кругооборота и денежного оборота, финансовому менеджменту. В работе также рассмотрен ряд нормативных актов, регламентирующих деятельность предприятий.

Научная новизна выводов и рекомендаций, обоснованных в исследовании, состоит в решении теоретических и методологических проблем оптимизации денежного оборота предприятий розничной торговли. Наиболее существенные результаты, полученные лично автором и выносимые на защиту:

1. дополнен принятый в экономической литературе перечень особенностей организации финансов розничной торговли в части получения выручки от множества клиентов;
2. разработана факторная модель оптимизации денежного оборота путем расширения существующих моделей рентабельности собственного капитала;
3. предложен новый подход к определению структуры дебиторской задолженности предприятий розничной торговли, и на его основе рекомендации по оптимизации дебиторской задол- < \* женности этих предприятий;
4. предложена адаптированная к особенностям розничной торговли система мер по оптими- ^ зации денежного оборота предприятия с помощью роста выручки, увеличения валового дохода, снижения издержек обращения;
5. эффективность обособления товарного обращения как отдельной отрасли торговых посредников исследована с точки зрения трех участников процесса распределения - производителя, торгового посредника и потребителя;
6. исследованы различия структуры источников финансирования предприятий розничной торговли различных стран и обоснованы внешние ограничения по оптимизации этой структуры;
7. существующие методы управления товарными запасами розничного торгового предприятия объединены в систему, позволяющую их одновременное использование на предприятии.

Практическая реализация высказанных в данной работе предложений по оптимизации денежного оборота предприятий розничной торговли позволит существенно улучшить финансовое положение предприятий отрасли и привлечь внимание руководителей предприятий и специалистов экономических служб к оценке денежного оборота предприятия:

1. рассмотренные отличия понятий «денежный оборот», «финансовый цикл» и «денежный поток» могут быть использованы при изучении финансовых и экономических дисциплин;
2. выявленные особенности организации финансов розничной торговли позволяют адаптировать общие для предприятий всех отраслей методы управления финансами предприятия к предприятиям розничной торговли;
3. рекомендации по оптимизации структуры источников финансирования предприятий позволяют снизить стоимость и риск привлечения источников финансирования;
4. предложенная система управления товарными запасами предприятия розничной торговли позволяет ускорить оборачиваемость наиболее важного элемента оборотных средств;
5. уточнение структуры дебиторской задолженности предприятия розничной торговли ПОЗВО- *:*ляет использовать адаптированные к особенностям розничной торговли методы управления дебиторской задолженностью предприятия;
6. предложения по увеличению валового дохода предприятия розничной торговли при постоянном объеме выручки позволяют предприятию розничной торговли увеличивать рентабельность даже на высоко конкурентном рынке с ограниченными возможностями роста;
7. обоснование использования метода ассортиментных категорий в управлении товарными группами позволяет снизить затраты предприятия на поддержание товарных запасов. Материалы диссертации апробированы на предприятиях — ООО «АБМ-холдинг» внедрило

рекомендации по оптимизации денежного оборота на стадии авансирования стоимости в денежные средства, товарные запасы и дебиторскую задолженность, проходит апробацию методика оптимизации структуры источников финансирования. 000 «Модный Базар Красноярск» апробировало и внедрило предложенные методики оценки экономической целесообразности сни-

жения цен для стимулирования спроса, а также оптимизации товарных групп при помощи менеджмента ассортиментных категорий.

Диссертация выполнена в рамках научно-исследовательских работ Финансовой академии при Правительстве РФ, проводимых в соответствии с Комплексной темой «Финансово-экономические основы устойчивого и безопасного развития России в XXI веке».

Тема работы объемна и поставленные задачи исследования многосторонни, а экономические условия стремительно изменяются. Автор не претендует на полное решение всех проблем по теме исследования и рассматривает в работе только самые важные из них с точки зрения их практического использования в рыночных условиях.

## Сущность и формы кругооборота средств предприятия

При любой форме экономических отношений хозяйственная жизнь ставит перед экономистами и специалистами-управленцами такие вопросы, ответ на которые невозможен без обращения к фундаментальным основам теории экономической науки в целом и управления финансами в частности. Однако переход к рыночной экономике вызвал качественно новый уровень интереса к ним со стороны практикующих специалистов, собственников и управленцев. Именно они, как никто другой, заинтересованы в результатах деятельности своего предприятия, в оптимизации всех параметров и характеристик его деятельности. Наиболее традиционными и общераспространенными показателями работы предприятия в рыночной экономике являются именно стоимостные категории: прибыль, себестоимость, валовый доход и т.д. Однако не менее важными с точки зрения собственников и менеджеров являются показатели, характеризующие состояние денежного оборота предприятия и его изменения.

Понятие денежного оборота предприятия основывается на кругообороте авансированной стоимости. Кругооборот авансированной стоимости можно представить в виде универсальной формулы кругооборота Д-Т...П...-Т -Д\ Началом кругооборота (Д) является авансирование денег как капитала, а результатом - возрастание капитальной стоимости, вновь превращенной в деньги (Д ). Производство здесь находится между двумя крайними фазами кругооборота и заканчивается до завершения последнего на уровне отдельного предприятия. Эта формула акцентирует приращение первоначально авансированной капитальной стоимости в результате процесса производства. Для отдельного предприятия эта формула описывает движение денежных средств от их первоначального авансирования в закупку сырья и материалов, оплату рабочей силы через процесс производства к готовой продукции, дебиторской задолженности и вновь денежным средствам. Результатом кругооборота является возросшая сумма денежных средств в результате реализации созданной производительным трудом возросшей капитальной стоимости (включающей в себя прибавочную стоимость). Затем начинается новый кругооборот - с авансирования денежных средств в закупку сырья и материалов, оплату рабочей силы. Необходимо отметить, что не все полученные в результате кругооборота денежные средства вновь авансируются в процесс кругооборота: часть изымается государством в виде налогов и других обязательных платежей, другая часть перечисляется в фонд потребления, таким образом не участвует более в процессе кругооборота и направляется на удовлетворение социальных и других непроизводительных потребностей. Соотношение между той частью, которая вновь авансируется в кругооборот и той частью, которая изымается из него, определяет параметры воспроизводства - будет ли оно простым или расширенным. Конечно, предприятие может достигнуть расширенного уровня воспроизводства и при неизменной сумме авансируемых денежных средств - путем интенсификации использования факторов производства. Из всего вышеизложенного ясно, что для осуществления текущей деятельности предприятия и обеспечения непрерывности кругооборота авансированная стоимость должна ./ одновременно находиться на всех стадиях кругооборота и во всех формах - в денежной, производительной и товарной - поскольку ее отсутствие хотя бы в одной из форм останавливает процесс . кругооборота хозяйственных средств предприятия.

class2 **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КРУГООБОРОТА СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ** class2

## Характеристика источников финансирования кругооборота средств в розничной торговле

На первый взгляд, оптимизация структуры источников финансирования непосредственно не относится к вопросам, изучаемым в рамках понятия денежного оборота. Однако при более глубоком анализе становится очевидно, что, с одной стороны, источники финансирования и их структура непосредственно влияют на размер денежного оборота, его особенности и характер, а также размер отвлекаемых из денежного оборота средств. Источники финансирования до некоторой степени определяют размер издержек. К тому же, источники финансирования не только обеспечивают первоначальное наполнение денежного оборота, но и сопровождаются рисками банкротства, потери платежеспособности и другими. Именно поэтому проблема выбора оптимального соотношения источников финансирования розничного торгового предприятия рассматривается в этой главе как фактор оптимизации денежного оборота. С другой стороны, очевидно, что формирование источников финансирования носит характер следствия, а не первопричины и должно соответствовать особенностям хозяйственной деятельности предприятия - в данном случае, особенностям предприятия розничной торговли в части потребности в финансовых ресурсах и того момента кругооборота средств, когда эта потребности возникает. Работа по оптимизации структуры источников финансирования не заканчивается на этапе формирования источников финансирования, а продолжается непрерывно в процессе адаптации сложившейся структуры источников финансирования к изменяющимся потребностям предприятия, согласно политике формирования финансовых ресурсов.

С точки зрения денежного оборота, наиболее привлекательным является финансирование только за счет собственного капитала. Это финансирование является бессрочным и не подразумевает никаких фиксированных обязательств по возврату капитала или по выплате вознаграждения за использование капитала - выплата дивидендов осуществляется исключительно по решению собственников. С другой стороны, размер дивидендов также определяется по решению собственников, то есть собственники могут направить всю полученную прибыль на выплату дивидендов. При финансировании за счет заемного капитала появляются обязательства, фиксированные не только по сумме вознаграждения за использование капитала (процентам), но и по срокам выплаты вознаграждения и возврата капитала. В этом случае денежный оборот предприятия подвергается большему риску, так как случае любой девиации от нормального процесса кругооборота предприятие рискует либо оказаться неплатежеспособным, либо быть вынужденным отвлечь средства из оборота в ущерб хозяйственной деятельности. Соответственно, привлечение заемного капитала требует от руководства предприятия тщательного планирования и хорошего управления рисками. В частности, денежный оборот предприятия должен постоянно контролироваться с точки зрения сбалансированности поступлений и выплат, а составление платежного календаря становится неотъемлемой и очень важной частью общего краткосрочного планирования предприятия. Но, с другой стороны, размер вознаграждения за использование заемного капитала является фиксированным, то есть вся оставшаяся прибыль после выплаты процентов остается в распоряжении предприятия (собственников предприятия) как награда за дополнительный риск.

Собственные источники финансирования подразделяются на уставный фонд, нераспределенную прибыль, целевые и резервные фонды. Уставный фонд представляет собой сумму средств, первоначально выделенных предприятию его собственниками (участниками) для ведения хозяйственной деятельности. Размер уставного фонда записывается в уставе предприятия и в дальнейшем может быть скорректирован (уменьшен) в оговоренных в законодательстве случаях (если такая возможность предусмотрена уставом предприятия). Нераспределенная прибыль представляет собой второй по значимости источник собственных средств предприятия, образуясь как остаток полученной прибыли после распределения на все установленные законодательством и уставом предприятия цели. Резервный и иные фонды предприятия образуются в соответствии с уставом и учетной политикой предприятия за счет отчислений от чистой прибыли предприятия, и предназначены для внутреннего страхования его деятельности. Целевые фонды формируются в соответствии с законодательством и учетной политикой предприятия для накопления средств определенного предназначения. Специфической особенностью торговли является, например, фонд предстоящей уценки товаров, который может образовываться предприятиями розничной торговли в соответствии с уставом.

Наибольшую роль среди собственных источников финансирования действующего предприятия играют нераспределенная прибыль и целевые фонды (особенно амортизационный) — это наиболее оперативные источники, использование которых во многих случаях зависит только от решения руководства предприятия. К сожалению, эти источники ограничены по своему размеру.

Увеличение уставного фонда является третьим по оперативности источником, использование которого требует специального решения собственников предприятия. В случае открытого акционерного общества увеличение уставного фонда означает эмиссию акций, что еще больше увеличивает период от принятия решения до получения средств. К тому же, изменение размера уставного фонда может означать изменение соотношения собственников предприятия, степени их контроля.

## Оптимизация денежного оборота предприятия розничной торговли на стадии авансирования стоимости в кругооборот

Денежный оборот опосредует авансирование стоимости в оборотные и внеоборотные активы, которые затем полностью или частично переносят свою стоимость на результат труда — в данном случае, на оказанные торговые услуги. Эта стоимость находит свое отражение в размере издержек обращения. Денежный оборот можно оптимизировать на этих стадиях.

Управление товарными запасами

Товарные запасы для предприятия розничной торговли являются самым большим по размеру элементом оборотных средств, и их размер и оборачиваемость напрямую влияют на финансовое состояние предприятия. Высокий коэффициент оборачиваемости товарных запасов означают хорошую отдачу на авансированный капитал, минимизацию потенциальных потерь от уценок залежалого товара, минимизацию затрат на хранение товара. Самое главное, он позволяет минимизировать авансированную в товарные запасы стоимость, не снижая выручку.

Сравним, например, оборачиваемость товарных запасов магазинов модной одежды Nordstrom и супермаркетов Kroger. Выяснится, что оборачиваемость товаров супермаркета выше на 80-100%:

Причиной этому являются несколько факторов, которые можно объединить под общим названием «ассортиментные факторы». К ним относится тип товара (дешевые товары повседневного спроса продаются быстрее, чем предметы роскоши) и разнообразие (глубина ассортимента) товара. Например, если предприятие предлагает на выбор десять видов кетчупа, каждый из которых представлен в двух видах тары, то покупатель выбирает из двадцати разновидностей кетчупа. И, даже если частота покупок кетчупа как товарной категории не изменится, то оборачиваемость каждой из представленных ассортиментных разновидностей кетчупа снизится, так как ее (при прочих равных) будут покупать реже. Соответственно, предприятие розничной торговли должно предлагать возможно более узкий ассортимент товаров в рамках своей концепции - удовлетворяя спрос, но не закупая без надобности большие товарные запасы. Чемпионом в области сокращения ассортимента без потери клиентов является американская сеть модной одежды Banana Republic, которая закупает узкий ассортимент в основных товарных группах и повторяет его по всей торговой площади магазина в разных комбинациях, шаг за шагом убеждая клиента в необходимости покупки .

Важную роль для ускорения оборачиваемости товарных запасов также играет характер закупочного процесса. Если предприятие розничной торговли закупает большие партии товаров заранее, то средний размер товарных запасов увеличивается по сравнению с уровнем товарных запасов при еженедельной закупке небольших партий. К тому же в первом случае денежный оборот предприятия должен обеспечивать гораздо больший объем платежей, требуя, соответственно, большего финансирования. Критичность правильного планирования закупок тем важнее, чем быстрее обесценивается продукт - то есть планирование закупок очень важно для торговцев модными и сезонными товарами. Таким предприятиям приходится постоянно искать баланс между необходимостью закупить большую партию товара, пользующегося популярностью, и опасностью остаться с обесцененными товарными запасами на балансе, если этот товар не будет продан до то 40 Levy, Michael. Retailing management I Michael Levy, Barton A. Weitz. - 5th ed. p. cm. - The McGraw-Hill/Irwin series in marketing, 2004. - p. 390 го, как он выйдет из моды. Рассмотрим методы оптимизации товарных запасов предприятия розничной торговли с точки зрения закупочного процесса и ассортимента.

Оптимизация частоты и размера заказов товаров

В общем случае планирование закупок товаров производится с помощью известной оптимизационной модели, сравнивающей затраты на хранение товарных запасов с затратами на размещение заказов. Эта модель называется «экономичный размер заказа», или EOQ (сокращенно от английского "Economic Ordering Quantity").