

К.В. Киселёва
Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: Kisileva.Ksu@mail.ru

Анализ эффективности деятельности торговых организаций и разработка мероприятий по её повышению (на примере ООО «Компания Мармелад»)

Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения" определяет торговлю как вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям. Таким образом, суть торговли заключается в том, чтобы купить товар и перепродать его, т.е. основными операциями в торговле являются приобретение и дальнейшая продажа приобретенных товаров. Торговля подразделяется на две основные группы: оптовую и розничную [2].

К формам организации розничной торговли относят следующие виды продажи товаров: магазинная торговля, внемагазинная торговля, комиссионная торговля, торговля на аукционах, торговля по образцам, торговля с использованием торговых автоматов, выездная торговля, торговля на ярмарке, дистанционная торговля, смешанная торговля и т.д. [3].

Осуществляя деятельность по закупке, транспортировке, хранению и реализации товаров, торговое предприятие несет затраты. Издержки обращения формируются по местам их возникновения на торговом предприятии и затем группируются по их видам (элементам). Средства производства, используемые более одного года, переносят свою стоимость на результат торговой деятельности частями, по установленным нормам амортизации.

Издержки обращения, входящие в состав затрат, состоят из следующих элементов:

1. Материальные затраты.
2. Затраты на оплату труда.
3. Отчисления на социальные нужды.
4. Амортизация основных фондов.
5. Прочие затраты.

Все затраты (за исключением затрат, осуществляемых фирмой за счет прибыли) производственного и коммерческого назначения, произведенные (начисленные по прилагающимся документам) фирмой, относятся на издержки обращения [4].

Товарооборот – это объем реализованной продукции предприятия или предоставленных платных услуг за определенный период в денежном выражении.

Согласно Национальному стандарту РФ ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения» валовый доход торговли – это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности. Он определяется как превышение выручки от продажи товаров над затратами по их приобретению за определенный период времени [2].

Существует несколько способов расчета валового дохода, основными из них являются:

- 1) по общему товарообороту;
- 2) по ассортименту товарооборота;
- 3) по среднему проценту;
- 4) по ассортименту остатка товаров.

ООО «Компания Мармелад» - одна из наиболее молодых, но динамично развивающихся компаний г.Мурома. Образована она была 5 октября 2006г. Основные виды деятельности организации - строительство объектов коммерческой недвижимости, сдача в аренду торговой площади предпринимателям и юридическим лицам, оптово-розничная торговля строительными материалами, мебелью, бытовой техникой и другими непродовольственными товарами [5].

В условиях высокой конкуренции, оставаться на рынке очень сложно, вследствие этого, был произведен анализ ООО «Компания Мармелад» и, на основе выявленных результатов, предложены пути по повышению эффективности.

Делая общий вывод по проведенному анализу эффективности деятельности торгового предприятия ООО «Компания Мармелад» в 2013 -2015 годах можно резюмировать, что общество характеризуется стабильным и устойчивым финансовым положением. Несмотря на активную практику привлечения заёмных средств, компания не имеет существенной зависимости от них, о чём свидетельствует достаточно высокий коэффициент автономии. Пополнение уставного и

Секция 35. Торговое дело

резервного капитала в значительной степени укрепило финансовую устойчивость ООО «Компания Мармелад», создав стабильный базис для успешного ведения текущей деятельности и дальнейшего развития производственной базы.

Предлагается провести ряд мероприятий, направленных на улучшение существующей ситуации:

1. Ликвидация дебиторской задолженности или ее сокращение путем:
 - отбора потенциальных дебиторов;
 - исключения из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;
 - ужесточения контроля погашения дебиторской задолженности через формирование системы штрафных санкций за каждый день просрочки;
 - ввода бонусов и скидок за своевременное погашение;
 - заключения с банком или финансовой компанией договор факторинга - перепродать права на взыскание дебиторской задолженности. Преимуществами данного метода являются: незамедлительное получение большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности и снижение расходов по ведению счетов.
2. Снижение оптовых цен на товары посредством:
 - приобретения товаров для продажи у поставщиков по более низким ценам;
 - сокращения числа посредников;
 - увеличения прямых договоров с производителями и поставщиками товаров.
3. Сокращение запасов готовой продукции:

Данное мероприятие осуществимо путем рационализации деятельности через ее автоматизацию.

Таким образом, эффективность деятельности для организации выступает в роли источника финансового и общественного благосостояния. Вследствие этого, важно выбрать мероприятия, способствующие увеличению прибыли на конкретном предприятии.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6.12.2011г.
2. ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения" от 28.08.2013г. №582
3. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. -3-е изд. доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.
4. Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. - 14-е изд., перераб. доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 649 с.
5. Интернет ресурс: <http://www.marmelad33.ru/info.html>