

Егоров А.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент В.В. Федина
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: egorov.mr-pre@mail.ru*

Анализ деятельности торговой организации и разработка мероприятий по повышению ее эффективности (на примере ООО «Эверест»)

На сегодняшний день в нашем государстве действует рыночная экономика, а это означает что на рынке много различных организаций, которые конкурируют между собой. Следовательно, предприятия вынуждены повышать эффективность своей работы [3].

Объектом исследования выступает Общество с ограниченной ответственностью «Эверест», которое действует с 14.02.2011 года и занимается розничной торговлей скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и стеклом; розничной торговлей строительными материалами, обоями и напольными покрытиями.

В ООО «Эверест» проводился анализ основных показателей деятельности предприятия, который показал, что выручка предприятия в 2016 году снизилась по сравнению с 2014 годом на 30 192 тыс. руб. и составила всего 8 354 тыс. руб. Также снижению подверглись себестоимость продаж за период 2014-2016гг. на 84,1%, валовая прибыль – на 42,9%, прибыль от продаж – на 29%. Уменьшение себестоимости путем сокращения объемов повлекло уменьшение прибыли от реализации. Прибыль до налогообложения в 2014 году составляла 1653 тыс. руб., а в 2016 году уменьшилась на 1057 тыс. руб. и составила 596 тыс. руб., следовательно, чистая прибыль предприятия также снизилась на 684 тыс. руб. или 59,9%.

Исходя из анализа бухгалтерского баланса, основные средства предприятия в 2014 году составляли 4056 тыс. руб., а в 2016 году – 3600 тыс. руб., то есть произошло уменьшение на 456 тыс. руб. Запасы за анализируемый период тоже снизились на 2776 тыс. руб. и в 2016 году составили 3114 тыс. руб. Нераспределенная прибыль организации за исследуемый период увеличилась на 487 тыс. руб., что свидетельствует о увеличении деловой активности предприятия. Кредиторская задолженность снизилась на 515 тыс. руб. и в 2016 году составила 465 тыс. руб.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать о неблагоприятном финансовом положении ООО «Эверест» и не платежеспособности.

Рентабельность основной деятельности предприятия указывает на то, что ООО «Эверест» получает 14,15 коп. прибыли от продаж на рубль затрат, что выше показателя 2015 года почти в 2 раза.

Рентабельность активов показывает, что на вложенные активы организация получает 6,7% прибыли, что является положительным, так как с помощью этих же активов организация будет в следующем периоде своей деятельности получать прибыль. Следует отметить уменьшение значения рентабельности активов в динамике на 1,5%.

Опираясь на результаты проведенного анализа можно сделать вывод, что главной целью исследуемого предприятия является расширение рыночной доли и увеличение конкурентных преимуществ [2].

Таким образом, в ООО «Эверест» можно выделить следующие проблем: увеличение кредиторской задолженности, снижение выручки предприятия, замедление оборачиваемости оборотных активов.

Для повышения эффективности деятельности предприятия, улучшения конкурентных преимуществ, а, следовательно, повышения платежеспособности и увеличения объемов продаж и прибыли, предлагаются мероприятия по развитию рекламной деятельности.

На положение организации влияет множество факторов, одним из которых является представление об организации в сознании потребителя. Организация может сама формировать свой имидж посредством рекламы. Поскольку реклама позволяет привлечь дополнительное

количество клиентов и, следовательно, увеличить объемы продаж, то можно утверждать, что рациональное осуществление рекламной деятельности способно повысить финансовые результаты организации [1].

С целью контроля кредиторской задолженности предлагается принять на работу финансового менеджера, в обязанности которого будет входить планирование погашения кредиторской задолженности. Так, предлагается система скидок с цены, что позволит удерживать своих постоянных покупателей, а также привлекать новых покупателей.

Совокупные затраты на реализацию проекта предложенных мероприятий составят 387 000 рублей. В ходе проведения расчета, экономическая эффективность от предложенных мероприятий составляет 21,5 тыс. руб., а решения по повышению эффективности предприятия окупятся в течение 4 месяцев и в дальнейшем будут приносить прибыль.

В ООО «Эверест» после проведения предложенных мероприятий повысится выручка на 21,5 тыс. руб., увеличится себестоимость на 15,7 тыс. руб., и валовая прибыль на 9,3 тыс. руб., что приведет к улучшению финансового состояния предприятия и повышению его деловой активности.

Таким образом, предложенные мероприятия имеют экономическую выгоду для организации и доказывают эффективность их практического применения, и поэтому могут быть рекомендованы к реализации ООО «Эверест».

Литература

1. Павлова А. Р. Совершенствование деятельности предприятия / А. Р. Павлова, И. Р. Мерзляков // Финансы. –2016. - № 5. – С.14-15.
2. Чаплина А.Н., Терещенко Н.Н., Сулова Ю.Ю., Титова Е.В. Механизм управления эффективностью деятельности предприятий торгового бизнеса. – Красноярск: Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т, 2015. – 439 с.
3. Щербакова С. А. Пути повышения эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2016. — №9.2. — С. 63-65.