

Поздин А.С.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, 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:mobil-cervice@rambler.ru*

Повышение финансовых результатов деятельности торговой организации за счет создания тендерного отдела (на примере ООО «Ситилинк»)

В современной экономике основными целями деятельности любой организации являются, получение прибыли, сохранение и наращивание капитала. Важным инструментом в достижении этих целей является экономический анализ, с помощью которого выявляют причины изменения показателей финансовых результатов и резервов роста прибыли.

Финансовый результат – это группа показателей, которые результатов характеризуют эффективность деятельности предприятия, платежеспособность, его финансовую конкурентоспособность, а также кредитоспособность.

Выручка ООО «Ситилинк» в 2019 году выросла на 13824 млн. руб. или на 21%, но, при этом, произошло сокращение прибыли от продаж на 1069 млн. руб. или 42%. Чистая прибыль также снизилась в 2019 году – на 3732 млн. руб. или 45%. Рентабельность продаж снизилась на 2% и стала составлять 1,9%. Все это говорит о том, что основная деятельность ООО «Ситилинк» в 2019 году была недостаточна эффективна.

Для увеличения объема продаж ООО «Ситилинк» можно предложить создание тендерного отдела.

В настоящее время тема участия в тендерных процедурах становится более актуальной. Организации (поставщику) участие в тендерах дает возможность раскрыть свой потенциал, приобрести новых клиентов (заказчиков) и, как следствие, получить дополнительную прибыль при минимальных расходах. Некоторые организации по сей день относятся к данной теме поверхностно, рассматривая ее без серьезного осознания благоприятных последствий и возможности показать себя. Кто-то до сих пор остался приверженцем того, что в системе тендеров многое решает коррупция.

При работе с государственными тендерами по Федеральному закону "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ, где денежные средства выделяются из государственного или муниципального бюджета, потенциальный поставщик оказывается в выигрышном положении по ряду причин:

- шансы подкупить заказчика каким-либо «дружественным» поставщиком сведены практически к нулю;
- достаточно строгий контроль заказчиков вышестоящими организациями, осуществляющими выделение средств из бюджета страны;
- требования к поставщикам описаны правительством России максимально подробно для каждой процедуры;
- шансы на победу изначально равны (до процедуры опубликования итогов тендера).

При подготовке проекта создания тендерного отдела в организации – потенциальном поставщике, необходимо провести оценку деятельности организации. Если ранее были попытки участия в закупках – оценить качество подготовки заявки, понять, почему проиграла тендер или же наоборот.

Первое, с чего нужно начинать строить тендерный отдел (после представления реальной картины), - составить регламент работы тендерного отдела с остальными сотрудниками, участвующими в деятельности. В регламенте необходимо максимально подробно прописать обязанности каждого сотрудника, указать сроки выполнения задач и ответственность. Далее следует ознакомить всех сотрудников с проектом регламент, при необходимости внести корректировки. Как правило, если ранее такого документа в организации не существовало, то

его согласование проходит довольно быстро (при условии, что документ составлен в корректной форме и имеет деловой стиль текста). Регламент позволяет контролировать всех сотрудников, кто причастен к тендерной деятельности [2].

Еще одним важным моментом является то, что при подаче заявки посредством электронных торговых площадок необходимо внести денежные средства на счет площадки для удержания в качестве обеспечения заявки. Сумма, внесенная в качестве обеспечения, возвращается участнику тендера в течение нескольких рабочих дней после подведения итогов тендера. Для некоторых организаций это является неким непреодолимым барьером, предприниматели боятся потери денег, мошенничества и т.д. Как бы смешно не звучало предыдущее предложение, но это реальность. На участие в тендерах больше всего нацелены крупные компании, имеющие неплохие финансовые показатели. Да, есть и такие (из крупных), кто раньше редко сталкивался с данным типом продвижения своей продукции и получения прибыли [3].

Помимо получения прибыли, участие в тендерах можно использовать в качестве рекламного инструмента.

В заключении стоит отметить, что участие в тендерных процедурах для ООО «Ситилинк» – это возможность значительно расширить профессиональную базу, выстроить отношения с государственными организациями и госкорпорациями разного масштаба, участвовать в конкурсах на равных условиях с другими претендентами, а также повысить свою узнаваемость на рынке и репутацию.

Литература

1. Контрактная система закупок в Российской экономике: Перспективы и ограничения развития. – Научный доклад. - М.: Институт экономики РАН, 2017.
2. Зайцева М.С. Совершенствование системы управления проектами // Студенческий форум: Проектный менеджмент: ст. по материалам XI междунар. науч.- практ. конф. — № 2(13). — М., Изд. «МО», 2017. — С. 25-30.
3. Лисица В. Н О размещении государственных и муниципальных заказов путем проведения открытых аукционов в электронной форме, запросов предложений и котировок. - М: 2016.