МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА АО «ГМС ЛИВГИДРОМАШ»

Рылькова Наталья Александровна

студент, Ливенский филиал Орловского государственного университета им. И.С. Тургунува, РФ, г. Ливны

Дорогавцева Елена Ивановна

научный руководитель, Ливенский филиал Орловского государственного университета им. И.С. Тургунува, РФ, г. Ливны

В современных условиях коммерческие организации ставят основной целью своего существования на рынке максимизацию положительных финансовых результатов, т.к. только это может обеспечить долгосрочное их существование на рынках сбыта [1]. Резервы повышения финансовых результатов - это показатели, характеризующие возможность их роста за счет увеличения объема сбыта, снижения расходов, недопущения внереализационных убытков, оптимизация ассортимента предлагаемых товаров и услуг (Рисунок 1).

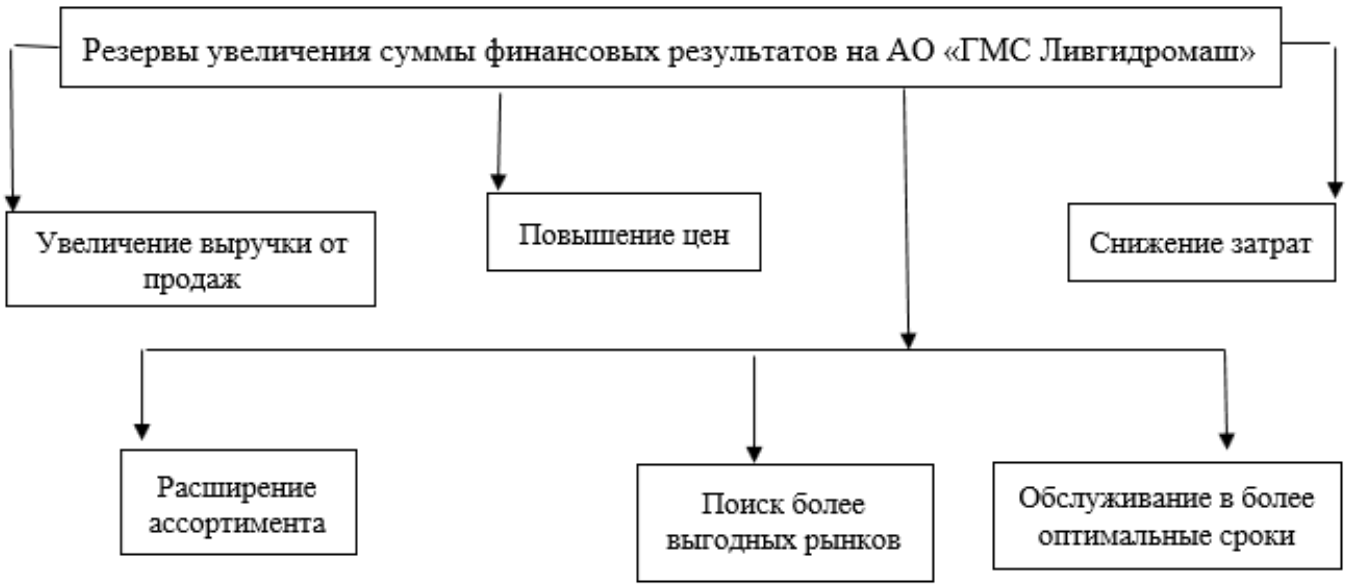

Рисунок 1. Схема источников резервов увеличения финансовых результатов

Стратегия повышения финансовых результатов на АО «ГМС Ливгидромаш» должна основываться на комплексном подходе, то есть формировать тесные взаимосвязи между ростом выручки от продаж, оптимизации расходов и улучшения обслуживания клиентов [3].

Рылькова Н.А. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА АО «ГМС ЛИВГИДРОМАШ» // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2024. № 29(296). URL: https://nauchforum.ru/journal/stud/296/152608 (дата обращения: 06.09.2025).

Так, основные резервы роста финансовых результатов в целом и прибыли в частности заключаются в оптимизации товарных запасов, а именно:

1) Объем поступления товарных ресурсов на предприятие может быть запланирован только на основе оценки спроса на них, что обеспечит, с одной стороны, непрерывность торговых операций, а с другой стороны, позволит избежать недостаток товаров в обороте и повысить объем продаж.

2) При планировании ассортимента необходимо изымать из оборота те товары, которые не приносят необходимый уровень прибыли, а денежные средства вкладывать в прибыльные товары.

3) Необходимо постоянно проводить мониторинг спроса с целью выявления и уценки тех товарных категорий, на которые существенно снижается спрос для разработки мероприятий по его повышению и для сокращения издержек по их обслуживанию.

Для оптимизации товарных запасов применяются следующие рекомендации в практике АО «ГМС Ливгидромаш»:

- оптимизации планирования ассортимента товаров и услуг;

- оптимизации системы планирования распределения товаров (услуг) между клиентами.

Одной из первостепенных задач по повышению прибыли является оптимизация сбыта, так как невозможно постоянно увеличивать объем продаж только за счет количества предлагаемых товаров и услуг, или повышения цены на них. Необходимо изыскивать новые способы воздействия на клиентов за счет построения оптимальной системы распределения. Еще одним направлением повышения выручки от продаж АО «ГМС Ливгидромаш» в целом и прибыли в частности является оптимизация работы отделов снабжения и сбыта. Не всегда сотрудники отделов сбыта и снабжения работают эффективно, что отрицательно воздействует как на объем продаж, так и на прибыль предприятия.

Избежать подобных ситуаций помогут мероприятия по планирования закупок и продаж, а именно: на предприятии необходимо постоянно разрабатывать бизнес планы как по снабжению предприятия ресурсами, так и по реализации продукции и услуг с помощью инновационных методов: математические модели оптимизации, методы линейного программирования транспортные модели и др.

В настоящее время эффективность работы АО «ГМС Ливгидромаш» во многом зависит от менеджеров, занимающихся закупкой и продажей, а именно от качества работы по снабжению организации ресурсами и обслуживанию клиентов [2].

Обслуживание клиентов можно назвать качественным только при наличии двух реализованных компонентов:

- предлагаемые предприятием товары и услуги должные соответствовать по своему ассортименту, количеству и качеству требованиям клиентов.

- культура обслуживания клиентов должна быть обеспечена на максимально высоком уровне.

Второй компонент состоит из двух элементов:

а) в процессе совершения покупки (заказа) должны быть обеспечены определенные удобства для клиентов, а именно клиенту незамедлительно должны представить необходимую информацию, клиент может предварительно заказать товар (услугу) и дополнительные услуги, он должен видеть весь ассортимент товаров (услуг) и др.;

б) коммерческая организация должна иметь грамотный, коммуникабельный и высокопрофессиональный обслуживающий персонал.

Кроме того, в качестве рекомендаций по увеличению финансовых результатов АО «ГМС Ливгидромаш» можно предложить:

- проводить систематические исследования спроса и предложения на рынке с целью оптимизации структуры выручки от продаж;

- внедрить систему управленческого учета затрат и, в особенности коммерческих расходов;

- разработать эффективную и гибкую ценовую политику, которая будет формироваться и меняться в зависимости от спроса клиентов;

- разработать коммуникационную политику, проводит рекламные мероприятия для привлечения клиентов;

- при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточное внимание обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации для эффективного использования оборудования и недопущения его поломки из-за низкой квалификации обслуживающего персонала.

Рассмотрим один из вариантов увеличения финансовых результатов на АО «ГМС Ливгидромаш».

Для снижения себестоимости на насосы типа «НМШ 5-25» и увеличения рентабельности предлагаю закупить кулачковые муфты Китайского производства взамен собственного производства. Покупная кулачковая муфта имеет цену 50,00 руб., так как собственного производства составляет 100,00 руб. Так в таблице 1 представлена калькуляция по насосу НМШ5-25 снижением затрат на производство собственной кулачковой муфты.

Таблица 1.

Калькуляция насосного оборудования НМШ5-25

Наименование изделия	**Насос НМШ5-25**	
1	2	3
	01.10.23	
Договорная цена	44 890	
Наименование:		
Сырье и материалы	837	787
Транспортные расходы	33	31
П/фабр. покупные	913	913
Транспортные расходы	37	37
П/фабр. своего пр-ва.	10 483	10 483
Отходы	-	-
Итого	12 302	12 250
Компл. оборудования	7 276	7 276
З/плата основная	2 381	2 331
З/плата дополнит.	238	233
Отч. соц. страх	820	803
Общепроизв. расходы	8 334	8 159
Цеховая себестоимость	31 350	31 051
Общехоз. расходы	5 953	5 828
Итого себест. пр-ва	37 303	36 879

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Внепроиз. расходы	373	369
Коммерческ. с/сть	37 676	37 248
Прибыль	7 214	7 642
Цена	44 890	44 890

НДС	8 080	8 080
Отпускная цена	52 970	52 970
Рентабельность	19,1	20,5

Согласно калькуляции видно, что затраты на сырье и материалы снизились на 6%, снизилась основная и дополнительная заработная плата рабочих на 2%. Увеличилась прибыль на 6% и рентабельность на данный насос выросла на 7%.

Обобщив вышеизложенный материал, необходимо отметить, что любая организация может и должна максимизировать свои финансовые результаты. Это основной показатель успешности в бизнесе, способ повышения имиджа среди клиентов, а также стимул для развития. Увеличение финансовых результатов способствует повышению финансовой устойчивости организации, что немаловажно при обострении конкуренции на потребительском рынке, и является объективным условием выживания и развития на рынке постоянно меняющихся условий и предложений.

Список литературы:

1. Чуева, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Л.Н. Чуе-ва, И.Н. Чуев. - М.: Дашков и Ко, 2020. - 348 с.

2. Шредер, Н.Г. Анализ финансовой отчетности / Н.Г. Шредер. - М.: Аль-фа-пресс, 2023. - 341 с.

3. Шредер, Н.Г. Анализ финансовой отчетности / Н.Г. Шредер. - М.: Че-лябинск: Альфа-Пресс, 2019. - 176 с.