

Куклина Ирина Павловна

студентка

Бурундукова Елена Михайловна

канд. экон. наук, доцент, доцент

ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»

г. Ханты-Мансийск, ХМАО – Югра

РИСК СМЕНЫ ОСНОВНОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

***Аннотация:** в статье рассматривается деятельность небольших организаций, занимающихся розничной торговлей в условиях преобладания на рынке сетевых компаний. Проведя финансовый анализ деятельности, автор выявил низкую эффективность данного вида деятельности, в связи с чем были рассмотрены варианты действий при возможной смене основного вида деятельности.*

***Ключевые слова:** розничная торговля, смена деятельности, финансовый анализ, сетевые компании, франшиза.*

В условиях преобладания на рынке крупных сетевых торговых компаний можно наблюдать уменьшение количества небольших местных торговых магазинов розничной торговли. Сетевые торговые организации «переманивают» большинство потребителей низкими ценами и «скидочными» акциями, которые небольшие торговые предприятия предложить не в силах. В виду этого возникает риск банкротства данных предприятий, в случае если торговля является единственным видом их деятельности, или смены основной деятельности при осуществлении организацией нескольких направлений деятельности. В данной статье будет рассмотрено торговая организация, осуществляющее несколько видов деятельности, основным из которых выступает розничная торговля. Целью данного исследования является определение эффективности торговой деятельности организации в условиях жесткой конкуренции с сетевыми магазинами и рассмот-

рение возможных вариантов действий при неэффективности данной деятельности. Объектом исследования является потребительский кооператив «ГорПО» г. Ханты-Мансийск.

Для оценки финансового состояния по организации будут рассчитаны следующие группы показателей [1]:

- показатели ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели рентабельности.

Таблица 1

Показатели ликвидности ПК «ГорПО»

Показатель	2014 г.	2015 г.		2016 г.	
		Значение	Изменение 2015 к 2014	Значение	Изменение 2016 к 2015
коэффициент быстрой ликвидности,	0,27	0,18	69,34%	0,19	102,53%
коэффициент текущей ликвидности	1	0,79	78,76%	0,49	62,01%
коэффициент абсолютной ликвидности	0,17	0,16	94,4%	0,18	113,86%
чистый оборотный капитал	–104	–14263	–14159	–27992	–13729

Исходя из данных таблицы 1 по большинству показателей можно наблюдать стабильную тенденцию к снижению их значений, на основании чего можно сделать вывод об ухудшении ликвидности, а, следовательно, общего финансового состояния предприятия. Таким образом, значение коэффициента быстрой ликвидности значительно ниже нормативного (0,8), что говорит о невозможности покрытия задолженностей средствами, поступающими от текущей деятельности или любыми высоколиквидными активами. На данный момент обязательства могут быть погашены за счет денежных средств только в размере 19%, что незначительно отличается от показателя за предыдущий период.

Коэффициент текущей ликвидности имеет различные нормативные значения в зависимости от деятельности организации, но в любом случае значение меньше 1 рассматривается как высокий финансовый риск, связанный с тем, что предприятие не в состоянии постоянно и своевременно оплачивать текущие счета. Учитывая значительное общее снижение можно предположить о вероятности погашения обязательств не через осуществление уставной деятельности, а за счет продажи тех или иных активов, так как данные кредиторской задолженности незначительно изменились по сравнению с 2015 годом.

Коэффициент абсолютной ликвидности также, как и предыдущий дает основания для предположения о продаже активов для погашения обязательств организации, так как значения показателя ниже норматива, равного 0,2, что значит, что предприятие не имеет возможности своевременно погашать срочные обязательства за счет денежных средств и поступлений от текущей деятельности. При этом наблюдается общее повышение коэффициента, то есть в последнем периоде погашение срочных счетов осуществляется более своевременно, чем ранее.

Значение чистого оборотного капитала отрицательно, что говорит о неспособности предприятия своевременно погасить краткосрочные обязательства, которая ежегодно растет. На основании показателя ликвидности можно сказать, что кооператив не способен своевременно оплачивать возникающие перед ним обязательства [3].

Следующая группа показателей – финансовой устойчивости.

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости

Показатель	2014 г.	2015 г.		2016 г.	
		Значение	Изменение 2015 к 2014	Значение	Изменение 2016 к 2015
коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,18	1,35	114,72%	1,02	75,55%
коэффициент автономии (платежеспособности)	0,46	0,42	92,62%	0,49	116,36%

коэффициент маневренности собственных средств	–0,58	–0,79	134,46%	–0,63	80,45%
коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	–0,0024	–0,36	–0,35	–1,72	–1,37

Исходя из данных таблицы 2 видно, что, как и предыдущая группа показателей, показатели устойчивости снижаются только в 2016 году, но это не обязательно должно означать что ситуация в предыдущие периоды лучше, чем в последнем. Таким образом, коэффициент соотношения заёмных и собственных средств стабильно превышает 1, что говорит о преобладании заемных источников над собственными. Но при этом снижение данного соотношения положительно влияет на деятельность предприятия, так как снижение задолженности перед иными организациями даже при неизменном значении собственных средств в последствии изменит значение показателей, которые характеризуют возможность своевременной оплаты возникающих обязательств. Но на данный момент показатель говорит о сомнениях в отношении финансовой устойчивости кооператива.

Коэффициент автономии имеет нормативное значение в диапазоне от 0,5 до 0,7, то есть исследуемое предприятие нестабильно и зависимо от заемных средств, но ситуация в последнем периоде близка к нормальному значению, то есть при положительной динамике организация станет более стабильной и независимой от заимствования.

Коэффициент маневренности собственных средств имеет отрицательные значения, что говорит о том, что оборотные средства формируются за счет заемных средств, а собственные источники были направлены в основном на приобретение основных средств.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами – показатель характеризующий уровень финансирования запасов за счет собственных источников предприятия. Значения у исследуемой организации отрицательны, поэтому можно судить о том, что запасы формируются не за счет собственных, а заемных средств.

В целом можно судить о низкой финансовой устойчивости исследуемого предприятия, но есть и возможность в будущем улучшить свое состояние.

Таблица 3

Показатели рентабельности

Показатель	2014 г.	2015 г.		2016 г.	
		Значение	Изменение 2015 к 2014	Значение	Изменение 2016 к 2015
коэффициент рентабельности активов	5,18	1,13	21,72%	6,38	567,08%
коэффициент рентабельности собственного капитала	6,07	2,01	33,19%	4,22	209,76%
коэффициент общей рентабельности	2,63	0,75	28,32%	5,09	683,61%
рентабельность продаж	4,08	-0,83	-4,91	-14,57	-13,75

Как видно из таблицы 3 показатели рентабельности резко понизились в 2015 году, а в следующем периоде также резко возросли. На данный момент по показателям рентабельности нельзя в полной мере судить о состоянии организации, так как в предыдущие периоды они показывали итоги в большей степени от осуществления торговой деятельности, а в последнем периоде – от иных видов деятельности. Единственный показатель, показывающий результаты от основной деятельности, является рентабельность продаж, так как она рассчитывается на основании прибыли, или в случае исследуемой организации убытка, от продаж. Так как данный коэффициент отрицательный это говорит о том, что предприятие не только не получает прибыль от понесенных затрат, но и несет возрастающие убытки [2].

В целом по предприятию можно говорить о нестабильном финансовом состоянии ПК «ГорПО» вызванное сокращением объемов основной деятельности, что произошло вследствие неспособности местных торговых предприятий конкурировать с вошедшими на рынок сетевыми компаниями.

В связи этим можно наблюдать риск смены основного направления вида деятельности с торгового на иной. Можно рассматривать как открытие новых для предприятия направлений, так и преобразование, и развитие тех, которые уже имеют место в деятельности организации как иные виды получения доходов. Рассмотрим каждый вариант более подробно.

При выборе совершенно нового вида деятельности необходимо руководствоваться сложившимся спросом населения на определенные товары и услуги. С учетом сложившихся цен и сегментов рынка торговая организация анализирует продукцию (товары), на которую есть высокий спрос, но которая не представлена на рынке сетевыми компаниями. Это обусловлено тем, что небольшие предприятия в виду незначительных объемов закупок не могут предложить низкие цены на товары как это делают сетевые магазины, осуществляющие оптовые закупки. Поэтому большинство магазинов розничной торговли с новыми для населения видами товаров не имеют возможности дальнейшего развития и вынуждены закрываться. На данный момент наиболее непредставленным и неразвитым видом деятельности можно рассматривать услуги по организации зрелищно-развлекательной деятельности для населения, при этом стоит учитывать возрастной состав населения. Поэтому развитие различных развлекательных заведений можно рассмотреть, как относительно выгодную деятельность при правильном подходе к выбору месторасположения и осуществляемым мероприятиям. Кроме этого, при возможности установления невысоких цен можно рассмотреть варианты открытия на территории г. Ханты-Мансийска торговых организаций, реализующих: книжную продукцию, строительные материалы, мебель, так как данные направления представлены недостаточным для населения количеством магазинов, и предлагаемые ими товары имеют высокие цены.

Помимо этого, можно рассмотреть вариант покупки франшизы [4] какой-либо популярной сети (например, Expetro, «Штучки, к которым тянутся ручки», Все Инструменты, Yves Rocher, TonyMoly), чья продукция или услуги будут востребованы у населения. Но это также необходимо рассматривать с учетом возможных мест для их расположения, так как при невыгодном расположении

риски убытков значительно возрастают, в виду этого стоит рассматривать районы, через которые проходит множество маршрутов общественного транспорта. Данный фактор необходимо учитывать, так как многие граждане пользуются данным видом транспорта в виду их более низкой стоимости в сравнении с собственным транспортом или службами такси. Можно рассматривать возможность открытия небольших прилавков («островков») на территории торговых комплексов с высоким потоком покупателей, что как минимум обеспечить распространение информации об открытии точек продаж популярной сети, а, следовательно, при правильном соотношении качества и цен может привести к увеличению количества покупателей и развитию данного бизнеса.

Кроме смены деятельности стоит рассмотреть возможность закрытия оставшихся торговых точек в случае если они не приносят необходимого объема прибыли и имеют высокие потери продукции, для снижения сумм убытков по недостаткам и потерям товаров в общем по организации. Таким образом при наличии в том же районе сетевого или любого иного более посещаемого розничного магазина стоит рассматривать такой вариант как его закрытие, так как низкий поток покупателей является негативной ситуацией для магазина. В дальнейшем будет существовать вероятность снижения уже имеющегося количества потребителей, что только увеличит убытки при сохранении приобретаемых объемах товаров для данного магазина.

Список литературы

1. Игнатьева Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Журнал Молодой ученый. – 2015. – №5.
2. Демчук О.В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения / О.В. Демчук, С.Г. Арефьева // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – №8 (48).
3. Гарнов А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: НИЦ Инфра-М, 2016.
4. Иванов Г.Г. Франчайзинг в торговле: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. – М.: ИД Форум: НИЦ Инфра-М, 2013.