

Макарова Анастасия Владимировна

магистрант

ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский

технологический университет»

г. Москва

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в статье освещены актуальные вопросы касательно источников формирования финансовых ресурсов организаций, зависимости формирования финансовых ресурсов от деятельности организации, особенностей финансовых ресурсов торговых организаций. Обоснована важность оценки формирования и использования финансовых ресурсов в зависимости от сферы деятельности организации.*

***Ключевые слова:** финансовые ресурсы, торговые организации, оборотные средства, капитал.*

В условиях рыночной экономики и нынешних условиях торговли, организациям необходимо решать вопросы не только роста и развития, но и сохранения уже достигнутого уровня. Причем проблема сохранения организации многоаспектна и включает в себя много вопросов, в том числе вопросы, связанные с организационным, инновационным, кадровым, производственным, финансовым менеджментом и т. д. Одной из важных проблем является проблема эффективного управления финансовыми ресурсами.

Основой эффективного функционирования организации является наличие у нее достаточного объема финансовых ресурсов, которые могут покрыть необходимые затраты и способствовать удовлетворению возникающих потребностей для текущей деятельности предприятия и его развития.

В организациях розничной торговли существование и движение финансовых ресурсов характеризуются кругооборотом товарно-денежных отношений в виде двух этапов: покупка товаров и их продажа. Первый этап связан с движением товаров, а второй – с движением денежных средств.

Торговым организациям присуща следующая схема работы: реализация товаров и услуг приносит выручку, из которой выделяют сумму для возврата покупной стоимости товаров, возмещения затрат на возникшие издержки и после этого остается доход. В последствии с помощью доходов организации формируют денежные фонды, чтобы возместить текущие расходы, финансировать капитальные вложения, провести обязательные отчисления во внебюджетные фонды и платежи в бюджет в виде налогов и финансовых санкций и прочее. Таким образом, вся деятельность торговых организаций осуществляется через реальный поток денежных средств. Финансовые ресурсы организаций торговли предназначены для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат и экономического стимулирования персонала.

Торговые организации формируют фонды материальных и денежных средств. Фонды материальных средств делятся на основные, оборотные и фонды обращения. Фонды денежных средств торговых организаций являются формой авансирования и обращения основных и оборотных фондов.

Денежные средства вкладываются в основные фонды, оборотные средства и фонды обращения. Оборотные средства (т.е. оборотный капитал) являются составной частью имущества организации. Время является одним из критериев оборотных средств, оно отражает эффективность оборота, после которого средства возмещаются и вступают в следующий оборот. Основная доля оборотных средств торговых организаций финансируется в торгово-материальные ценности, прежде всего, – в запасы товаров для перепродажи (около 80% оборотных средств). Помимо запасов, в состав оборотных средств также входят средства в виде дебиторской задолженности, наличные денежные средства, средства на расчетном счете и в пути, краткосрочные финансовые вложения в высоколиквидные рыночные ценные бумаги или на депозитные счета коммерческих банков на период от одного года.

На формирование оборотных средств торговой организации и их величину влияют как внешние факторы, так и внутренние. К внешним факторам принято относить: общеэкономическую ситуацию в стране; уровень инфляции; уровень

цен производителей товаров и услуг, конъюктуру рынка; налоговую нагрузку на организации; развитие системы банковского кредитования.

К внутренним факторам, в зависимости от специфики деятельности организации, принято относить:

– объем реализации товаров, так как чем больше объем товарооборота, тем больше потребность организации в оборотных средствах;

– оптимизацию условий поставки товаров, которые должны обеспечить своевременность поставок товара, что повлечет за собой их бесперебойную реализацию; минимизацию затрат на перевозку товара и его хранение – всё это снижает общую потребность в оборотных средствах;

– контроль за состоянием товарных запасов и их оборачиваемостью;

– изучение рынка, разработку оптимальной ценовой политики, которая обеспечит увеличение оборачиваемости товаров и предотвратит «затоваривание»;

– улучшение коммерческих условий в договорах поставки: оптимизация расчетов за товары с поставщиками и покупателями и контроль над соблюдением платежной дисциплины.

Финансовые потоки, направленные на формирование оборотных средств, отражают суть финансирования текущей деятельности организации. Оборотные средства торговой организации формируются за счет собственных, заемных и привлеченных источников финансирования. Как правило, размеры заемных средств, куда в большей степени входят краткосрочные кредиты и кредиторская задолженность поставщикам, в торговле превышают размеры собственных оборотных средств организации. Первоначальное формирование финансовых ресурсов осуществляется в момент учреждения организации, когда появляется уставный капитал – имущество предприятия, созданное за счет взносов учредителей.

Основным источником финансирования принято считать собственный капитал – чем больше собственный капитал организации, тем выше его финансовая устойчивость. Однако, наличие кредитных средств в организации также важно, т.к. при разумном инвестировании кредитных средств, таким образом

компания имеет возможность расширения своей деятельности, осуществления более эффективной работы и пр. Собственный капитал организации состоит из уставного капитала, накопленного капитала (резервный и добавленный капиталы, фонд накопления, нераспределенная прибыль) и прочих поступлений (целевое финансирование, благотворительность и пр.).

Другим важным источником собственных финансовых ресурсов торговой организации является прибыль, которой она распоряжается самостоятельно. Прибыль является результатом кругооборота средств, которые были вложены в закупочную деятельность. Оптимальное использование прибыли по целевому назначению позволяет осуществлять эффективную работу, повысить объемы закупок, расширить область действия организации.

Кроме собственного капитала, финансовые ресурсы торговых организаций формируются за счет привлеченных и заемных источников. В условиях рыночной экономики эффективная деятельность организации практически невозможна без использования привлеченных средств. В настоящее время кредиторская задолженность является в торговле едва ли не основным источником финансирования оборотных активов: ее доля в формировании текущих активов может достигать до 80–90%. Различие между этими группами финансовых ресурсов состоит в реализации принципов платности, срочности, возвратности и конкретном содержании договоров, на основании которых ресурсы, не принадлежащие организации, вовлекаются в ее оборот.

Конечным финансовым результатом деятельности торговых организаций, также, как и в промышленности, является прибыль или убыток. Валовым доходом торговой организации является сумма всех доходов, полученных как от реализации товаров, так и от оказания услуг по другим видам деятельности. Основная часть валового дохода формируется за счет разницы между розничной ценой без налога на добавленную стоимость и ценой приобретения товаров без налога на добавленную стоимость в виде торговых наценок.

Эффективно используя заемные средства в обороте, организация способствует повышению объемов совершаемых хозяйственных операций, увеличению

доходов, улучшению показателя рентабельности собственного капитала. Это связано с тем, что в нормальных условиях заемные средства являются более выгодным источником по сравнению с собственными финансовыми ресурсами.

Кроме того, использование заемных средств позволяет собственникам и финансовым менеджерам значительно увеличить объем контролируемых финансовых ресурсов, и, таким образом, расширить инвестиционные возможности организации.

Однако превышение размера затрат по обслуживанию долга над размером дополнительных доходов от использования заемных средств, приводит к ухудшению финансового состояния организации.

В состав привлеченных финансовых ресурсов включают кредиторскую задолженность за товары, а также все виды текущих обязательств организации по расчетам:

- 1) сумма авансов, полученных от юридических и физических лиц в счет последующих поставок продукции;
- 2) сумма задолженности предприятия по всем видам платежей в бюджет, включая налоги, удерживаемые из доходов работников;
- 3) задолженность по взносам во внебюджетные фонды (в фонд социального страхования, в Пенсионный фонд, Фонд по страхованию имущества предприятия и индивидуальному страхованию его работников);
- 4) задолженность предприятия по выплате дивидендов его учредителям;
- 5) сумма векселей, которые выдало предприятие поставщикам в счет обеспечения поставок продукции и т. д.

Заемные финансовые ресурсы состоят из долгосрочных и краткосрочных кредитов банков, а также других долгосрочных финансовых обязательств, связанных с привлечением заемных средств (кроме кредитов банков), на которые начисляются проценты, и пр.

Таким образом, собственный, заемный и привлеченный капитал формируют, с одной стороны, финансовые ресурсы организации и принимают участие в финансировании её активов, а с другой стороны, он представляет собой

обязательства (долгосрочные и краткосрочные) перед конкретными собственниками – государством, юридическими и физическими лицами.

Роль финансовых ресурсов в предпринимательской деятельности трудно переоценить, так как от наличия в организации достаточного количества финансовых ресурсов напрямую зависит успешность предпринимательской деятельности и надежность организации как делового партнера. При этом очень важно обращать внимание на структуру финансовых ресурсов и стремиться найти такое их соотношение, которое бы максимизировало эффективную деятельность организации.

Список литературы

1. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность: Учебник / С.Н. Виноградова, О.В. Пигунова. – 2-е изд., испр. – Минск, 2016. – 351 с.
2. Витун С.Е. Финансы организаций (предприятий): Учеб. пособие / С.Е. Витун, А.И. Чигрина. – Гродно: ГрГУ, 2015. – 305 с.
3. Егоров В.Ф. Организация торговли: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник / О.В. Ефимова. – 5-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2017. – 348 с.
5. Лапуста М.Г. Финансы фирмы: Учебн. пособие / М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М.: Инфра-М, 2015. – 264 с.
6. Соломатина А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник / Под общ. ред. А.Н. Соломатина. – 2-е изд., 2016 – 295 с.