

УДК 658.155

АРЕНДА НЕИСПОЛЬЗУЕМОГО ПОМЕЩЕНИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гриневич Михаил Николаевич, канд. экон. наук, доцент
Богданов Вадим Игоревич, студент экономического факультета,
Белорусско-Российский университет, Могилёв, Республика Беларусь

В статье обоснована эффективность сдачи в аренду неиспользуемого помещения РУП «Могилевская дистанция гражданских сооружений Могилевского отделения Белорусской железной дороги» с целью повышения прибыльности предприятия.

Ключевые слова: прибыль, пути повышения, эффективность, финансовый результат

LEASE OF UNUSED PREMISES AS A WAY TO IMPROVE THE FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE

Grinevich Mikhail, candidate of economic sciences, associate professor
Bogdanov Vadim, student of economic faculty,
Belarusian-Russian University, Mogilev, The Republic of Belarus

The article substantiates the effectiveness of leasing unused premises of RUE "Mogilev distance of civil structures of the Mogilev branch of the Belarusian railway" in order to increase the profitability of the enterprise.

Keywords: profit, ways to improve, efficiency, financial result

Оценка структуры основных производственных фондов показала, что наибольший удельный вес занимают здания, доля которых составляет 63,05%, сооружения – 30,17% и 6,78% приходится на передаточные устройства.

В состав домоуправления № 18 ст. Могилев входят общежития по г. Могилеву и г. Кричеву.

На первом этаже общежития № 9 в г. Могилеве по адресу ул. Белинского, 9 не используется помещение площадью 38 м². Предлагается сдать его в аренду, например, для парикмахерской. Помещение

может быть разделено на несколько частей: мужской зал и женский зал.

Расположение общежития имеет следующие преимущества:

- в шаговой доступности размещается железнодорожный вокзал;
- рядом несколько автобусных остановок и магазинов;
- наличие отдельного входа в помещение;
- жители общежития могут быть потенциальными клиентами;
- жилой микрорайон.

Для определения предполагаемого среднемесячного потока клиентов необходимо рассчитать зону потенциального сбыта услуг (ЗПСПУ).

Размер зоны потенциального сбыта продукции и оказания услуг потребительского назначения можно установить по методу, который учитывает характеристики определенных покупательских предпочтений. Он состоит из нескольких этапов [1, с. 131]:

- 1) определение желательных для покупателей показателей качества обслуживания;
- 2) определение значимости для покупателя каждого из показателей качества с использованием шкалы, например от 1 до 5 (1 – не очень важен, 5 – очень важен);
- 3) оценка привлекательности каждого центра торговли с учетом наличия и значимости каждого показателя качества обслуживания;
- 4) расчет комплексного показателя качества для каждого из центров торговли.

Радиус-вектор ЗПСПУ потребительского назначения объекта А (м) определяется по формуле:

$$t_A = \frac{T_{AB}}{1 + \sqrt{\frac{SP_B}{SP_A}}} \quad (1)$$

где T_{AB} – расстояние между объектами А и В;

SP_A и SP_B – соответственно степени привлекательности объектов А и В.

Таким образом, рассчитаем ЗПСПУ открывшейся парикмахерской относительно парикмахерских-конкурентов, работающих неподалеку.

В результате исследования местоположения парикмахерских установлено, что ближайшая парикмахерская находится на расстоя-

нии 900 м. Результаты опроса, выполненного с целью выявления степени привлекательности парикмахерской в общежитии № 9 и парикмахерской-конкурента, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества парикмахерской в общежитии № 9 и парикмахерской-конкурента с точки зрения их привлекательности для потребителей

Показатель качества	Значимость показателя	Парикмахерская в общежитии № 9		Парикмахерская-конкурент	
		баллы	оценка	баллы	оценка
Ассортимент оказываемых услуг	3	5	15	3	9
Близость к остановкам общественного транспорта	1	3	3	4	4
Стоимость услуг	4	4	16	3	12
Качество оказываемых услуг	5	5	25	4	20
Степень привлекательности		59		45	

Таким образом, радиус-вектор ЗПСПУ потребительского назначения парикмахерской в общежитии № 9 (м) равен (рисунок 1):

$$t_A = \frac{900}{1 + \sqrt{\frac{45}{59}}} = 480 \text{ (м)}.$$

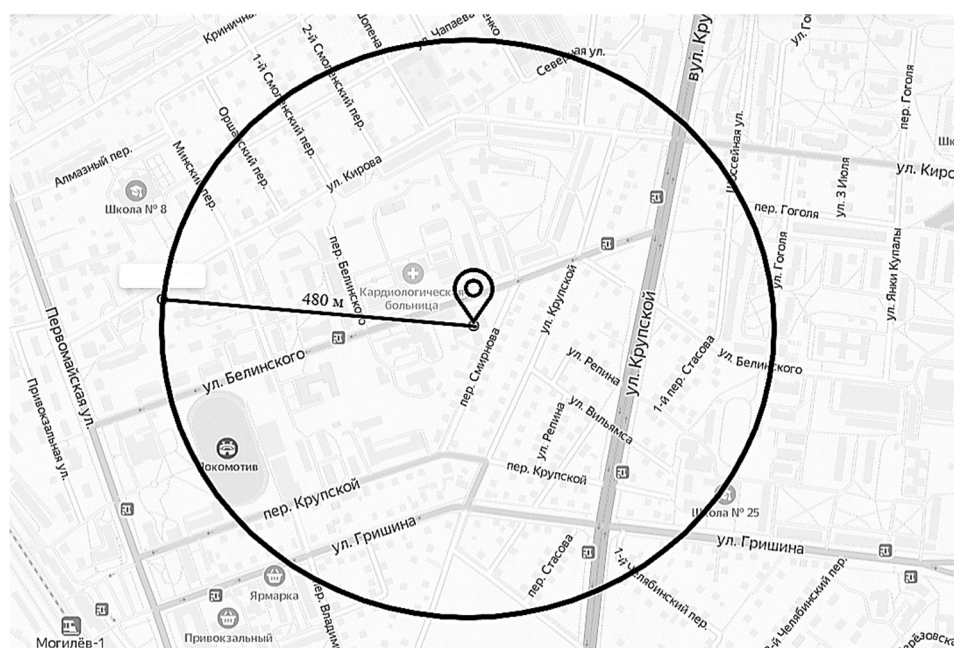


Рисунок 1 – Зона потенциального сбыта услуг парикмахерской, расположенной в общежитии № 9

Исходя из данных рисунка 1 можно предположить, что с учетом численности жителей общежития и жителей прилегающей территории, как минимум 300-400 человек в месяц будут пользоваться услугами парикмахерской.

С 1 апреля 2020 года стоимость аренды 1 м² с учетом минимальных коэффициентов составляет 35,7 рублей в месяц [2].

Следовательно, стоимость аренды составит:

– за месяц: $35,7 \times 38 = 1\,356,6$ р.;

– за год: $35,7 \times 38 \times 12 = 16\,279,2$ р.

Таким образом, прибыль от сдачи неиспользуемого помещения составит 16,28 тыс. р.

В таблице представлен сводный экономический эффект от проведения мероприятия, направленного на повышение финансовых результатов предприятия.

Таблица 2 – Сводный экономический эффект от сдачи неиспользуемого помещения в аренду

Показатель	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия	Изменение (+/-)
Выручка от реализации товаров, продукции и услуг, тыс. р.	10 588	10 604	16
Затраты на реализацию продукции, товаров и услуги, тыс. р.	8 394	8 394	-
Прибыль от реализации товаров, продукции и услуг, тыс. р.	1 245	1 264	19
Рентабельность продаж, %	11,76	11,89	0,13
Рентабельность услуг, %	14,83	15,03	0,2
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	26,81	26,85	0,04
Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов, тыс. р.	0,197	0,198	0,001

Рентабельность продаж РУП «Могилевская дистанция гражданских сооружений Могилевского отделения Белорусской железной дороги» увеличится на 0,13% и составит 11,89% против уровня в 11,76% до проведения мероприятия. Рентабельность услуг увеличится на 0,2% и составит 15,03%. Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов увеличится на 0,001 тыс. р. и будет составлять 0,198 тыс. р.

Таким образом, из представленных данных видно, что показатели рентабельности за счет предложенного мероприятия повысятся и позволят предприятию развиваться и приносить доход.

Список литературы

1. Аникин, Б.А. Коммерческая логистика : учебник / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. – Москва : , 2015. – 432 с.
2. Финансовый портал MyFin [Электронный ресурс] : <https://myfin.by/wiki/term/arendnaya-stavka/> (дата обращения 31.03.2020).
3. Значение прибыли, как источника развития организации / Сигидов И.Ю., Чужако Д.Р., Каценко К.И., Попова К.А. // В сборнике: Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов. Материалы VII международной научной конференции, посвященной 95-летию Кубанского ГАУ и 15-летию кафедры теории бухгалтерского учета. ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина». 2017. С. 325-332.
4. Сигидов И.Ю. Анализ финансовых результатов / Сигидов И.Ю., Тихонов С.О. // В сборнике: Современная экономика и ее информационное обеспечение: состояние, проблемы и перспективы развития. Материалы Международной научной конференции молодых ученых и преподавателей вузов. 2019. С. 259-262.