

С.С. Пискунов
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: PSMurom@gmail.com

Анализ финансовых результатов и разработка предложений по их повышению на предприятии на примере ООО «Компания Мармелад» ТЦ «Домашний»

Важной частью деятельности любой организации в рыночной экономике считается поддержание прибыли на достаточном уровне для стабильной работы фирмы. Отрицательная динамика и недостаток прибыли считаются показателями рискованности и неэффективности предпринимательской работы.

ООО «Компания Мармелад» - одна из наиболее молодых, но динамично развивающихся компаний г. Муром. Образована она была 5 октября 2006 г. Основные виды деятельности организации - строительство объектов коммерческой недвижимости, сдача в аренду торговой площади предпринимателям и юридическим лицам, оптово-розничная торговля строительными и другими непродовольственными товарами. В 2009 г. по инициативе «Компании Мармелад» был построен ТЦ «Домашний», расположенный по адресу г. Муром, ул. Лакина, 85. ТЦ «Домашний» - один из самых крупных торговых центров занимающийся оптовой и розничной продажей строительных товаров, товаров для домашнего потребления и бытовой техникой.

В условиях высокой конкуренции ООО «Компания Мармелад» ТЦ «Домашний» особенно важны меры по увеличению доходности.

На данный момент для увеличения прибыли ООО «Компания Мармелад» ТЦ «Домашний» возможно использование возвратного лизинга, электронных торговых площадок, а также сдачи неиспользуемых помещений в аренду. Но даже это далеко неполные возможности организации для обеспечения роста доходности.

В отличие от простого лизинга, где обязательно участвуют три стороны: продавец, лизингодатель и лизингополучатель, в сделках возвратного лизинга продавец и лизингополучатель считаются одним и тем же лицом. Так, предприятие может заключить договор, предусматривающий приобретение имущества в лизинг, и в одно и то же время реализовать имеющееся у себя имущество (оборудование, автотранспорт, технику, недвижимость) лизинговой фирмы [3].

Главными преимуществами возвратного лизинга являются:

1) возможность применения предмета лизинга в течении действия всего договора, т.к. собственник имущества меняется исключительно юридически;

2) возможность обеспечения текущей деятельности (выплата работникам задолженности по зарплате, покрытие кассовых разрывов), либо применения приобретенного капитала для расширения производства (внедрения новых технологий, приобретения нового оборудования);

3) возможность применения налоговых льгот, присущих обычному лизингу (снижение суммы налога на прибыль с помощью внесения лизинговых взносов в себестоимость продукции, уменьшение суммы налога на имущество с помощью использования ускоренной амортизации, компенсация НДС из бюджета);

4) возможность корректирования баланса организации с помощью реализации имущества по рыночным расценкам [2].

На ООО «Компания Мармелад» ТЦ «Домашний» в роли предмета лизинга можно применить транспортные средства с высокой грузоподъемностью. По произведенным расчетам, вследствие использования возвратного лизинга, чистая прибыль ООО «Компания Мармелад» ТЦ «Домашний» должна увеличиться на 40 %.

Развитие Интернет сети дает возможность широко применять электронные торговые площадки (ЭТП) для продвижения продукции на рынок. Электронная торговая площадка соединяет покупателей и поставщиков разных видов продукции в некоем информационном поле и позволяет им применять всевозможные сервисные услуги для увеличения производительности собственного бизнеса. Фактически электронной торговой площадкой быть может любой Интернет-ресурс, на котором осуществляются сделки купли-продажи между разными предприятиями. Заказчики продукции на ЭТП могут создавать электронные торги, включающие аукционы, запросы котировок и предложений, конкурсы, именно тем, оптимизируя затраты.

Секция 35. Торговое дело

Поставщики продукции на ЭТП имеют все шансы принять участие в заявленных закупках, информировать иных участников о предлагаемых услугах, выпускаемой продукции.

ООО «Компания Мармелад» ТЦ «Домашний» может разместить на веб-сайте торговой площадки информацию о собственной продукции (услугах) и принимать предложения от заказчиков, а также участвовать в торгах, заявленных иными организациями.

По оценке фирмы IBS (InformationBusinessSystems), экономия от применения ЭТП может достигать 25 % со стороны сбыта и 17 % со стороны закупок [4]. По расчетам чистая прибыль ООО «Компания Мармелад» ТЦ «Домашний», после проведенного мероприятия, возрастет на 3 %.

Помимо прочего, увеличить прибыль ООО «Компания Мармелад» ТЦ «Домашний» возможно методом сдачи неиспользуемого складского помещения в аренду. При этом, чистая прибыль организации должна возрасти на 0,05 %.

Таким образом, прибыль для организации выступает в роли источника финансового и общественного благосостояния. Компании практически всегда стремятся получить прибыль, но это им не всегда получается. Вследствие этого, важно выбрать мероприятия, которые будут способствовать увеличению прибыли на конкретном предприятии.

Литература

1. Возвратный лизинг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creditforbusiness.ru/terms/25602>

2. Лизинг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/bankovskoe-delo/lizing.html>

3. Рынок онлайн-торговли в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/online>

4. Электронная торговая площадка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Электронная_торговая_площадка