

ВВЕДЕНИЕ

Оборотные средства являются важной частью ресурсов фирмы. Производственные оборотные фонды и фонды обращения влияют на каждый аспект деятельности фирмы: на объём производства, на прибыльность. Причём это далеко не всё, на что воздействует эффективное использование оборотных активов. Именно поэтому необходимо рационально использовать оборотные средства предприятия. В этом и заключается актуальность выбранной темы курсовой работы.

Объектом исследования выступают оборотных средств фирмы. Предмет исследования пути совершенствования использования оборотных средств.

Целью написания данной работы является определение путей совершенствования использования оборотных средств.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- раскрыть сущность оборотных средств предприятия;
- изучить состав, структуру, классификации и источники формирования оборотных средств предприятия;
- исследовать методы определения потребности в оборотных средствах и показатели использования оборотных средств;
- дать организационно-экономическую характеристику ПАО «Магнит»;
- проанализировать показатели использования оборотных средств ПАО «Магнит» и определить основные направления совершенствования использования оборотных средств рассматриваемой торговой компании.

Методами исследования, использованными в данной курсовой работе, выступают метод изучения документации, метод анализа и синтеза и дедуктивный метод.

В процессе написания курсовой работы использовалась широкая информационная база. В неё вошли нормативно-правовая база, учебные пособия и интернет источники.

Курсовая работа состоит из введения, обзорной и аналитической главы, заключение и списка использованных источников. В первой главе определена сущность оборотных средств предприятия, их структура и классификация, изучены методы определения потребности в оборотных средствах, рассмотрены основные показатели использования оборотных средств.

Во второй главе дана организационно-экономическая характеристика ПАО «Магнит», проведён анализ использования оборотных средств ПАО «Магнит», выявлены главные проблемы использования оборотных средств и определены основные направления совершенствования этой сферы.

В данной курсовой работе в качестве наглядного материала содержатся рисунки, таблицы и диаграммы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность оборотных средств: понятие, состав и классификация

Для осуществления своей экономической деятельности любому предприятию или фирме необходимы не только здания, оборудование и т.п. (то есть средства труда), но и предметы труда (ресурсы, являющиеся материалом для производства продукции, оказания услуг и выполнения работ; а также различные финансовые ресурсы для обеспечения производственного процесса). Совокупность такого рода ресурсов составляет оборотные средства предприятия. Эти средства позволяют обеспечить непрерывность производственного процесса.

Итак, имущество предприятия или фирмы, которое используется им не более 12 месяцев или в течение одного производственного цикла (если он превышает 12 месяцев), выступает в качестве предметов труда и способно менять свои физические свойства в процессе использования, называется оборотными средствами [13, с. 86].

Как известно, оборотные средства предприятия находятся в постоянном движении. В течение одного производственного цикла они совершают один кругооборот, в который входят три стадии.

Первая стадия характеризуется переходом оборотных средств из денежной формы в товарную, а денежные средства – в сферу производства из сферы обращения. Иными словами, на этой стадии происходит оплата счетов за поставленные предметы труда за счёт денежных средств.

Далее, оборотные фонды, приобретённые на предыдущем этапе, переходят в процесс производства, а потом превращаются в

производственные запасы и полуфабрикаты и, наконец, в готовую продукцию. В этом и заключается вторая стадия кругооборота.

На последней стадии, на третьей, готовая продукция реализуется, и оборотные фонды переходят из сферы производства в сферу обращения, принимая денежную форму. Далее, эти средства вступают в новый кругооборот.

Стоит отметить, что оборотные средства, несмотря на наличие строгости и чёткости стадий кругооборота, последовательно не переходят из стадии к стадии, а, наоборот, одновременно находятся во всех трёх стадиях. То есть в каждый момент времени что-то покупается, продаётся и покупается снова. Именно это и позволяет непрерывно и бесперебойно осуществлять производство и реализацию продукции [8, с. 80].

Структурой оборотных средств предприятия называется соотношение отдельных элементов оборотных производственных фондов и фондов обращения (Рис.1) [13, с. 86].



Источник: Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации). Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013, с. 71

Рис. 1. Состав оборотных средств предприятия

Под оборотными производственными фондами предприятия или фирмы понимают одну из составляющих оборотных средств, обслуживающую технологический процесс и обеспечивающую выпуск продукции. Иными словами, данный фонд занимается спонсированием производства продукции. К оборотным производственным фондам принято относить:

- 1) производственные запасы;
- 2) незавершённое производство и полуфабрикаты собственного производства;
- 3) расходы будущих периодов.

В производственные запасы входит сырьё, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части для ремонта оборудования, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Незавершённое производство и полуфабрикаты собственного производства – это продукция, которая не закончена производство и подлежит дальнейшей обработке, то есть продукция, находящаяся на одной из стадий производства.

В состав расходов будущих периодов принято включать расходы на освоение новой продукции, подготовительные работы и другие расходы, являющиеся единовременными и осуществляющиеся до начала производства продукции. Такие расходы входят в себестоимость продукции в будущих периодах.

Размер каждого элемента оборотных производственных фондов зависит от отраслевых особенностей, характера деятельности предприятия, условий поставок сырья, технологии производства и прочих факторов.

Фонды обращения – это вторая часть оборотных средств предприятия, которая направлена на обеспечение и обслуживание процессов реализации продукции. Данные фонды включают в себя следующие элементы:

- 1) готовую продукцию на складах;

- 2) запасы товаров в торговой сети;
- 3) отгруженную продукцию, но не оплаченную покупателями;
- 4) средства в расчётах;
- 5) дебиторская задолженность;
- б) денежные средства в кассе и на расчётных счетах предприятия и прочие оборотные активы.

На величину элементов фондов обращения также оказывает влияние ряд факторов: размер запасов готовой продукции на складах зависит от условий поставок продукции потребителям, её характера и организации работы сбытовых подразделений; а на объём отгруженных товаров – число и условия договоров на поставку продукции, транспортные условия и прочее [5, с. 69].

В бухгалтерской отчётности, в бухгалтерском балансе, в состав оборотных активов согласно Приказу Минфина России «О формах бухгалтерской отчётности организации» входят следующие элементы, статьи:

- 1) запасы;
- 2) налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям;
- 3) дебиторская задолженность;
- 4) финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов);
- 5) денежные средства и денежные эквиваленты;
- б) прочие оборотные активы [1].

Статья «Запасы» является наиболее обширной и комплексной, в ней отражаются такие виды активов, как сырьё, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части и т. д. Данный элемент оборотных активов оценивается в балансе по фактической себестоимости.

В статье «Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям» отражают остаток по счёту «НДС по приобретённым ценностям». Это элемент оборотных активов формируется при

осуществлении экспортных операций, при длительном производственном цикле и т.д.

Следующая статья, статья «Дебиторская задолженность», показывает общую величину дебиторской задолженности независимо от сроков погашения задолженности. В данной статье должны быть представлены сведения о дебиторской задолженности, учитываемой на счетах расчётов, включая обязательства, обеспеченные векселями, а также авансы.

В статье о финансовых вложениях показывают общую стоимость финансовых вложений предприятия, срок погашения по которым составляет не более 1 года после отчётной даты или продолжительности операционного цикла (если он превышает 1 год).

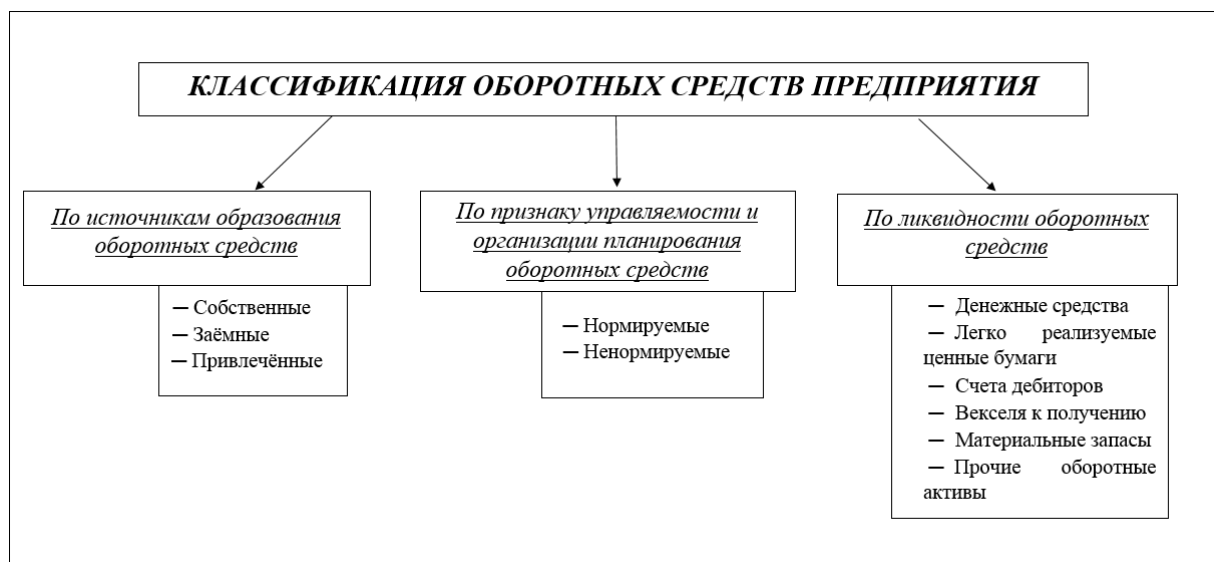
Ещё одна статья оборотных активов бухгалтерского баланса – денежные средства и денежные эквиваленты. Но перед тем, как перечислить составляющие рассматриваемой статьи необходимо понять, что же такое денежные эквиваленты. Итак, денежные эквиваленты – это высоколиквидные финансовые вложения, которые легко обращаются в заранее известную сумму денежных средств при желании собственника предприятия или фирмы. Такого рода вложения подвержены минимальному риску изменения стоимости. Примерами денежных эквивалентов могут служить открытые в кредитных организациях депозиты до востребования, векселя Сбербанка России, которые предприятие или фирма использует при расчётах за реализованные товары, оказанные услуги и выполненные работы, со сроком погашения до 3 месяцев. Статья «Денежные средства и денежные эквиваленты» представляет собой имеющиеся у организации (предприятия или фирмы) по состоянию на отчётную дату средства в кассе, на расчётных, валютных и других счетах банке, а также к этой статье относятся денежные средства, которые были внесены в кассы кредитных организаций или почтовых отделений, но всё ещё не были зачислены на расчётные счета.

И последняя статья оборотных активов, именуемая прочие оборотные активы, представляется собой суммы, которые не были отражены

в предыдущих статьях второго раздела «Оборотные активы». Это, например, суммы потерь от недостач и порчи имущества, суммы налога на добавленную стоимость, которые были начислены «по отгрузке», когда момент реализации еще не наступил [11, с. 476].

Все оборотные средства предприятия (фирмы) подразделяются на несколько видов. В литературе встречается огромное количество классификаций оборотных средств. Рассмотрим основные из них (Рис. 2):

- 1) по источникам образования оборотных средств;
- 2) по признаку управляемости и организации планирования оборотных средств;
- 3) по ликвидности оборотных средств.



Источник: Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации). Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013, с. 71

Рис. 2. Классификация оборотных средств предприятия

По источникам образования оборотные средства подразделяются на собственные, заёмные и привлечённые. Под собственными оборотными средствами понимают такие оборотные средства, которые формируются за счёт уставного капитала и прибыли, причём на начальных этапах функционирования фирмы – за счёт первого, а в дальнейшем – за счёт

второго. Заёмные оборотные средства – средства, которые образуются с помощью краткосрочных кредитов, займов. Последним видом по данной классификации являются привлечённые оборотные средства, к которым относится текущая кредиторская задолженность, временно используемая фирмой.

Согласно второму признаку классификации, по признаку управляемости и организации планирования оборотных средств, выделяют нормируемые и ненормируемые оборотные средства предприятия. Нормированные оборотные средства – средства, которые необходимы предприятию или фирме для обеспечения непрерывности производства и эффективности использования ресурсов. Для разных типов предприятий состав нормируемых оборотных средств различается: для промышленности – производственные запасы, расходы будущих периодов, незавершённое производство и готовая продукция на складе; для организации, занимающейся торговлей – средства, которые вложены в товарные запасы.

Под ненормируемыми оборотными средствами подразумевают средства, которые управляются на основе косвенного регулирования. Такими средствами являются дебиторская задолженность и денежные средства. Стоит обратить внимание на то, что отсутствие норм не говорит о том, что размер средств этой группы не находится под контролем [5, с. 71].

По ликвидности оборотных средств встречаются следующие разновидности (в порядке уменьшения ликвидности):

- 1) денежные средства;
- 2) легко реализуемые ценные бумаги;
- 3) счета дебиторов;
- 4) векселя к получению;
- 5) материальные запасы;
- 6) прочие оборотные активы.

Денежные средства представляют собой самый ликвидный элемент оборотных активов. В состав этого вида оборотных средств входит наличность в кассе, средства в расчётах, валютные и прочие счета в банках.

Следующий вид оборотных средств – легко реализуемые ценные бумаги. К этой группе следует отнести депозитные сертификаты, акцептованные банками векселя, государственные ценные бумаги и собственные акции. Существует несколько требований к ценным бумагам, входящим в рассматриваемый вид оборотных средств: во-первых, ценные бумаги должны легко реализовываться; во-вторых, они должны иметь короткий срок обращения; в-третьих, ценные бумаги должны практически исключать возможности утраты основной суммы.

Такой экономический процесс на предприятии, как осуществление продажи продукции в кредит до получения соответствующей суммы, отражают в балансе как счета дебиторов. В данном случае ликвидность во многом зависит от финансового состояния лиц, получивших продукцию, но не оплативших её ещё, а также от деловой активности вышеуказанных лиц.

Векселя к получению – неоплаченные векселя в рамках соглашений об оплате поставок продукции.

К материальным запасам относят готовую продукцию, запасы сырьевых материалов и незавершенное производство.

В прочие оборотные активы входят краткосрочные вложения в акции других предприятий, взносы пожизненного страхования [13, с. 90].

Таким образом, оборотные средства представляют собой совокупность денежных средств, которые авансированы для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывного производственного процесса и процесса реализации готовой продукции.

1.2 Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия

Повышение эффективности работы предприятия и укрепление его финансового состояния во многом зависит от рационального использования оборотных средств, а в целях рационального использования оборотных средств очень важно определить минимальный размер оборотных средств, необходимый для организации и осуществления непрерывного производственного процесса. Ведь недостаточный объём оборотных средств чреват для организации сбоями в производстве и простоями, а излишек – снижением эффективности использования капитала предприятия.

Каждое предприятие определяет общий размер оборотных средств и величину отдельных их видов на начало каждого месяца, квартала и в среднем за целый год [5, с. 78].

Для определения потребности в оборотных средствах обычно используются нормативы оборотных средств – результаты нормирования оборотных средств, то есть установления экономически обоснованных норм запасов и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для слаженной и нормальной работы предприятия.

Напомним, что в состав нормируемых оборотных средств предприятия принято включать производственные запасы сырья и материалов, топливо, незавершённое производство и готовую продукцию на складе. Рассмотрим процесс нормирования оборотных средств по каждому их элементу.

Первый из них – это производственные запасы. Целью нормирования данного элемента является определение оптимального остатка сырья, материалов, топлива и других материальных ценностей с момента получения до передачи их в производство. Нормирование производственных запасов должно проводиться более тщательно, чем нормирование других элементов оборотных средств, потому что наличие необоснованно высоких запасов приводит к замедлению оборачиваемости оборотных фондов, а наличие

запасов в недостаточном объёме – к перебоям в снабжении производства материалами.

Нормирование в отношении незавершённого производства и полуфабрикатов собственного изготовления применяется на производстве с продолжительным производственным циклом.

Норматив последнего элемента оборотных средств, готовой продукции на складе, зависит от характера продукции и срока её хранения, условий транспортировки, наличия ёмкости для хранения и прочего.

Таким образом, на потребность в оборотных средствах оказывают влияние следующие факторы:

- 1) длительность эксплуатационного цикла;
- 2) объём производства и реализации продукции и темпа его роста;
- 3) вид и структура потребляемого сырья;
- 4) срок кредита, получаемый от поставщиков и предоставляемый клиентам;
- 5) возможность мобилизации средств;
- 6) сезонные колебания и т.д.

Определение оптимальной потребности в оборотных средствах заключается в расчёте суммы денежных средств, которая будет авансирована для создания производственных запасов, запасов незавершённого производства и накопления готовой продукции на складе. Расчёт потребности в оборотных средствах предприятия осуществляется с помощью трёх методов (Таблица 1): аналитический, коэффициентный методы и метод прямого счёта.

Таблица 1

Методы определения потребности в оборотных средствах предприятия*

Метод	На каких предприятиях применяется	Правило расчёта
Аналитический метод	1. Стабильно работающих более года 2. Имеющих статистические	В размере их среднефактических остатков с учётом изменения объёмов производства и конкретных условий работы в предстоящем году

Продолжение таблицы 1

Метод	На каких предприятиях применяется	Правило расчёта
Коэффициентный метод	данные за прошлые периоды об изменении величины оборотных средств	1) По зависящим от объёма производства, запасам и затратам 2) По не зависящим от объёма производства, запасам и затратам
Метод прямого счёта	1. При организации нового предприятия 2. При уточнении результатов, полученных, двумя предыдущими методами	Путём обоснованного расчёта запасов по каждому элементу оборотных средств с учётом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия

*Газалиев М.М., Осипов В.А. Экономика предприятия. Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015, с. 81

Первый способ определения потребности в оборотных средствах – аналитический метод. Данный способ заключается в определении величины оборотных средств в размере средних фактических остатков с учётом роста объёмов выпуска продукции.

Коэффициентный метод предполагает разделение оборотных средств на зависящие и не зависящие от изменения объёмов производства и выпуска продукции. По первой группе, к которой относятся запасы сырья и материалов, затраты на незавершённое производство, запасы готовой продукции, потребность в оборотных средствах рассчитывается исходя из размера оборотных средств рассматриваемой группы в данном году и изменения объёмов выпуска продукции в предстоящем году.

Определение потребности в оборотных средствах, не зависящих от изменения объёмов выпуска продукции осуществляется по величине средних остатков за несколько лет. Эта группа оборотных средств состоит из запасных частей для ремонта и расходов будущих периодов.

Стоит обратить внимание на то, что, во-первых, первые два метода определения потребности в оборотных средствах применимы лишь для тех предприятий, которые уже сформировали свою производственную программу, организовали стабильный производственный процесс и функционирует уже несколько лет, но не владеет статистическими данными

за предыдущие периоды; во-вторых, английский и коэффициентный методы часто используются совместно: сначала с помощью аналитического метода определяют потребность оборотных средств, зависящих от объёма производства, а потом применяют коэффициентный метод, чтобы учесть изменения объёма производства.

Последним методом определения потребности в оборотных средствах является метод прямого счёта, который применяется либо на вновь организованных предприятиях, либо тогда, когда появляется необходимость в уточнении результатов двух предыдущих методов. Метод прямого счёта представляет собой способ определения потребности оборотных средств, при котором происходит расчёт запасов по каждому элементу оборотных средств. В общем виде содержание рассматриваемого способа определения потребности в оборотных средствах заключается в двух положениях:

- 1) разработка норм запаса по отдельным видам товарно-материальных ценностей всех элементов нормируемых оборотных средств;
- 2) установление нормативов в денежном выражении [9, с. 67].

Оценка эффективности использования предприятием оборотных средств осуществляется с помощью трёх основных показателей: коэффициент оборачиваемости оборотных средств; коэффициент загрузки оборотных средств; длительность одного оборота оборотных средств; отдача оборотных средств или рентабельность оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств отражает число оборотов, которое было совершено оборотными средствами за год, полугодие или квартал, а также показывает объём реализованной продукции, приходящийся на 1 денежную единицу. Данный показатель рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции за определённый промежуток времени к средним остаткам оборотных средств за тот же самый период, то есть по формуле (1):

$$K_o = \frac{PP}{OC} \quad (1)$$

где РП – стоимость реализованной продукции или выручка от её реализации за определённый период;

ОС – средний остаток оборотных средств [16, с. 117].

Чаще всего исследуют годовые показатели, поэтому используют среднегодовой остаток оборотных средств, который исчисляется по формуле среднего хронологического. Также стоит отметить, что чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства на исследуемом предприятии.

Следующим индикатором эффективности использования оборотных средств является коэффициент загрузки оборотных средств, который показывает сумму оборотных средств, затраченную на 1 денежную единицу реализованной продукции. Рассматриваемый показатель рассчитывается по формуле (2):

$$K_z = \frac{OC}{PP} \quad (2)$$

где РП – стоимость реализованной продукции или выручка от её реализации за определённый период;

ОС – средний остаток оборотных средств [14, с.99].

Также коэффициент загрузки оборотных средств, являясь обратным показателем коэффициенту оборачиваемости оборотных средств, может быть найден по формуле (3):

$$K_z = \frac{1}{K_o} \quad (3)$$

где K_o – коэффициент оборачиваемости оборотных средств [6, с.123].

Последний показатель эффективности использования оборотных средств – длительность одного оборота оборотных средств. Данный индикатор используется для получения сведений о количестве дней, необходимых оборотным средствам для совершения одного полного оборота. Причём чем меньше продолжительность оборота или больше число совершённых оборотов, но при том же объёме реализованной продукции, тем меньше необходимо оборотных средств, а, значит, тем лучше они используются предприятием.

Длительность одного оборота оборотных средств вычисляется по формуле (4):

$$D = \frac{T}{K_0} \quad (4)$$

где T – продолжительность периода в днях (1 год = 360 дней, 1 квартал = 90 дней, 1 месяц = 30 дней), за который исследуется показатель;

K_0 – коэффициент оборачиваемости оборотных средств [19, с.171].

Такой показатель эффективности использования оборотных средств, как длительность одного оборота оборотных средств, тесно связан с таким понятием, как высвобождение оборотных средств. Высвобождение оборотных средств происходит тогда, увеличивается эффективность использования оборотных средств, то есть когда потребность в оборотных средствах уменьшается. Выделяют абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение оборотных средств возникает в том случае, когда фактическая потребность меньше, чем плановая. Этот индикатор определяется как разница между фактической и плановой стоимостью оборотных средств. Стоит отметить, что абсолютное высвобождение оборотных средств как показатель не учитывает изменений в объёмах реализованной продукции, поэтому чаще всего используют другой

индикатор, принимающий во внимание объём реализованной продукции, а именно относительное высвобождение. Относительное высвобождение рассчитывается по формуле (5):

$$\text{Э}_{\text{отн}} = \text{ОС}_{\text{ф}} - \frac{\text{РП}_{\text{п}}}{\text{К}_{\text{о6}}} \quad (5)$$

где $\text{РП}_{\text{п}}$ – плановая стоимость реализованной продукции;

$\text{ОС}_{\text{ф}}$ – фактическая стоимость оборотных средств;

$\text{К}_{\text{о6}}$ – базовый коэффициент оборачиваемости [13, с.107].

Эффективность использования оборотных средств может быть оценена с помощью такого показателя, как отдача оборотных средств или рентабельность оборотных средств. Рассматриваемый показатель предназначен для определения величины прибыли, приходящейся на 1 денежную единицу затраченных оборотных средств. Рентабельность оборотных средств рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции к средним остаткам оборотных средств или по формуле (6):

$$\text{К}_{\text{отд}} = \frac{\text{П}}{\text{ОС}} \quad (6)$$

где П – прибыль от реализации продукции;

ОС – средний остаток оборотных средств [4, с.135].

В процессе управления оборотными средствами для любой компании очень важна оценка использования оборотных средств отдельно по элементам их элементам, причём чаще всего исследуют запасы, дебиторскую задолженности и денежные средства.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает количество оборотов, совершаемое материалами, товарами и готовой продукцией за исследуемый период. Данный показатель рассчитывается как отношение выручке к средней величине запасов или по формуле (7):

$$K_{oz} = \frac{РП}{ОС_3} \quad (7)$$

где РП – стоимость реализованной продукции или выручка от её реализации за определённый период;

ОС₃ – средний остаток запасов.

Период оборачиваемости запасов отражает количество дней, необходимое для совершения запасами одного оборота. Данный показатель рассчитывается по формуле (8):

$$D_3 = \frac{T}{K_{oz}} \quad (8)$$

где Т – продолжительность периода в днях (1 год = 360 дней, 1 квартал = 90 дней, 1 месяц = 30 дней), за который исследуется показатель;

К_{оз} – коэффициент оборачиваемости запасов.

Следующая группа – это показатели оборачиваемости дебиторской задолженностью. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по формуле (9):

$$K_{одз} = \frac{РП}{ОС_{дз}} \quad (9)$$

где РП – стоимость реализованной продукции или выручка от её реализации за определённый период;

ОС_{дз} – средний остаток дебиторской задолженности.

Рассматриваемый показатель применяется для отражения быстроты возврата денежных средств за товары (услуги). Также этот индикатор характеризует взаимоотношения между предприятием (фирмой) и контрагентами. Отметим, что чем выше значение коэффициента

оборачиваемости дебиторской задолженности, тем быстрее исследуемая компания рассчитывается со своими клиентами.

Ещё одним индикатором оборачиваемости дебиторской задолженности выступает период оборачиваемости дебиторской задолженности или коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях. Данный показатель предназначен для определения длительности одного оборота дебиторской задолженности, иными словами для определения времени, которое понадобится для погашения долга и поступления средств на счета компании. Период обращения дебиторской задолженности принято рассчитывать по формуле (10):

$$D_{дз} = \frac{T}{K_{одз}} \quad (10)$$

где T – продолжительность периода в днях (1 год = 360 дней, 1 квартал = 90 дней, 1 месяц = 30 дней), за который исследуется показатель;

$K_{одз}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Стоит отметить, что чем выше значение данного показателя, тем медленнее происходит обращение дебиторской задолженности, а, значит тем хуже функционирует фирма.

Последний элемент оборотных средств, рассматриваемый с помощью показателей оборачиваемости оборотных средств – денежные средства. коэффициент оборачиваемости денежных средств используется для характеристики эффективности управления финансовыми ресурсами, финансово-экономической стабильности предприятия (фирмы), достаточности финансовых средств для покрытия текущих обязательств и отражает быстроту оборота средств, находящиеся в кассе и на расчётных счетах предприятия. Исследуемый показатель вычисляется по формуле (11):

$$K_{\text{одс}} = \frac{\text{РП}}{\text{ОС}_{\text{дс}}}$$

(11) где РП – стоимость реализованной продукции или выручка от её реализации за определённый период;

ОС_{дс} – средний остаток денежных средств.

Период оборачиваемости денежных средств – количество дней, в течение которых денежные средства делают один оборот. Данный показатель определяется по формуле (12):

$$D_{\text{дс}} = \frac{T}{K_{\text{одс}}} \quad (12)$$

где T – продолжительность периода в днях (1 год = 360 дней, 1 квартал = 90 дней, 1 месяц = 30 дней), за который исследуется показатель;

K_{одс} – коэффициент оборачиваемости денежных средств [6, с. 56].

Эффективность использования оборотных средств предприятием зависит от множества факторов, которые принято классифицировать по трём основным признакам:

- 1) по широте влияния и степени управляемости;
- 2) по влиянию на величину оборотных средств;
- 3) по зависимости от деятельности предприятия.

По первому признаку выделяют экономико-организационные, общеэкономические факторы и факторы, связанные с техническим прогрессом. К экономико-организационным принято относить изменение размеров торговых предприятий и их специализации (например, внедрение новых способов торговли). Под общеэкономическими факторами понимают изменения величины товарооборота и его структуры, размещение производительных сил, динамику производительности труда, занятого в сфере товарного обращения и отраслях. В последнюю группу факторов эффективного использования оборотных средств входят изменения

технологии и применяемой техники в обслуживающих отраслях, а также автоматизация производства.

Следующим признаком классификации факторов, влияющих на эффективности использования оборотных средств предприятием, является по влиянию на величину оборотных средств, куда входят факторы, способствующих изменению величины оборотных средств. Увеличение величины оборотных средств происходит за счёт повышения качества торгового обслуживания, расширения сети магазинов в районах новостроек, изменения структуры товарооборота в сторону увеличения удельного веса товаров, которые обладают замедленной оборачиваемостью и прочее. Снижению же оборотных средств способствуют такие факторы, как экономия материальных и финансовых ресурсов, широкое внедрение принципов хозяйственного расчёта в деятельность предприятий.

По зависимости от деятельности предприятия выделяют объективные и субъективные факторы. Объективные факторы, повышающие эффективность использования оборотных средств – это такие факторы, которые не зависят от деятельности самого предприятия, например, стоимость топлива и сырья. Субъективными факторами называют те факторы, которые, наоборот, зависят от деятельности самого предприятия. Это, например, выполнение плана товарооборота, используемые формы обслуживания, соблюдение кредитных и финансовых обязательств [13, с. 106].

Таким образом, оценка эффективности использования оборотных средств предприятия производится с помощью трёх основных показателей (коэффициента оборачиваемости оборотных средств, коэффициента загрузки оборотных средств, длительности одного оборота оборотных средств и отдачи оборотных средств или рентабельность оборотных средств).

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПАО «МАГНИТ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика фирмы

Публичное акционерное общество «Магнит» – холдинговая компания группы обществ, которая занимается рыночной торговлей через сеть магазинов «Магнит», штаб-квартира которой находится в Краснодаре.

В настоящем времени «Магнит» представлен такими формами, как «Магазин у дома», «Гипермаркет», «Магнит семейный» и «Магазины дрогеры» (в частности «Магнит Косметик») [20].

Уставной капитал ПАО «Магнит» составляет 945613,55 рублей. Он разделён на 94561355 штук обыкновенных именных акций, номинальная стоимость которых равна 0,01 рубля каждая и которые уже приобретены акционерами [2].

Своей миссией ПАО «Магнит» избрал работу для повышения благосостояния покупателей путём сокращения их расходов на приобретение качественных товаров повседневного спроса, бережного отношения к ресурсам компании, улучшения технологии и достойного вознаграждения сотрудников. Цель данной компании представляет собой извлечение прибыли и обеспечение высокой степени конкурентоспособности и жизнестойкости ПАО «Магнит» с помощью поддержания систем жизнеобеспечения на нужном для компании уровне, быстрой и качественной адаптации к требованиям законодательства и рынка. Ценностями же для ПАО «Магнит» являются ответственность, развитие, сотрудничество и профессионализм.

Стратегией развития исследуемой холдинговой компании заключается в следующих положениях:

1) последующее расширение сети за счёт увеличения плотности покрытия ключевых рынков присутствия и ограниченного развития в самых неосвоенных регионах Российской Федерации;

2) развитие мультиформатной модели бизнеса, то есть продолжение развития форматов магазинов «Магнит»;

3) создание достаточно высокого уровня лояльности к бренду со стороны потребителей;

4) введение и использование дополнительных мер с целью оптимизации издержек и улучшения рентабельности компании [20].

Согласно уставу ПАО «Магнит» данная компания занимается такими видами деятельности, как сдача в наём собственного нежилого недвижимого имущества; оптовая и розничная торговля; осуществление всех видов внешнеэкономической деятельности в порядке, который был установлен действующим законодательством; координация деятельности дочерних обществ, то есть привлечением финансовых ресурсов и предоставлением денежных средств дочерним обществам; другие виды деятельности, которые не противоречат законодательству.

Органы управления ПАО «Магнит» состоят из Общего собрания акционеров, Совета директоров, Правления или коллегиального исполнительного органа и Генерального директора или единоличного исполнительного органа (Рис. 3).

Высший органом управления является Общее собрание акционеров, в компетенцию которого входит разрешение такие вопросы как внесение изменений и дополнений в устав общества, утверждение устава общества в новой редакции, реорганизация и ликвидация общества, определение количественного состава Совета директоров общества, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий, избрание членов Ревизионной комиссии общества и досрочное прекращение их полномочий, определение параметров объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями, увеличение и уменьшение уставного капитала общества и прочие.



Источник: Устав ПАО «Магнит» (Утверждён внеочередным собранием акционеров ПАО «Магнит» от 8 сентября 2016).

Рис. 3. Организационная структура ПАО «Магнит»

Совет директоров избирается Общим собранием акционеров в составе семи членов на срок до следующего годового Общего собрания акционеров. Совет директоров, как орган управления ПАО «Магнит», осуществляет следующие функции: во-первых, определяет приоритетные направления и стратегии деятельности общества; во-вторых, контролирует деятельность исполнительных органов общества; в-третьих, созывает годовое и внеочередное общие собрания акционеров, а также утверждает повестки дня для Общего собрания акционеров; в-четвертых, предварительно утверждают годовые отчёты и договора о передаче полномочий единоличного исполнительного органа общества коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю и т.д.

Правление и Генеральный директор ПАО «Магнит» занимаются руководством текущей деятельности общества, и они подотчётны Общему

собранию акционеров и Совету директоров. Коллегиальный исполнительный орган призван для организации управления текущей деятельностью общества, для обеспечения реализации планов и решений вышестоящих органов, для разработки и осуществления финансово-хозяйственной политики компании, для организации работы по реализации приоритетных направлений деятельности общества и системы сбора, обработки и предоставления достоверной информации об оперативных и финансовых показателях ПАО «Магнит», для предоставления необходимой информации вышестоящим органам, Ревизионной комиссии и аудитору и прочее. Члены Правления назначаются Советом директоров ежегодно в количестве четверых человек.

Единоличный исполнительный орган общества представлен Генеральным директором, который назначается Собранием директоров на 3 года. В должностные обязанности Генерального директора входит руководство всей оперативной деятельностью общества, кроме тех пунктов, которые отнесены к компетенции Общего собрания акционеров [2].

История функционирования публичного акционерного общества «Магнит» начинается в 1994 году, когда Галицким Сергеем Николаевичем была основана группа компаний «Тандер», занимающаяся продажей бытовой химии. В период с 1994 по 1998 года Тандер становится одним из ведущих официальных дистрибьютеров бытовой химии и косметики в Российской Федерации, а также принимает решение о выходе на рынок розничной торговли продуктами питания.

Через 2 года, в 2000 году, группа компаний «Тандер» приняла решение о сосредоточении внимания компании на развитии розничной торговли, и поэтому в 2000-2004 годах все магазины сети были переведены в формат «Магазин у дома» и объединены под брендом «Магнит», название которого происходит от мессенджера «МАГазин Низких Тарифов».

С 2001 по 2005 год сеть магазинов «Магнит» переживает стремительное и бурное региональное развитие.

С 2007 по 2009 год начинается развитие нового формата торговой сети «Магнит» – формата «Гипермаркет». В этот же период был учреждён Комитет по аудиту, в Совет Директоров был избран независимый директор, а также разработан и введён свод правил корпоративного поведения.

В 2010 году, а точнее 20 декабря 2010 года, розничная сеть «Магнит» запускает новый формат «Дрогери», который занимается торговлей непродовольственными товарами, под брендом «Магнит Косметик». Также в 2010 году было положено начало проекту по освоению нового направления деятельности, то есть выращиванию овощей, а в 2011 году был собран и реализован первый собственный урожай огурцов и помидоров. В период с 2010 по 2012 год произошло расширение географии исследуемой сети: открытие точек на Урале и в Сибири.

В 2013 году розничная сеть становится абсолютным лидером российского ритейла. В марте 2014 года компания празднует 20-летие. В 2015 году розничная сеть становится одним из трёх крупнейших частных компаний России. «Магнит» запускает проект индустриального парка в Краснодаре и подписывает инвестиционные соглашения о создании парка. В 2016 году розничная сеть «Магнит» обновляет концепцию формата «Магазин у дома» [20].

Как можно было заметить, за эти годы компания заметно расширилась и превратилась в крупнейшую торговую корпорацию России (в рейтинге «10 крупнейших торговых компаний России – 2016» финансового-экономического журнала «Forbes» компания «Магнит» заняла первое место, опередив X5 Retail Group («Перекресток», «Карусель» и «Пятёрочка») и ГК «Мегаполис» (компания преимущественно занимается торговлей табачной продукцией) [24].

Доказательством роста ПАО «Магнит» служат ключевые показатели двух групп: операционные и финансовые показатели. Сперва рассмотрим операционные показатели исследуемой торговой компании (Таблица 2).

Операционные показатели ПАО «Магнит» за 2014-2016 года *

Показатели	2014	2015	2016	Отклонение (+/-)		Темп роста, %	
				2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Количество магазинов, шт.	9711	12089	14059	2378	1970	24,49	16,30
Торговая площадь, тыс. кв.м.	3591	4414	5068	823	654	22,92	14,82
Количество населенных пунктов, шт.	2108	2361	2494	253	133	12,00	5,63
Количество покупателей, млн. человек	2944	3377	3817	433	440	14,71	13,03
Количество сотрудников, человек	257551	265982	271369	8431	5387	3,27	2,03

* Ключевые показатели ПАО «Магнит». Режим доступа – <http://ir.magnit.com/ru/klyuchevyie-pokazateli/> (дата обращения 01.05.2017)

Данная таблица иллюстрирует увеличение количества магазинов ПАО «Магнит» с 2014 по 2015 год на 2378 штук (на 24,49%), а с 2015 по 2016 год – на 1970 штук или на 16,3%. В связи с этим произошёл рост торговой площади: так с 2014 по 2015 год – на 823 тыс. кв. м или на 22,92 %, с в период с 2015 по 2016 год – на 654 тыс. кв. м (на 14,82%). Также исследуемый года характеризуются расширением количества населённых пунктов, куда внедрилась торговая компания «Магнит» (с 2014 по 2015 год и с 2015 по 2016 год число населённых пунктов возросло на 253 штуки или на 12% и на 133 штуки (на 5,63%) соответственно.

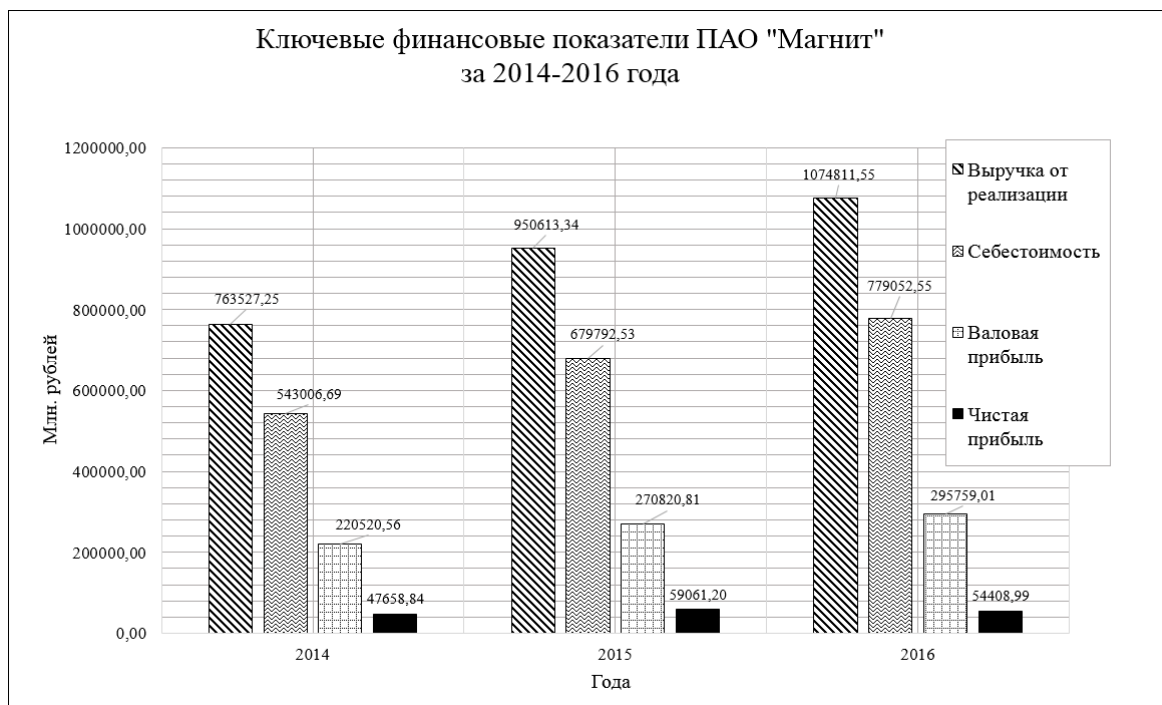
Все вышеописанные изменения в показателях привели к увеличению численности сотрудников компании: с 2014 по 2015 год – с 257551 человека до 265982 человек (то есть на 8431 человека или на 3,27%), а с 2015 по 2016 год – с 265982 человек до 271369 человек или на 5387 человек (на 2,03%).

Последним операционным показателем, способным отразить рост любой торговой компании, является численность клиентов. Количество покупателей сетевого магазина «Магнит» с 2014 по 2015 год увеличилось на

433 млн. человек или на 14,71%, а с 2015 по 2016 год – на 440 млн. человек (на 13,03%).

Таким образом, данная таблица продемонстрировала, что все операционные показатели в течение всего исследуемого периода имеют тенденцию к росту, однако в тоже самое время у всех рассматриваемых показателей происходит снижение величины роста.

Второй группой показателей, характеризующих экономическую деятельность компании, являются финансовые индикаторы. Рисунок 4 иллюстрирует выручку от реализации, себестоимость, валовую прибыль и чистую прибыль ПАО «Магнит» за три последних года.



Источник: Материалы консолидированной финансовой отчетности ПАО «Магнит» и его дочерних предприятий за 2014-2016 года. Режим доступа – http://ir.magnit.com/ru/financial-reports-rus/ifrs-reports_2016/ (дата обращения 02.05.2017)

**Рис. 4. Ключевые финансовые показатели ПАО «Магнит»
за 2014-2016 года**

Данная диаграмма показывает, что выручка от реализации имеет устойчивую тенденцию к росту на протяжении всех анализируемых годов: с

2014 по 2015 год выручка от реализации возросла на 187086,08 млн. рублей или на 24,5%, с 2015 по 2016 год – на 124198,22 млн. рублей (на 13,07%).

Объём себестоимость придерживается той же тенденции, то есть с 2015 по 2014 год увеличивается на 136785,84 млн. рублей (на 25,19%), с 2015 по 2016 год – на 99260,02 млн. рублей или на 14,6%.

Валовая прибыль также в течение исследуемого периода только увеличивалась (с 2014 по 2015 год – на 50300,24 млн. рублей, с 2015 по 2016 год – на 24938,2 млн. рублей).

Однако объём чистой прибыли вначале рассматриваемого периода, с 2014 по 2015 год, имеет позитивную тенденцию роста на 11420,36 млн. рублей или на 23,92%, а затем, с 2015 по 2016 год, происходит снижение на 4652,221 млн. рублей (на 7,88%). Этот спад прокомментировал финансовый директор ритейлера «Магнит» Хачатур Помбухчан. Он утверждает, что 2016 год был потрачен не на рост и увеличение прибыли компании, а на совершенствование и пересмотр технологии продаж. Также финансовый директор ПАО «Магнит» отметил, что снижение чистой прибыли было вызвано снижением наценок на товары, что было применено в качестве метода увеличения конкурентоспособности компании в условиях спада покупательской способности её клиентов [18].

Также немалую роль в экономической характеристике торговой компании играют показатели прибыли на 1 сотрудника этой компании и на 1 кв. м торговой площади (Рис. 5).

Прибыль на 1 сотрудника ПАО «Магнит» в течение всех исследуемых лет непрерывно растёт: с 2014 по 2015 год – на 161,97 тыс. рублей (на 18,92%), с 2015 по 2016 год – на 71,69 тыс. рублей или на 7,04%). В период с 2014 по 2016 год наблюдается спад объёма прибыли на 1 кв. м торговой площади: с 2014 по 2015 год – на 0,05 тыс. рублей (на 0,09%), с 2015 по 2016 год – на 3 тыс. рублей или на 4,88%.



Источник: Материалы консолидированной финансовой отчётности и ключевые операционные показатели ПАО «Магнит» и его дочерних предприятий за 2014-2016 года. Режим доступа – http://ir.magnit.com/ru/financial-reports-rus/ifrs-reports_2016/ (дата обращения 02.05.2017)

***Рис. 5. Динамика прибыли на 1 сотрудника и 1 кв. м торговой площади
ПАО «Магнит» за 2014-2016 года***

Итак, исследование вышеуказанных показателей позволяет прийти к выводу, эффективность рабочей силы ПАО «Магнит» растёт, чего нельзя сказать об эффективности торговой площади компании.

Также стоит обратить внимание на рентабельность или норму прибыли ПАО «Магнит», которая в течение трёх последних лет имеет устойчивую тенденцию к снижению: с 2014 по 2015 год – с 40,61 до 39,84 (на 0,77 или на 1,9%), а с 2015 по 2016 год – на 1,87 (на 4,71%). Подобная ситуация могла быть вызвана жесткой конкуренцией в сфере розничной торговли.

Таким образом, ПАО «Магнит» представляет собой крупнейшую в России компанию, занимающуюся торговлей более 20 лет и имеющую высокие темпы роста.

2.2 Анализ эффективности использования оборотных средств и пути её совершенствования

Эффективность использования оборотных средств играет важную роль в функционировании любой фирмы, ведь от этого зависит уровень развития компании.

Уровень эффективности использования оборотных средств характеризуется разными способами. Рассмотрим первый из них, то есть проанализируем динамику объема оборотных активов ПАО «Магнит» за последние 3 года (Таблица 3).

Таблица 3

Динамика объема оборотных средств ПАО "Магнит" за 2014-2016 года (млн. рублей) *

Показатели	2014	2014 к итогу, %	2015	2015 к итогу, %	2016	2016 к итогу, %
Запасы	81475,66	77,05	116471,59	88,36	134915,71	84,91
Дебиторская задолженность	5662,56	5,35	6289,40	4,77	6052,40	3,81
Налоги к возмещению	201,24	0,19	96,67	0,07	687,54	0,43
Расходы будущих периодов	242,53	0,23	320,91	0,24	458,77	0,29
Краткосрочные финансовые активы	475,19	0,45	246,78	0,19	215,88	0,14
Денежные средства и их эквиваленты	17691,54	16,73	8390,90	6,37	16559,27	10,42
ИТОГО	105748,72	100,00	131816,25	100,00	158889,56	100,00

* Материалы консолидированной финансовой отчетности ПАО «Магнит» и его дочерних предприятий за 2014-2016 года. Режим доступа – http://ir.magnit.com/ru/financial-reports-rus/ifrs-reports_2016/ (дата обращения 02.05.2017)

По данной таблице хорошо видно, что такие элементы оборотных средств, как запасы и расходы будущих периодов имеют устойчивую тенденцию к росту на всем исследуемом периоде: так объем запасов ПАО «Магнит» с 2014 по 2015 год увеличился на 34995,93 млн. рублей (на 42,95%), с 2015 по 2016 год – на 18444,12 млн. рублей или на 15,84%, а

расходы будущих периодов – на 78,38 млн. рублей (на 32,32%) с 2014 по 2015 год, и с 2015 по 2016 года на 137,86 млн. рублей или на 42,96%.

Объём же краткосрочных финансовых активов, наоборот, имеет тенденцию к спаду: с 2014 по 2015 год произошло снижение объёма краткосрочных финансовых активов с 475,19 млн. рублей до 246,78 млн. рублей, то есть на 228,40 млн. рублей или на 48,07%, а с 2015 по 2016 год – на 30,91 млн. рублей (на 12,52%). Напомним, что рассматриваемый элемент оборотных средств преимущественно используется для погашения краткосрочных финансовых обязательств. Именно поэтому можно считать, что тенденция к снижению объёма краткосрочных финансовых активов говорит о снижении объёма краткосрочных вложений, а, значит, и о том, что ПАО «Магнит» обладает достаточным объёмом средств для успешного функционирования компании.

Объёмы остальных элементов оборотных активов и снижаются, и увеличиваются. Так объём налогов к возмещению и денежных средств и их эквивалентов с 2014 по 2015 год уменьшился на 104,57 млн. рублей (на 51,96%) и на 9300,64 млн. рублей (на 52,57%) и возрос с 2015 по 2016 год на 590,87 млн. рублей (на 611,20%) и на 8168,37 млн. рублей (на 97,35%). Объём же дебиторской задолженности, наоборот, сначала возрастает (с 2014 по 2015 год – на 626,84 млн. рублей или на 11,07%), а затем, с 2015 по 2016 год, уменьшается на 237 млн. рублей или на 3,77%.

Однако в конечном итоге общий объём оборотных средств ПАО «Магнит» из года в года в год увеличивается: с 2014 по 2015 год – на 26067,53 млн. рублей, а с 2015 по 2016 год – на 27073,31 млн. рублей. Такая ситуация связана с расширением компании (увеличением количества магазинов и охвата территорий).

Если же рассматривать доли присутствия элементов оборотных средств в общем объёме оборотных активов, то можно заметить, что расходы будущих периодов на протяжении трёх последних лет имеют тенденцию к увеличению своей доли (с 2014 по 2015 года – на 0,01%, а с 2015 по 2016

год – на 0,05%), а краткосрочные финансовые активы и дебиторская задолженность, наоборот, падают с 2014 по 2016 год (с 2014 по 2015 год – на 0,26% и на 0,58%, с 2015 по 2016 год – на 0,05% и на 0,96% соответственно). Доли налогов к возмещению и денежных средств и их эквивалентов с 2014 по 2015 год сокращаются на 0,12% и на 10,36%, с 2015 по 2016 год увеличиваются на 0,36% и на 4,96% соответственно. Доля же запасов ПАО «Магнит» сначала, с 2014 по 2015 год, растёт на 11,31%, а затем, с 2015 по 2016 год сокращается на 3,45%.

Данный подход не даёт с уверенностью ответить на вопрос об эффективности использования оборотных средств ПАО «Магнит», так как рассмотренный метод говорит либо о наращивании производства, либо о чрезмерном накоплении оборотных средств.

Ещё одним подходом оценки эффективности использования оборотных средств предприятия является анализ коэффициента оборачиваемости оборотных средств, коэффициента загрузки оборотных средств, длительность одного оборота оборотных средств и отдачи или рентабельности оборотных средств. Динамика этих показателей ПАО «Магнит» за 2014-2016 года зафиксирована в таблице 4.

Таблица 4

Динамика основных показателей эффективности использования оборотных средств ПАО "Магнит" за 2014-2016 года *

Показатели	2014	2015	2016
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	8,83	8,00	7,39
Коэффициент загрузки оборотных средств	0,11	0,12	0,14
Длительность одного оборота оборотных средств, дней	40,79	44,98	48,68
Рентабельность или отдача оборотных средств	2,55	2,28	2,03

* Материалы консолидированной финансовой отчётности ПАО «Магнит» и его дочерних предприятий за 2014-2016 года. Режим доступа – http://ir.magnit.com/ru/financial-reports-rus/ifrs-reports_2016/ (дата обращения 02.05.2017)

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ПАО «Магнит» на протяжении всего исследуемого периода, с 2014 по 2016 год, снижается: с 2014 по 2015 год – на 0,82 или на 9,33%, а с 2015 по 2016 год – на 0,61 (на 7,6%). Иными словами, с 2014 по 2016 год произошло сокращение количества оборотов, совершаемое оборотными средствами за год за счёт высвобождения 7123,63 млн. рублей, и объёма реализованной продукции, приходящейся на 1 рубль оборотных активов.

Следующий показатель, коэффициент загрузки оборотных средств, наоборот, имеет тенденцию к росту (с 2014 по 2015 год возрос на 0,01 (на 10,29%), а с 2015 по 2016 год – на 0,02 или на 11,67%), что говорит об увеличении объёма оборотных средств, затраченных ПАО «Магнит» на 1 рубль реализованной продукции.

Длительность одного оборота оборотных средств ПАО «Магнит» также в течение 2014-2016 годов возрастала: с 2014 по 2015 год и с 2015 по 2016 год – на 4,19 (на 10,29%) и на 3,7 (на 8,23%) соответственно.

Значения последнего показателя эффективности использования оборотных средств, рентабельности оборотных средств ПАО «Магнит», говорят о том, что объём прибыли от реализации, приходящийся на 1 рубль оборотных средств из года в год в течение исследуемых трёх лет сокращается, причём с 2014 по 2015 год – на 0,27 (на 10,56%), а с 2015 по 2016 год – на 0,25 или на 10,75%.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что эффективность использования оборотных средств ПАО «Магнит» снижается, однако в то же самое время это снижение сокращается из года в год, а, значит, происходит «выздоровление» оборотной части активов компании.

В целях определения главных причин снижения эффективности использования оборотных средств рассматривают основные показатели использования оборотных средств по структурным элементам оборотных активов. Проанализируем наиболее крупные элементы оборотных средств:

запасы, дебиторскую задолженность и денежные средства и их эквиваленты (Таблица 5).

Таблица 5

**Динамика показателей эффективности использования денежных средств и их эквивалентов, запасов и дебиторской задолженности
ПАО "Магнит" за 2014-2016 года ***

Показатели	2014	2015	2016
Коэффициент оборачиваемости денежных средств и их эквивалентов	64,64	72,89	86,16
Период оборачиваемости денежных средств и их эквивалентов, дней	5,57	4,94	4,18
Коэффициент оборачиваемости запасов	11,10	9,60	8,55
Период оборачиваемости запасов, дней	32,43	37,48	42,10
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	134,84	151,15	177,58
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	2,67	2,38	2,03

* Материалы консолидированной финансовой отчетности ПАО «Магнит» и его дочерних предприятий за 2014-2016 года. Режим доступа – http://ir.magnit.com/ru/financial-reports-rus/ifrs-reports_2016/ (дата обращения 02.05.2017)

Для начала исследуем показатели денежных средств и их эквивалентов. Динамика коэффициента рассматриваемого элемента оборотных активов показывает рост этого индикатора в течение всего анализируемого периода: с 2014 по 2015 год коэффициент оборачиваемости денежных средств и их эквивалентов увеличился на 8,25 (на 12,76%), а с 2015 по 2016 год – на 13,26 или на 18,2%. Период оборачиваемости денежных средств и их эквивалентов, наоборот, сокращается. С 2014 по 2015 год длительность одного оборота денежных средств и их эквивалентов уменьшилась на 0,63 дня или на 11,32%, а в период с 2015 по 2016 год – на 0,76 дня (на 15,39%). Данные результаты свидетельствуют об эффективности использования ПАО «Магнит» денежных средств и их эквивалентов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности также, как и коэффициент оборачиваемости денежных средств и их эквивалентов, имеет позитивную тенденцию к росту: в период с 2014 по 2015 год значение

коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности увеличилось с 134,84 до 151,15, а с 2015 по 2016 год – до 177,58. Период же дебиторской задолженности в течение исследуемых трёх лет сокращается: длительность одного оборота дебиторской задолженности с 2014 по 2015 год уменьшилась на 0,29 дня или на 10,79%, с 2015 по 2016 год – на 0,35 дня (на 14,89%). Подобные результаты говорят о продуманной политике общества в части контроля выполнения обязательств контрагентов, а также о том, что ПАО «Магнит» своевременно рассчитывает клиентов за реализованные товары. Следовательно, можно считать, что анализируемая компания довольно эффективно использует дебиторскую задолженность.

Ещё одним наиболее крупным элементом оборотных средств являются запасы. Значения коэффициента оборачиваемости запасов имеет устойчивую тенденцию к спаду на протяжении всех трёх исследуемых лет: так с 2014 по 2015 год падение составило 1,5 или 13,47%, а в период с 2015 по 2016 год – 1,05 или на 10,97%. Период оборачиваемости запасов, наоборот, из года в год растёт (с 2014 по 2015 год и с 2015 по 2016 год – на 5,05 дней (на 15,57%) и на 4,62 дней (на 12,32%). Полученные результаты позволяют прийти к выводу, что у ПАО «Магнит» происходит снижение эффективности использования запасов, что обычно происходит либо в силу не рентабельности фирмы, либо из-за чрезмерной закупки товаров. Стоит отметить, что у других элементов оборотных средств, наоборот, из года в год растёт эффективности использования, поэтому можно считать, что проблема общего падения эффективности использования оборотных средств заключается в использовании запасов.

Снижение эффективности использования запасов (под запасами для торговой компании мы понимаем преимущественно товарную продукцию) ведёт к их избытку, а это в свою очередь провоцирует дополнительные затраты на их хранение и перемещение, увеличение замороженных денежных средств (напомним, запасы относят к одними из менее ликвидным элементам оборотных средств), невозможность следовать потребностям потребителей

(невозможно увеличение или изменение ассортимента товара в связи с недостаточностью места на складах или денежных средств), устаревание товаров, а, значит, продажи товара по бесценку, возвраты или списания товара и т.д. Всё вышеперечисленное чревато для компании гигантскими убытками.

Именно поэтому очень важно принять меры для ускорения оборачиваемости запасов ритейлера «Магнит». К таким мероприятиям следует отнести следующие (Рис. 6): во-первых, систематическое изучение спроса населения на товары; во-вторых, грамотная ценовая политика; в-третьих, расширение сети магазинов (в частности за счёт открытия интернет-магазинов); в-четвёртых, улучшение организации торговли; в-пятых, оптимизация объёмов запасов [3, с.33].



Источник: Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации. Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014, с. 33

**Рис. 6. Меры, способствующие ускорению оборачиваемости запасов
ПАО «Магнит»**

Первый совет, постоянное изучение спроса населения на тот или иной товар, позволит определить тот набор продукции, который будет интересовать потенциальных потребителей. А так как ПАО «Магнит» является федеральной торговой компанией и у населения каждого региона России существуют свои предпочтения, пищевые привычки, традиции и т.д., то можно считать, что вышеописанная мера поможет сократить избыток «не нужных» товаров для того или иного региона и увеличить объём «нужных» товаров, а, значит, справиться со сложившейся проблемой.

Грамотная ценовая политика также играет важную роль в ускорении товарооборота, так как различные акции, скидки, приемлемые цены позволяют привлечь большее количество покупателей и способствуют увеличению объёма покупаемой продукции. Наиболее интересной и применимой для ПАО «Магнит» акцией, на наш взгляд, является система дисконтных карт. Подобной системой пользуется один из крупных российский сетевых магазинов – «Лента». Смысл этой дисконтной карты заключается в следующем: покупатель, приобретая эту карту за незначительную сумму (в городе Смоленск – 200 рублей), получает доступ к дополнительным акциям и скидкам. Выгода же магазина с этой системы – это, во-первых, дополнительный доход от продажи карт, во-вторых, формирование базы постоянных покупателей, а, в-третьих, увеличение товарооборота, следовательно, снижение последствий проблем, связанных с избытком товарной массы.

Ещё одним способом увеличения скорости оборачиваемости запасов является увеличение точек сбыта, то есть расширение сети магазинов «Магнит», что и делает исследуемая компания. В современных условиях существует и такой метод сбыта, как через интернет-магазины. Данный метод сбыта хорош тем, что, во-первых, торговой компании не нужно нести дополнительные расходы на аренду или покупку торговой площади, а, во-вторых, интернет-магазины обычно предоставляют такую услугу, как доставка на дом, что позволит увеличить объём реализуемой продукции за

счёт населения, которое не может по каким-либо причинам покинуть помещение: из-за здоровья, занятости, неблагоприятных погодных условиях и прочих причин. Однако несмотря на столь перспективную идею, Генеральный директор ПАО «Магнит» Галицкий Сергей Николаевич в интервью телеканалу «Россия 24» от 10 декабря 2013 года заявил, что пока не видит будущего своей компании в сфере интернет-магазинов.

Также на скорость обращения запасов может повлиять изменения в организации торговли, например, изменение режима работы магазинов (переход на круглосуточную работу).

Если все предыдущие меры были тесно связаны с ростом конкурентоспособности компании, увеличения количества потенциальных покупателей и продаж большего объёма товара, то последний совет напрямую способен изменить объём запасов. Это оптимизация объёмов запасов. В идеале этот метод необходимо использовать не только в расчёте товарных запасов на конкретный населённый пункт, в котором осуществляют свою деятельность магазины ПАО «Магнит», но и для каждого магазина этого населённого пункта отдельно, ведь объём товарных запасов зависит и от местоположения магазина (в центре или на окраине города или деревни, например), от предпочтений покупателей и к именно этому магазину и т.д. Конечно же, такой расчёт произвести очень сложно, и в связи со спецификой оптимизации запасов (трудно определить золотую середину объёма запасов: если компания закупит слишком мало запасов, то она может либо приобрести недостаточный объём товаров, либо проиграть эффекту масштаба, а если, наоборот, фирма закупит большой объём товаров, тот это приведёт к снижению скорости товарооборота), и из-за характера и отношения населения того или иного населённого пункта и магазина. Именно поэтому в первую очередь этот метод необходимо использовать хотя бы для товаров, имеющих короткий срок годности.

Таким образом, проведенный анализ эффективности использования оборотных средств ПАО «Магнит» показал, что, во-первых, эффективности

использования оборотных средств снижается, но в то же самое время это снижение сокращается из года в год; во-вторых, виной этого снижения можно считать уменьшения уровня эффективности использования запасов. Также в ходе данного исследования удалось разработать ряд мероприятий (систематическое изучение спроса населения на товары, грамотная ценовая политика, расширение сети магазинов, улучшение организации торговли и оптимизация объёмов запасов), которые способны повлиять на скорость обращения запасов, а, значит, и на рост эффективности использования оборотных средств ПАО «Магнит».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной курсовой работе был проведен анализ функционирования холдинговой компании ПАО «Магнит» за 2014-2016 года. В частности, исследовался уровень эффективности использования оборотных средств ПАО «Магнит».

В результате проведенного анализа было установлено, ПАО «Магнит» является самой крупной торговой компанией в России. Несмотря на снижение валовой прибыли ритейлера с 2014 по 2016 год на 75238,45 млн. рублей или на 34,12% и валовой прибыли на 1 кв. м торговой площади за этот же период – на 3,05 тыс. рублей (на 4,97%), исследуемой торговой компании удалось за этот же период расширить сеть своих магазинов на 4348 штук или на 44,77%, торговую площадь на 1477 тыс. кв. м (на 41,13%) и привлечь 873 млн. покупателей.

В результате исследования эффективности использования оборотных средств ПАО «Магнит» было установлено, что в течение последних трёх лет происходит падение эффективности использования оборотных средств: коэффициент оборачиваемости оборотных средств снизился на 1,44 или на 16,31%, коэффициент загрузки оборотных средств и длительность одного оборота оборотных средств возросли на 0,3 (на 27,27%) и 7,89 дня или на 19,34% соответственно, а рентабельность оборотных средств уменьшилась на 0,52 или на 20,39%.

Также был произведён анализ эффективности использования оборотных средств по самым крупным элементам оборотных активов (дебиторской задолженности, запасам и денежным средствам и их эквивалентам), который показал, что наиболее эффективно используются денежные средства и их эквиваленты (коэффициент оборачиваемости за исследуемый период возрос на 21,51 или на 33,28%, а период оборачиваемости снизился на 1,39 дня или на 24,97%) и дебиторская

задолженность (коэффициент оборачиваемости возрос на 42,77 или на 31,7%, а период обращения снизился на 0,64 дня (на 23,07%). В ходе этого анализа была выявлена главная причина спада общей эффективности использования оборотных средств, которая заключается в систематическом снижении эффективности использования запасов: коэффициент оборачиваемости запасов за период с 2014 по 2016 год сократился на 2,55 или на 22,96%, за тот же промежуток времени период оборачиваемости запасов увеличился на 9,67 дня (на 29,81%). Для решения сложившейся проблемы ПАО «Магнит» были предложены такие мероприятия, как систематическое изучение спроса населения на товары, грамотная ценовая политика, расширение сети магазинов, улучшение организации торговли и оптимизация объёмов запасов.

Таким образом, исследовав динамику эффективности использования оборотных средств ПАО «Магнит», можно прийти к выводу, что эффективность использования оборотных средств ПАО «Магнит» имеет тенденцию к снижению, что происходит из-за нерационального использования запасов.