

УДК 339.13
УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

А. В. ТИТОВЕЦ
Научный руководитель О. А. ПИЧУГОВА
БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Одним из основных требований успешного функционирования предприятия является безубыточность основной и других видов деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования, что обуславливает актуальность данной работы. Для торговых предприятий основными показателями эффективности деятельности являются прибыль от реализации и рентабельность продаж.

В ходе анализа финансовых результатов деятельности ЧТУП «Нокстэкс» было обнаружено снижение прибыли от реализации в 2013 году на 42 %. В 2014 г. прибыль от реализации выросла, но при этом некоторые товары были реализованы предприятием в убыток по цене ниже закупочной.

Поэтому целью работы является поиск и обоснование путей повышения эффективности деятельности предприятия оптовой торговли на основе анализа продаж. Для этого было изучено положение товаров предприятия на рынках сбыта, проведен ABC-анализ для оптимизации товарного ассортимента предприятия, а также предложена модель управления торговыми наценками при оптовой продаже товаров, базирующаяся на использовании метода постоянного маржинального дохода, метода по заданной рентабельности партии и линейного метода.

В результате анализа рынков сбыта было выяснено, что предприятию выгоднее реализация товаров на внутреннем рынке (выше рентабельность продаж), но на внешнем рынке оно может реализовать товары в большем объеме. В результате проведения ABC-анализа ассортимента предприятия по критериям объема продаж и прибыли было предложено исключить из ассортимента предприятия зерно, семена и корма для сельскохозяйственных животных с отрицательной доходностью и малыми объемами продаж.

В результате внедрения на предприятии в апреле 2015 г. программного модуля по управлению оптовыми наценками при продаже товаров, в мае того же года возросли продажи товаров таким клиентам, как ООО «Глория» (на 10 %), РУП «Оршанский льнокомбинат» (на 7 %), ОАО «Оршанский комбинат хлебопродуктов» (на 5,5 %), для которых выгоднее оказалось закупать партии товаров большего размера с меньшими наценками.