

**Оценка и пути повышения финансового результата организаций,
конкурирующих на рынке оптовой торговли**

Мигел А.А., доцент кафедры «Таможенное дело», к.э.н., доцент, «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского», Калуга, Россия

Чаусов Н.Ю., заведующий кафедрой менеджмента, к.э.н., доцент, «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского», Калуга, Россия

Орлова О.К., магистрант, «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского», Калуга, Россия

Яшкина Т.О., магистрант, «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского», Калуга, Россия

Аннотация. В статье проведен сравнительный анализ финансовых результатов конкурирующих промышленных организаций, обоснованы показатели снижения себестоимости и увеличения объема продаж электротехнического оборудования, предложена система мероприятий закупочной и транспортной логистики.

Ключевые слова: конкуренция, финансовые результаты, закупочная и транспортная логистика.

**Assessment and ways to improve the financial results of organizations,
competing in the wholesale market**

Miguel A.A., associate Professor, Department of Customs Affairs, Ph.D.,
associate Professor, Kaluga state University K.E. Tsiolkovsky, Kaluga, Russia

Chausov N.Yu., head of the Department of management, Ph.D., associate Professor,
Kaluga state University K.E. Tsiolkovsky, Kaluga, Russia

Orlova O.K., graduate student, Kaluga state University K.E. Tsiolkovsky,
Kaluga, Russia

Yashkina T.O., graduate student, Kaluga state University K.E. Tsiolkovsky,

Annotation. In the article the comparative analysis of the financial results of competing industrial organizations, is substantiated indicators of reduced costs and increased sales of electrical equipment, the proposed system measures the purchasing and transport logistics.

Keywords: competition, financial results, procurement and transport logistics.

Введение

В условиях динамично развивающейся конкурентной среды, неустойчивого роста отечественной и мировой экономики, промышленные организации стоят перед выбором эффективной тактики функционирования и определения ключевых векторов развития. Оценка динамики показателей финансовых результатов организаций – конкурентов, позволяет выявить «узкие места» в их работе и определить возможные направления решения существующих производственно-экономических и коммерческих проблем.

Целью настоящей статьи является анализ финансовых результатов конкурирующих промышленных организаций, выявление основных факторов, обуславливающих их эффективность/неэффективность и определение ключевых направлений, способствующих развитию и получению положительного экономического эффекта. В качестве информационной базы исследования использованы работы отечественных и зарубежных ученых, данные учета и отчетности предприятий-объектов исследования.

Результаты исследования

В качестве объектов исследования выберем три конкурирующих промышленных организации с основным видом деятельности в сфере оптовой торговли производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами – ООО «Калужский электродвигатель», ООО «Техно-тест-Плюс», ООО «РИЦ».

Проанализируем состав, динамику и структуру финансовых результатов

**Состав, динамика и структура финансовых результатов
ООО «Калужский электродвигатель»**

Показатель	Состав финансовых результатов, тыс. руб.			Относительное изменение, %	Структура финансовых результатов, %		
	2017 год	2018 год	Абсолютное изменение (+, -)		2017 год	2018 год	Абсолютное изменение (+, -)
Выручка от продаж	2800	1985	-815	-29,11	100	100	-
Себестоимость продаж	699	1313	614	87,84	24,96	66,15	41,18
Валовая прибыль	2101	672	-1429	-68,02	75,04	33,85	-41,18
Коммерческие и управленческие расходы	1395	634	-761	-54,55	49,82	31,94	-17,88
Прибыль (убыток) от основной деятельности	706	38	-668	-94,62	25,21	1,91	-23,3
Прочие расходы	32	37	5	15,63	1,14	1,86	0,72
Прибыль до налогообложения	674	1	-673	-99,85	24,07	0,05	-24,02
Текущий налог на прибыль	135	0	-135	100	4,82	0	-4,82
Чистая прибыль (убыток)	539	1	-538	-99,81	19,25	0,05	-19,2

В период с 2017г. по 2018г. в ООО «Калужский электродвигатель» наблюдалась отрицательная динамика основных финансовых результатов. Величины всех видов прибыли в 2018 г. по сравнению с предыдущим годом существенно уменьшились: валовая прибыль – на 68%, прибыль от основной деятельности – на 95%; прибыль до налогообложения и чистая прибыль – почти на 100%. Вывод: позиция организации на рынке слабеет. Для успешного развития бизнес-деятельности требуется принятие оптимального управленческого решения. Эффективное выстраивание стратегии бизнеса во многом зависит от умения прогнозировать реакции конкурентов.

Исследование деятельности конкурентов проводится по нескольким направлениям и показателям, в том числе прибыль, размеры коммерческого предприятия, особенности производимой продукции, сферы рынка, клиенты, методы продвижения товаров и услуг.

Финансовые результаты конкурентов: ООО «РИЦ» и ООО «Технотест-Плюс» по ряду показателей существенно отличаются. Обратимся к составу, динамике и структуре финансовых результатов ООО «РИЦ» (таблица 2).

Таблица 2

Состав, динамика и структура финансовых результатов ООО «РИЦ»

Показатель	Состав финансовых результатов, тыс. руб.			Относительное изменение, %	Структура финансовых результатов, %		
	2017 год	2018 год	Абсолютное изменение (+, -)		2017 год	2018 год	Абсолютное изменение (+, -)
Выручка от продаж	4375	1330	-3045	-69,6	100	100	-
Себестоимость продаж	1267	958	-309	-24,39	28,96	72,03	43,07
Валовая прибыль	3108	372	-2736	-88,03	71,04	27,97	-43,07
Коммерческие расходы	2559	168	-2391	-93,43	58,49	12,63	-45,86
Управленческие расходы	429	190	-239	-55,71	9,8	14,29	4,49
Прибыль (убыток) от основной деятельности	120	14	-106	-88,33	2,74	1,05	-1,69
Прочие доходы	12	0	-12	-100	0,27	0	-0,27
Прочие расходы	128	13	-115	-89,84	2,93	0,98	-1,95
Прибыль до налогообложения	4	1	-3	-75	0,09	0,08	-0,01
Текущий налог на прибыль	1	1	0	0	0,02	0,08	0,06
Чистая прибыль (убыток)	3	0	-3	-100	0,07	0	-0,07

Падение выручки от продаж в ООО «РИЦ» за период с 2017 г. по 2018 г. почти в 2,5 раза значительнее по сравнению с ООО «Калужский электродвигатель». На 20 процентных пунктов больше сократилась валовая прибыль, прежде всего, за счет снижения выручки от продаж. Величина прибыли от продаж в ООО «РИЦ» уменьшилась на 88%, что на 24 тыс. руб. меньше прибыли от продаж ООО «Калужский электродвигатель». Однако динамика в ООО «РИЦ» лучше (-88% против -95% в ООО «Калужский электродвигатель»). Одновременно в ООО «РИЦ» существенно сократились управленческие и коммерческие расходы (на 93% против 55% в ООО «Калужский электродвигатель»).

Другим положительным моментом в деятельности ООО «РИЦ» выступает снижение себестоимости продаж, при этом, доля себестоимости в структуре

финансовых результатов увеличилась на 43%. Кроме того, можно отметить, что темп роста себестоимости продаж в ООО «РИЦ» также, как и в ООО «Калужский электродвигатель» выше темпа роста выручки. Это негативная тенденция, указывающая на то, что в организациях остается меньше средств для осуществления текущих расходов. Среди трех организаций финансовая ситуация в ООО «Технотест-Плюс» лучше (таблица 3).

Таблица 3

**Состав, динамика и структура финансовых результатов
ООО «Технотест-Плюс»**

Показатель	Состав финансовых результатов, тыс. руб.			Относительное изменение, %	Структура финансовых результатов, %		
	2017 год	2018 год	Абсолютное изменение (+,-)		2017 год	2018 год	Абсолютное изменение (+,-)
Выручка от продаж	1430	2733	1303	91,12	100	100	-
Себестоимость продаж	1205	1922	717	59,5	84,27	70,33	-13,94
Валовая прибыль	225	811	586	260,44	15,73	29,67	13,94
Коммерческие расходы	144	158	14	9,72	10,07	5,78	-4,29
Прибыль (убыток) от основной деятельности	81	653	572	706,17	5,66	23,89	18,23
Прочие расходы	12	11	-1	-8,33	0,83	0,4	-0,43
Прибыль до налогообложения	69	642	573	830,43	4,82	23,49	18,67
Текущий налог на прибыль	14	128	114	814,29	0,98	4,68	3,7
Чистая прибыль (убыток)	55	514	459	834,55	3,85	18,81	14,96

За рассматриваемый период величина валовой прибыли повысилась на 260% за счет увеличения выручки от продаж на 91%. Одновременно почти на 60% возросла себестоимость, но при этом ее доля в структуре финансовых результатов уменьшилась на 14%.

Показатель прибыли от основной деятельности за два последних года вырос на 706 %. Такой существенный результат получен на фоне увеличения коммерческих расходов всего на 10 %, причем в общем объеме их величина уменьшилась на 4%.

Величина чистой прибыли в ООО «Технотест-Плюс» увеличилась на 834 % и составила 514 тыс. руб., что больше прибыли от продаж в ООО «Калужский электродвигатель» на 513 тыс. руб. Показатель чистой прибыли – 0 руб. (1 тыс. руб. в ООО «Калужский электродвигатель»). Доля в общем объеме чистой прибыли уменьшилась на 0,07%, в ООО «Калужский электродвигатель» за тот же период - на 19,2%. По итогам сравнительного анализа чистой прибыли трех организаций результат ООО «Технотест-Плюс» лучший.

Для полноты анализа рассмотрим качество прибыли от продаж в ООО «Калужский электродвигатель». Значение показателя соотношения прибыли от продаж и валовой прибыли за 2018 г. меньше, чем за 2017г. ($0,07 < 0,33$), что говорит об ухудшение структуры элементов, формирующих прибыль от продаж, а значит, и снижение качества последней.

Показатель соотношения прибыли от продаж и прибыли до налогообложения также свидетельствует о качестве прибыли организации. Нормативное значение этого показателя – $0,51 \leq K_{пн} \leq 1$. Превышение нормативного значение показателя в 2017-2018 гг. (1,04 и 38 соответственно) говорит о том, что прибыль от основной деятельности направляется на покрытие отрицательного сальдо доходов и расходов по прочим видам деятельности. На основании рассчитанных коэффициентов можно констатировать, что в ООО «Калужский электродвигатель» в рассматриваемом периоде имеет место тенденция к снижению качества прибыли.

Проведем факторный анализ чистой прибыли ООО «Калужский электродвигатель» по формуле $ЧП = В - С - Кр - Ур - Пр - Нп$, где: ЧП – чистая прибыль, В – выручка, С – себестоимость продукции, Кр – коммерческие расходы, Ур – управленческие расходы, Пр – прочие расходы, Нп – налог на прибыль.

$$ЧП \text{ базис} = 2800 - 699 - 1391 - 4 - 32 - 135 = 539 \text{ тыс. руб.},$$

$$ЧП \text{ усл1} = 1985 - 699 - 1391 - 4 - 32 - 135 = - 276 \text{ тыс. руб.},$$

$$ЧП \text{ усл2} = 1985 - 1313 - 1391 - 4 - 32 - 135 = - 890 \text{ тыс. руб.},$$

$$ЧП \text{ усл3} = 1985 - 1313 - 634 - 4 - 32 - 135 = - 133 \text{ тыс. руб.},$$

$$ЧП \text{ усл4} = 1985 - 1313 - 634 - 0 - 32 - 135 = - 129 \text{ тыс. руб.},$$

$$\text{ЧП усл5} = 1985 - 1313 - 634 - 0 - 37 - 135 = -134 \text{ тыс. руб.},$$

$$\text{ЧП усл6} = 1985 - 1313 - 634 - 0 - 37 - 0 = 1 \text{ тыс. руб.},$$

$\Delta\text{ЧП усл1} = \text{ЧП усл1} - \text{ЧП базис} = -276 - 539 = -815 \text{ тыс. руб.}$, - за счет снижения выручки на 815 тыс. руб. величина чистой прибыли снизилась на 276 тыс. руб.,

$\Delta\text{ЧП усл2} = \text{ЧП усл2} - \text{ЧП усл1} = -890 - (-276) = -614 \text{ тыс. руб.}$, - за счет увеличения себестоимости на 614 тыс. руб. величина чистой прибыли снизилась на 890 тыс. руб.,

$\Delta\text{ЧП усл3} = \text{ЧП усл3} - \text{ЧП усл2} = -133 - (-890) = 757 \text{ тыс. руб.}$ – за счет уменьшения коммерческих расходов на 757 тыс. руб. величина чистой прибыли снизилась на 133 тыс. руб.,

$\Delta\text{ЧП усл4} = \text{ЧП усл4} - \text{ЧП усл3} = -129 - (-133) = 4 \text{ тыс. руб.}$ – за счет уменьшения управленческих расходов на 4 тыс. руб. величина чистой прибыли уменьшилась на 129 тыс. руб.,

$\Delta\text{ЧП усл5} = \text{ЧП усл5} - \text{ЧП усл4} = -134 - (-129) = -5 \text{ тыс. руб.}$ - за счет увеличения прочих расходов на 5 тыс. руб. величина чистой прибыли уменьшилась на 134 тыс. руб.,

$\Delta\text{ЧП усл6} = \text{ЧП усл6} - \text{ЧП усл5} = 1 - (-134) = 135 \text{ тыс. руб.}$ – за счет уменьшения налога на прибыль на 135 тыс. руб. величина чистой прибыли увеличилась на 1 тыс. руб.

$$\text{Баланс расчетов} = -815 - 614 + 757 + 4 - 5 + 135 = -538 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, за счет всех факторов снижение чистой прибыли составило 538 тыс. руб. Основными показателями, повлиявшими на снижение чистой прибыли, стали увеличение себестоимости и снижение выручки [2].

Далее сравним показатели рентабельности активов и собственного капитала (таблица 4).

Показатели рентабельности по конкурирующим организациям

Показатель	ООО «Калужский электродвигатель»		ООО «РИЦ»		ООО «Технотест-Плюс»	
	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год
Рентабельность активов, %	26	0,1	0,1	0	5	31
Рентабельность собственного капитала, %	39	0,1	-3,0	0	9	42

В 2017 году лидером по показателям рентабельности было ООО «Калужский электродвигатель». Однако, в 2018 году столь прочные позиции были потеряны. Из трех организаций максимально высокие показатели рентабельности в ООО «Технотест-Плюс».

Таким образом, для успешной конкуренции на рынке оптовой торговли производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами, а также предоставления услуг по ремонту и наладке станков с ЧПУ управленческому персоналу ООО «Калужский электродвигатель» важно разработать конструктивные мероприятия по повышению чистой прибыли и уровня рентабельности.

Анализ финансовых результатов ООО «Калужский электродвигатель» продемонстрировал, что на снижение величины прибыли от продаж основное влияние оказали рост себестоимости и сокращение объема продаж. В этом направлении и следует принимать управленческие решения [1]. Так как основным видом деятельности ООО «Калужский электродвигатель» является оптовая торговля производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами, величина себестоимости в основном складывается из затрат на закупку и транспортных расходов. Отсюда приоритетный акцент на закупочную и транспортную логистику. Основной целью современной закупочной логистики является своевременное удовлетворение производства требуемыми материалами в нужном количестве и в оптимальные сроки.

В ООО «Калужский электродвигатель» был выявлен существенный недо-

статок, касающийся расходов на закупку продукции, а именно работа с одними и теми же поставщиками и, как следствие, закупка продукции по неизменной цене в течение продолжительного периода времени, оплата услуг по одним и тем же тарифам. Для снижения затрат по договорам с контрагентами предлагается предпринять ряд действий:

- сформировать реестр расходов по контрактам с поставщиками и подрядчиками;

- определить долю стоимости закупок каждого товара в общей сумме операционных или административных затрат, выделить существенные расходы (составляющие 5 % и выше от общей суммы), а также провести сортировку закупок по значимости;

- утвердить рабочую группу для решения ряда задач: обосновать мероприятия по сокращению расходов, провести переговоры с текущими поставщиками и подрядчиками, пересмотреть старые договоры и/или заключить новые;

- премировать сотрудников, участвующих в данной группе по факту реальной экономии;

- обобщить информацию о существующих и прогнозируемых ценах на приобретаемую продукцию;

- вычислить средний прогнозируемый процент сокращения затрат;

- провести переговоры о снижении цен на закупку по конкретным договорам с поставщиками и подрядчиками; корректировку созданного реестра по факту проведенных мероприятий; вычислить результат экономии в процентах и сравнить с плановыми показателями.

- рассмотреть возможности изменения структуры закупок с целью снижения цены, используя следующие варианты:

- а) реализовать переход на оптовые закупки (положительные стороны: уменьшение документооборота, стабильность запаса при неизменной цене, улучшение сервиса, значительное увеличение суммы скидки; отрицательные стороны: расширение складских помещений, повышение рисков, связанных с сохранностью продукции, отвлечение существенного объема денежных средств

из оборота, риск увеличения кредиторской задолженности при условиях предоплаты);

б) предоставить возможности авансовых платежей (положительные стороны: возможность скидки, повышение ответственности поставщиков и подрядчиков по договорам; отрицательные стороны: работа только с проверенными поставщиками и подрядчиками, либо предоставление банковских гарантий, отвлечение существенного объема денежных средств из оборота);

в) заключить долгосрочные договоры (положительные стороны: возможность скидки, уменьшение документооборота, уменьшение временных затрат сотрудников на поиск продукции и работы по подписанию договоров; отрицательные стороны: возможное снижение качества товаров, работ и услуг, отсюда необходимость постоянного контроля);

г) увеличить объем заказов (положительные стороны: возможность скидки, повышение ответственности поставщиков и подрядчиков по договорам; отрицательные стороны: работа только с проверенными поставщиками и подрядчиками, либо предоставление банковских гарантий, отвлечение существенного объема денежных средств из оборота);

д) использовать штрафные санкции и гарантийные удержания (положительные стороны: значительное увеличение суммы скидки, появление контроля качества; отрицательные стороны: риск снижения качества продукции или потери поставщиков и подрядчиков при частом применении штрафных санкций, увеличение документооборота);

е) участвовать в тендерах и конкурсах (положительные стороны: возможность выбора и, как следствие, снижение цены; обновляемая информация о рынке, конкурентах, инновациях в результате профессионального общения; отрицательные стороны: увеличение временных затрат, документооборота в случае смены поставщиков и подрядчиков; возможность невысокого качества во время испытательного срока).

Вторая ключевая составляющая себестоимости данной организации – транспортные расходы. По мнению экспертов за счет оптимизации логистики

можно снизить себестоимость продаж на 30%, а специалисты компании Siemens-Bosh утверждают, что при сокращении транспортных расходов на 1% объем продаж увеличивается на 10% [5, www, 2019].

Для доставки продукции со склада ООО «Калужский электродвигатель» использует услуги сторонних организаций – транспортных компаний. Для снижения транспортных расходов важно найти перевозчиков с максимально выгодными тарифами.

Рекомендуем организовать тендер среди перевозчиков в форме электронных торгов, например, с помощью облачных решений, объединяющих в режиме реального времени всех участников процесса, что значительно экономит ресурсы. Для работы данных систем достаточно портативного или мобильного устройства, подключенного к сети Интернет. Положительными сторонами выступают: применение электронного документооборота, ведение базы перевозчиков, доступ к статистике за любой период. По оценке экспертов проведение электронных тендеров позволяет сэкономить на отдельных рейсах до 30% бюджетов на транспортные расходы [5, www, 2019]. Кроме того, важным фактором является стабильная работа на предприятии квалифицированных кадров [4].

Далее важно выбрать лучшее предложение на рынке грузоперевозок по основным критериям: тарифы за маршрут, условия по оплате, порядок, сумма компенсации ущерба из-за боя продукции в пути, утери, порчи, скорость предоставления автотранспорта [3]. Среди компаний, занимающихся грузоперевозками в г. Калуга и по территории РФ можно выделить следующие: DPD, Global Logistik, Автотрейдинг, Агротранс, Байкалсервис, в движении, Деловые линии и другие, а также индивидуальные предприниматели [6, www, 2019]. Возможно, предпочтение будет отдано небольшим компаниям в виду более гибких условий работы. Как показывает практика, чем больше транспортная компания, тем более жесткие условия она предлагает, обладая большим весом и статусом на рынке предоставляемых услуг. Необходимо регулярно исследовать рынок транспортных услуг на предмет более выгодных расценок и актуализировать

условия работы с транспортными компаниями, с которыми организация давно сотрудничает. Это позволит добиться снижения себестоимости в ООО «Калужский электродвигатель» на 20%.

Расчеты показывают, что величина чистой прибыли по плану увеличится на 162 тыс. руб. по сравнению с 2018г. Но этот показатель все равно останется меньше чистой прибыли за 2017г. на 377 тыс. руб. или на 69,76%. Рентабельность продаж в 2019г. увеличится на 10 процентных пунктов по сравнению с 2018 годом, но останется на 13 процентных пунктов меньше рентабельности 2017года. Соответственно только уменьшения себестоимости на 20% недостаточно для выхода ООО «Калужский электродвигатель» на уровень 2017 года по чистой прибыли.

Необходима продуманная стратегия управления сбытом, эффективная работа менеджеров с целью увеличения объема продаж. Рекомендуется выделить порядка 20 тысяч рублей в год на оплату для сотрудников тренингов и курсов повышения квалификации. Актуальным является создание интернет-магазина (расходы около 20 тыс. руб. за изготовление сайта и последующие годовые затраты за обслуживание около 8 тыс. руб.). Для современного бизнеса качественный сайт является одним из залогов успешного функционирования. Особенно следует уделить внимание следующим моментам: информация об организации; заполняемость раздела «Отзывы»; полная информация о продукции, позволяющая удовлетворить вопросы потенциального клиента, организация онлайн-консультирования; оптимизация формы заказа и улучшение обратной связи. Чем легче потенциальному клиенту заполнить форму, тем выше шанс для увеличения объема продаж; добавление интерактивной кнопки «Поделиться» с помощью одной из социальных сетей; реализация акции и специальных предложений; использование рекламной кампании.

Контекстная реклама в интернете и создание видеороликов (12 тыс. руб. в год). Контекстная реклама – тип рекламы, которая размещается на сайтах-поисковиках (Яндекс, Google и т.д.) и их партнерах (Авито). Бывает текстовой и текстово-графической. При запросе в соответствующем поисковике цен или

характеристик на определенный вид продукции вместе с ценами выдает информацию об организации. Из плюсов можно отметить возможность контроля и анализа рекламных кампаний, привлечение только целевой аудитории и оплата только за потенциальных клиентов, посетивших сайт. Минусами является большое количество рекламы как таковой, относительная дороговизна, программы-блокираторы рекламы.

Реклама с помощью видеороликов на такой платформе как Youtube выгодно отличается в цене по сравнению с рекламой на ТВ, а учитывая тенденции развития Интернета собирает значительную аудиторию.

Другой вариант – реклама в газетах и журналах, изготовление и распространение баннеров, листовок и визиток (60тыс. руб. в год). Плюсами рекламы в СМИ является целевая заинтересованность потребителей, чтение ежедневных и бесплатных газет и журналов, распространенность у групп потенциальных клиентов, мало пользующихся сетью Интернет. Из минусов можно отметить относительно короткий жизненный цикл издания, относительно высокая стоимость, необходимость составлять рекламное объявление задолго до выхода журнала. Из печатных изданий в г. Калуга, в которых ООО «Калужский электродвигатель» смог бы успешно разместить рекламу стоит отметить «Калужский Бизнес-журнал», «Калужская неделя», «Инновации в регион. Малый и средний бизнес», «Все для Вас», «Из рук в руки», «Ва-банк», «Калужский перекресток», «Калужские товары и услуги» и др. [7, www, 2019].

Плюсами изготовления и распространения листовок и визиток являются низкая стоимость, доступность, охват обширной аудитории, компактность и скорость изготовления. К минусам можно отнести относительно большой объем предварительной работы, неэффективность как самостоятельного рекламного инструмента, качество работы персонала. Изготовление и монтаж баннеров является целесообразным при более глубоком анализе их необходимости из-за своей высокой стоимости.

Важно принимать активное участие в специализированных выставках (расходы, включая аренду, транспортные, командировочные и прочее –

200 тыс. руб. в год). Возможность ознакомления с новейшими технологиями, новинками отрасли, презентациями и семинарами, сравнение предложений потенциальных поставщиков и представление информации потенциальным клиентам, возможный выход на зарубежные рынки. Как пример можно рассмотреть международную выставку «ЭлектронТехЭкспо», Крокусэкспо, Москва [8]. Общее количество участников около 100 компаний, около 10000 посетителей, продолжительность работы – 3 дня. Принимая во внимание предложенные меры, объем продаж можно увеличить на 60%. При этом, расчеты показывают, что величина чистой прибыли в 2019 году может увеличиться на 697 тыс. руб. по сравнению с 2018г., и на 159 тыс. руб. или на 29,31 % по сравнению с 2017г. При этом, рентабельность от продаж в плановом периоде составила 29, что на 27 процентных пунктов больше, чем в 2018 г. и на 4 процентных пункта больше, чем в 2017г. Учтем, что в соответствии с предложенными мерами, коммерческие расходы вырастут на 320 тыс. руб.

Рассчитаем финансовый результат от совокупного влияния предложенных мер, учитывая, что коммерческие расходы увеличились на 380 тыс. руб.

Таблица 5

**Экономический эффект от совокупного влияния факторов
в ООО «Калужский электродвигатель»**

Фактор	2017 год, тыс. руб.	2018 год, тыс. руб.	2019г. (план), тыс. руб.	Абсолютное изменение (+, -)		Относительное изменение, %	
				к 2018 г.	к 2017 г.	к 2018 г	к 2017 г.
Выручка от продаж	2800	1985	3176	1191	376	60	13,43
Себестоимость продаж	699	1313	1050	-263	351	-20	50,21
Валовая прибыль	2101	672	2126	1454	25	216,37	1,19
Коммерческие и управленческие расходы	1395	634	1014	380	-381	59,93	-27,31
Прибыль (убыток) от продаж	706	38	1112	1074	406	2926,32	57,51
Прочие расходы	32	37	37	0	5	0	15,63
Прибыль до налогообложения	674	1	1075	1074	401	1074	59,5

Текущий налог на прибыль	135	0	215	215	80	215	59,26
Чистая прибыль (убыток)	539	1	860	859	321	859	59,55
Рентабельность продаж, %	25	2	35	33	10	-	-

Как мы видим из расчетов, величина чистой прибыли в 2019 году может быть увеличена на 859 тыс. руб. по сравнению с 2018 г. и на 321 тыс. руб. или на 59,55% по сравнению с 2017 г. Рентабельность от продаж по плану составит 35%, что на 33 процентных пункта больше, чем в 2018 году и на 10 процентных пунктов больше, чем в 2017 году. Совокупное изменение факторов приведет к требуемой положительной динамике прибыли.

Заключение

В условиях присутствия на рынке сильных в конкурентном плане игроков, для удержания позиций в сфере оптовой торговли производственным электротехническим оборудованием, а также максимизации финансового результата промышленной организации требуется сконцентрировать внимание на снижении себестоимости на и увеличении объема продаж. Одним из факторов снижения себестоимости, способствующих лидерству в конкурентной борьбе, является организация логистики. Построение эффективных логистических систем, прежде всего, предполагает согласованность действий при управлении материальными потоками, их рациональность, точный расчёт, способность исключить из системы всё лишнее. На практике именно эффективная логистика, системный управляемый сбыт способствуют снижению себестоимости и увеличению объема продаж, что максимизирует финансовый результат.

Библиографический список

1. Менеджмент: учебное пособие для вузов: учебное пособие для студентов учебных заведений, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / [Н.Ю. Чаусов и др.]; под ред. Н.Ю. Чаусова, О.А. Калугина. Калуга, 2008.
2. Мигел А.А., Соснин К.В. Резервы сокращения себестоимости произ-

водства продукции. – Калужский экономический вестник. – 2017. – №4. – с. 38-42.

3. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики: учебное пособие/ Н.К. Моисеева – Москва: Инфра-М, 2017 – 527с.

4. Чаусова Л.А., Овчаренко Я.Э., Волкова Л.В. Текучесть персонала и ее экономическая оценка // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79). С. 637-641.

5. <http://www.logistics.ru> (дата обращения: 07.04.2019) [Электронный ресурс].

6. <http://www.kaluga-poisk.ru/catalog/sotsialny-euslugi/gruzoperevozki-kaluga> (дата обращения: 08.04.2019) [Электронный ресурс].

7. <http://gazety-i-jurnaly.feech.org/kaluga> (дата обращения: 09.04.2019) [Электронный ресурс].

8. <https://exromar.ru/expo/elektrontehekspo-2018> (дата обращения: 10.04.2019) [Электронный ресурс].

References

1. Management: textbook for universities: textbook for students studying in the specialty «Finance and credit» / [N.Yu. Chausov et al.]; ed. N.Yu. Chausov, O.A. Kalugin. Kaluga, 2008.

2. Miguel A.A., Sosnin K.V. Reserves of production cost reduction. – Kaluga economic Bulletin. – 2017. – № 4. – P. 38-42.

3. Moiseeva N.K. Economic fundamentals of logistics: textbook / N.K. Moiseeva-Moscow: Infra-M, 2017-527с.

4. Chausova L.A., Ovcharenko Y.E., Volkova L.V. staff Turnover and its economic assessment // Economics and entrepreneurship. – 2017. – № 2-2 (79). – P. 637-641.

5. <http://www.logistics.ru> (date accessed: 07.04.2019) [Electronic resource].

6. <http://www.kaluga-poisk.ru/catalog/sotsialny-euslugi/gruzoperevozki-kaluga> (date accessed: 08.04.2019) [Electronic resource].

7. <http://gazety-i-jurnaly.feech.org/kaluga> (date accessed: 09.04.2019) [Electronic resource].

8. <https://expomap.ru/expo/elektrontehekspo-2018> (date accessed: 10.04.2019) [Electronic resource].