

Зими́на Ю.Д.

*Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: yuleckazimina559@gmail.com*

**Разработка комплекса мероприятий по стимулированию сбыта промышленного
предприятия с целью повышения прибыли и рентабельности
(на примере ЗАО «Муром»)**

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли, тем выше уровень рентабельности предприятия, следовательно, и устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности - одна из основных целей в любой сфере бизнеса. Реализация указанной цели возможна лишь в условии поддержания спроса на производимые товары, работы или услуги предприятия [2].

Прибыль – показатель, который отражает, насколько эффективна деятельность предприятия, является конечным финансово-экономическим результатом, и, представляет собой разницу между ценой продукции и себестоимостью. Прибыль и рентабельность взаимосвязаны, одинаково важны для предприятия, однако, различны по существу: прибыль отражает результативность деятельности компании в абсолютном выражении, а рентабельность является относительной величиной. Несмотря на это, первая напрямую зависит от второй [1].

Одним из вариантов повышения прибыли и рентабельности предприятия служит стимулирование сбыта продукции, которое становится все более актуальным в связи с нарастающей конкурентной борьбой на рынке. Именно с помощью механизмов стимулирования многие организации стремятся увеличить объемы продаж своих товаров, привлечь к своей торговой марке новых покупателей и в конечном итоге содействовать ещё большему укреплению на рынке.

Объектом исследования является ЗАО «Муром» - промышленное, деревообрабатывающее предприятие, функционирующее как на мировом рынке, так и на российском рынке.

Изучив финансовые результаты деятельности указанного предприятия, было выявлено, что рентабельность продукции предприятия снижается, если в 2015 году она составляла 18,21%, то к 2016 году снизилась, и составила, лишь 11,9%. Это означает, что результативность производственной деятельности снижается, и требуются мероприятия по увеличению объема продаж. Показатель доходности по прибыли от продаж в 2016 году по сравнению с 2015 годом также сократился на 4,77%. Таким образом, доход компании на каждый заработанный рубль снизился.

В целях выявления причин снижения данных показателей, было принято решение проанализировать рынки сбыта продукции ЗАО «Муром». Согласно полученным данным, основная часть продукции уходит на экспорт (в 2015 году доля экспортной продукции составила 75,9%, а в 2016 году 78,9% от общего объема продаж, что на 3% ниже значений предыдущего периода). Можно также констатировать тот факт, что интерес Российских покупателей к продукции предприятия снижается, так как объемы продукции, отгруженные в 2016 меньше аналогичных показателей 2015 года.

Таким образом, принято решение о разработке мероприятий по стимулированию сбыта, и соответственно увеличению прибыли, нацеленных в первую очередь на российский рынок.

Для улучшения финансовых результатов деятельности данного предприятия предложено изменение концепции официального сайта ЗАО «Муром», совершенствование интернет-магазина, создание страницы предприятия в социальных сетях. При реализации данной идеи затраты минимальны, так как у предприятия уже имеется сайт, и самую дорогостоящую платформу покупать не требуется. Создание страницы в социальных сетях не требует

дополнительных вложений, но этот метод можно считать достаточно эффективным и с точки зрения рекламы предприятия.

Увеличению объемов продаж также будет способствовать создание региональной сети, которая предположительно будет состоять из 10 дилеров, находящихся в городах: Москва, Вологда, Ярославль, Иваново, Екатеринбург, Калуга, Ковров, Орск, Павлово, Самара. Благодаря внедрению данного мероприятия, повышение выручки ожидается в размере 10%.

Важным направлением в области сбыта является выявление потенциальных клиентов. На сегодняшний день выделяют множество различных способов осуществления данного мероприятия, одним из которых является опрос. Именно опросы могут предоставить ключевую информацию о том, какие товары или товарные группы пользуются спросом и насколько покупатели удовлетворены их качеством. С помощью проведенного опроса был выявлен потенциальный потребитель – АО «ЛесКом», с которым предлагается заключить контракт.

Освоение новой продукции – еще один способ увеличить выручку от продаж. Предприятию ЗАО «Муром» предоставлен на рассмотрение проект по производству топливных брикетов (евродрова). В настоящее время, это очень экологичный продукт, который выделяет минимум углекислого газа, и при этом, по теплоотдаче конкурирует с природным газом и электроэнергией. Ожидаемая прибыль, от производства данного вида продукции, достаточно велика, благодаря тому, что у топливных брикетов низкая себестоимость, а сырьем для её изготовления выступают древесные отходы, остающиеся от основной производственной деятельности предприятия ЗАО «Муром».

В целом, проведение всех указанных мероприятий позволит увеличить прибыль предприятия и улучшить показатели рентабельности.

Литература

1. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для Вузов. – М.: Проспект, КноРус, 2015. – 597 с.
2. Дыбаль, А.Г. Финансовый анализ: (теория и практика) учебное пособие 4-е изд. – М.: Бизнес-Пресса, 2015. – 336 с.