

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НА ПРИМЕРЕ ООО  
«НОВЫЙ ВОСТОК-ВЛ»,  
Г. ВЛАДИВОСТОК**

Р.Н. Бреус, О.В. Недолужко

Владивостокский государственный университет экономики и  
сервиса,  
г. Владивосток

В статье рассмотрены основные проблемы, возникающие в процессе функционирования предприятия розничной торговли. В качестве актуального мероприятия, позволяющего повысить эффективность деятельности предприятия, рассматривается открытие интернет-магазина как дополнительного канала сбыта продукции компании.

Ключевые слова: анализ финансово-хозяйственной деятельности, эффективность, срок окупаемости, чистый дисконтированный поток, увеличение объема продаж

В современных экономических условиях деятельность каждого предприятия является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его деятельности. Целью каждой фирмы, функционирующей в современных условиях, является увеличение темпов роста экономического потенциала, наращивание объемов производства и реализации, обеспечение рентабельной работы предприятия. Руководство должно ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, состав источников их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы [2]. Основным предложением по увеличению объемов продаж предприятия розничной торговли и использованию дополнительных каналов сбыта может стать открытие интернет-магазина.

Торговля товарами и услугами через Интернет в современном мире стала привычным делом, поэтому постоянно разрабатываются меры по увеличению продаж в данной сфере. Более того, этот метод завоевывает все больше поклонников, так как он позволяет, прежде всего, наладить стабильные отношения с клиентом и увеличить объемы продаваемой продукции. Учитывая то, что приобретать товары через Интернет намного удобней, сетевые покупатели являются более лояльной аудиторией, а продажи в последнее время обгоняют реальную торговлю. Именно поэтому собственный сайт может значительно повысить уровень продаж, так что наличие своего ресурса в сети становится на данный момент

необходимостью. Выбранная тема исследования является актуальной в силу указанных выше характеристик. В связи с актуальностью темы представляется оправданной сформулированная цель исследования и задачи, решение которых обеспечило достижение поставленной цели.

Целью исследования является анализ возможности использования интернет-торговли в качестве дополнительного канала сбыта и способа увеличения объемов продаж предприятия розничной торговли.

Объектом исследования является ООО «Новый Восток-ВЛ». Предприятие функционирует на рынке Дальнего Востока с марта 1995 года и осуществляет следующие виды деятельности: оптовая и розничная торговля рыбой, морепродуктами и рыбными консервами.

Основные технико-экономические показатели ООО «Новый Восток - ВЛ» за 2011-2013 гг. характеризуют предприятие как прибыльное и рентабельное. Все показатели за исследуемый период улучшаются: выручка возрастает на 3,5% за 2012 г. и на 11% за 2013 г., прибыль от реализации возрастает на 4,7% в 2012 г. и на 11,8% в 2013 г. соответственно возрастает и рентабельность.

Объем реализации товаров ООО «Новый Восток - ВЛ» в 2011-2013 г. в динамике стабильно возрастает. При этом по структуре реализованной продукции происходит изменение, т.к. спрос на различные группы товаров изменяется, в связи с экономическим кризисом снижается спрос на более дорогие виды рыб и консервы.

В исследуемом периоде суммарные затраты компании возрастают: в 2012 г. рост составил 2,673 млн. руб., в 2013 г. рост составил 9,667 млн. руб. В основном, рост приходится на материальные затраты (в 2012 году рост материальных затрат составил 2,6 млн. руб., а в 2013 году 7,522 млн. руб.).

В 2013 году происходит снижение всех статей оборотных активов, наибольшее снижение приходится на величину запасов и денежных средств, но в целом, величина запасов и денежных средств в 2012 году остается на высоком уровне. Также в качестве положительного момента можно рассматривать высокий удельный вес денежных средств в активах предприятия.

Все показатели ликвидности компании находятся в рамках рекомендуемых значений, наблюдается динамика стабильного роста показателей, и компания является ликвидной и платежеспособной, предприятие может погасить свои краткосрочные обязательства при первой необходимости, а также может сформировать резервы для расширения деятельности [1].

Значения показателей, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Новый Восток-ВЛ» в рассматриваемый период находятся в рамках рекомендованных значений, что свидетельствует о стабильном положении организации, и показывают резервы роста компании в будущих периодах.

Анализ прибыли показал, что за исследуемый период происходит рост прибыли от продаж, прибыли до налогообложения. Динамика роста чистой прибыли в исследуемом периоде возрастает, что говорит о росте экономических результатах деятельности компании.

В анализируемый период все показатели рентабельности компании, относительно начала исследуемого периода улучшились, что обусловлено более быстрым темпом прироста прибыли по сравнению с ростом источников капитала, состава капитала и выручки от реализации продукции.

Основной вывод по анализу финансового состояния компании – компания прибыльна и рентабельна, платежеспособна и финансово устойчива, и в динамике показатели, характеризующие ее финансовое состояние, улучшаются.

Для ООО «Новый Восток-ВЛ» могут быть предложены следующие мероприятия по повышению эффективности деятельности:

- совершенствование политики управления оптовым товарооборотом компании;
- повышение объема товарооборота;
- общее оздоровление финансового состояния компании [2].

Учитывая, что финансовое состояние компании благополучное, в качестве мероприятия было предложено создать интернет-магазин как дополнительный канал сбыта.

Разработка интернет-магазина проведена на базе существующего бизнеса, работа по реализации проекта будет произведена в ноябре-декабре 2014 г., открытие магазина запланировано на январь 2015 года.

В проекте определены следующие единовременные затраты: затраты на сетевое оборудование (основные фонды) 642,6 тыс. руб., инвентарь и оборудование (оборотные средства) 707,96 тыс. руб., создание интернет-сайта 65 тыс. руб., монтаж локальной сети – 105 тыс. руб., реклама сайта 75 тыс. руб.

Плановый объем реализации интернет-магазина определен в размере 18,85 млн. руб. Отдел маркетинга на основании данных анализа рынка определил плановый объем реализации интернет - магазина в 2015 году на уровне 15 % от фактического объема реализации продукции в 2013 году.

Период реализации проекта определен на уровне 5 лет, что обусловлено сроком использования оборудования. Плановый рост объемов выручки на 2015-2019 гг. планируется по всем видам товаров на 5% ежегодно.

Планируется, что основными покупателями продукции будут не юридические лица, а физические лица, с объёмами покупок от 1000 до 2000 рублей.

Для расчета себестоимости в первую очередь определены материальные затраты: затраты на товары для перепродажи определены

исходя из объёма реализации товаров и составляют 49,4 млн. руб., арендные платежи в размере 456 тыс. руб., оборудование, не включенное в ОФ, в размере 707,96 тыс. руб., транспортные расходы 125 тыс. руб., монтаж сети 105 тыс. руб. и т.д.

В себестоимость затрат, кроме материальных затрат, включены амортизационные отчисления, рассчитанные исходя из срока полезного действия ОПФ (на 2015-2017 гг. в размере 178,84 тыс. руб., на 2018-2019 гг. в размере 53,07 тыс. руб.). Затраты на оплату труда определены исходя из требуемой численности трудовых ресурсов и окладов, и составляют 1,38 млн. руб., страховые взносы рассчитаны, исходя из действующей ставки. Прочие затраты определены в размере 170,26 тыс. руб. и включают затраты на разработку дизайна сайта, хостинг, налог на имущество, SEO и SMO продвижение сайта, заключающееся во внешней оптимизации, т.е. получении внешних ссылок, как платным способом, так и естественным путём.

При расчете проекта платежи по выплатам по процентам отсутствуют, т.к. инвестируется проект без привлечения заемных средств. Чистая прибыль по деятельности составила 4,56 млн. руб.

Суммарные инвестиции в данный проект определены на 2014 г. в размере 2,071 млн. руб., в т.ч. затраты на основные средства в 642,6 тыс. руб. Чистый приток от операций в 2015 г. составляет 4,56 млн. руб. Результирующий поток от операций 6,17 млн. руб. и в последующие год возрастает. Результирующий денежный поток от операций и инвестиций нарастающим итогом в 2015 году составит 4,099 млн. руб.

Норма дисконта принята в размере 24,75%. Дисконтированный денежный поток от инвестиций в 2014 году составляет -2,07 млн. руб. Дисконтированный поток от операций в 2015 году составляет 4,946 млн. руб. Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности в 2014 году составляет -2,07 млн. руб., а в 2015 году составляет 2,875 млн. руб.

Срок окупаемости проекта составляет 7 месяцев; индекс рентабельности – 8,48. Проект рентабелен.

В целом, технико-экономические показатели деятельности ООО «Новый Восток - ВЛ» в сравнении до и после предлагаемых мероприятий свидетельствуют о повышении эффективности (таблица 1). Объем прибыли предприятия увеличивается после реализации предложенных мероприятий на 18,747 млн. рублей и составляют 143,724 млн. рублей.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: эффективность деятельности предприятия повышается, об этом можно судить по уменьшению затрат на 1 рубль реализованных услуг (на 0,01 рубля или 0,16 %).

Такое изменение показателей связано с опережающим темпом прироста прибыли от продаж (20,38 %) по сравнению с темпом роста

себестоимости (15,19%).

Таблица 1 - Основные технико-экономические показатели деятельности до и после внедрения мероприятий

В тысячах рублей

Показатель	Абсолютное значение		Отклонение, 2015-2013	
	2013	2015	сумма	темп прироста
Выручка от реализации товаров	124977	143724	18747	15,00
Среднесписочная численность работающих, чел.	38	41	3	7,89
в т.ч. рабочих, чел	30	33	3	10,00
Среднегодовая выработка работающего 1	3288,87	3505,46	217	6,59
Фонд оплаты труда	20563	21943	1380	6,71
Среднегодовой уровень оплаты труда	541,1	535,2	-5,9	-1,10
Среднегодовая стоимость ОПФ	3775,5	4328,7	553	14,65
Себестоимость товаров	85881	98924	13043	15,19
Затраты на 1 руб. реализов. товаров, руб.	0,687	0,688	0,001	0,16
Прибыль от продаж, тыс.руб.	27992	33696	5704	20,38
Рентабельность				
продаж, %	22,40	23,45		1,05
активов, %	167,96	187,47		19,51

Эффективность разработанного мероприятия также подтверждает и показатели рентабельности: показатель рентабельности от продаж увеличивается на 1,05 % и составит 23,45 %.

Таким образом, разработанный проект может быть использован в практике данного предприятия и будет служить не только повышению прибыли компании за счет роста объемов реализации, но и предполагает рост интеллектуального капитала организации за счет усиления организационного капитала как одной из его составляющих [3,4].

#### Литература

1 Анализ финансово хозяйственной деятельности / А.Д. Шерemet. - М.: ИПБ-БинФА, 2011. - 310 с.

2 Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. - М.: ТК Велби, Проспект, 2012. - 360 с.

3 Недолужко О.В. Анализ понятий инновационной системы и интеллектуального капитала в контексте управления инновационной системой образовательного учреждения / О.В. Недолужко // Глобальный научный потенциал. – 2014. - №9(42). – С. 67-69.

4 Недолужко О.В. Интеллектуальный капитал как элемент управления инновационной системой образовательного учреждения / О.В.

Недолужко // Фундаментальные исследования. – 2014. - №3-2. – С. 335-339.