

# РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ



Нгуен Нгок Ань,  
магистрант 1 курса СибУПК, гр.  
Руководитель:  
Чистякова В.И., доцент кафедры  
менеджмента

Цель исследования - рассмотрение возможности внедрения интернет - торговли как эффективного способа улучшения финансового состояния организации.

Объект наблюдения - ООО «ВИВАТ»  
Объект исследования - повышению эффективности деятельности.

Финансовое состояние - система финансовых показателей, которые характеризуют платежеспособность, устойчивость, рентабельность, финансовые результаты, деловую и инвестиционную активность организации»



Полное фирменное наименование исследуемой компании - общество с ограниченной ответственностью «ВИВАТ». Сфера деятельности: оптовая продажа мужской, женской и детской обуви собственного производства, а также известных торговых марок. Компания работает в Новосибирске с торговыми центрами Восток и Радуга.

## Матрица SWOT-анализа ООО «ВИВАТ» за 2021 год

Сильные стороны (S)	Возможности (O)
.Контроль на каждой стадии технологического процесса. Наличие собственного производства. Высокая лояльность, инициативность, вовлеченность, компетентность персонала. Стабильность кадров.	Предоставление льгот и субсидий со стороны государства. Расширение ассортимента за счёт внедрения интернет - продаж и создания сайта
Слабые стороны (W)	Угрозы (T)
Отсутствие интернет-магазина. Высокая себестоимость выпускаемых товаров. Низкая рентабельность продаж. Отсутствие эффективной системы мотивации персонала. Низкий уровень заработной платы.	Изменение валютных курсов и процентных ставок. Изменение налогового законодательства. Увеличение доли рынка конкурентов Санкции со стороны стран партнёров поставщиков Снижение уровня покупательной способности. Дефицит квалифицированных кадров.

Отсутствие официального сайта и интернет-магазина снижает показатели роста продаж. Организация теряет большое число клиентов и партнёров за счёт отсутствия информации по каталогам продукции. В современных условиях, когда продажи все больше и больше переходят в онлайн, данный фактор очень негативно влияет на имидж репутации в глазах потребителей. Санкции, который в текущее время стали особенно важны для контроля со стороны организаций, также оказывают влияние на изменения в организации. Так, ввоз сырья и ресурсов для производства обуви может попасть под санкционные запреты.

Для проведения расчётов будем использовать такие источники, как бухгалтерский баланс и отчёт о финансовых результатах ООО «ВИВАТ».

Основные экономические показатели ООО «ВИВАТ» за 2019-2020 годы, тыс. руб.

Показатель	2019 г	2020 г	Изменения(+,-) 2020 г. к 2019	
			сумма	%
Выручка	16089	13889	- 2200	86,3
Себестоимость продаж	15900	13300	- 2600	83,6
Валовая прибыль	189	589	400	311,6
Прибыль (убыток) от продаж	189	589	400	311,6
Прочие расходы	67	41	-26	61,2
Прибыль до налогообложения	122	548	426	449,2
Налог на прибыль	33	113	80	342,4
Чистая прибыль	132	450	318	340,9
Рентабельность продаж,%	0,8	3,2	2,4	в 4 раза

Выручка организации в 2020 сократилась на 13,7 %. Но себестоимость продаж снизилась еще больше на 16,4 %. Это позволило получить чистую прибыль в 3,4 раза больше, чем в предшествующем 2019 году. Рентабельность продаж увеличилась и составила 3,2. В 2019 году удельный вес себестоимости в выручке составлял 98,8 %, в 2020 году - 95,7%. Это свидетельствует о том, что покупная стоимость товара (себестоимость) стала ниже.

Основные проблемы финансового состояния ООО «ВИВАТ»

Отсутствие канала розничной торговли.

Отсутствие политики продвижения через официальный сайт, разработки страницы в соц.сетях.

## План проектных мероприятий ООО «ВИВАТ» для внедрения Интернет-торговли в прогнозном периоде

Этап	Мероприятия	Сроки исполнения, дни	Затраты, тыс. руб.	Ответственный исполнитель
1	Регистрация домена для сайта. Оформление домена.	15	120,0	Директор
2	Выбор хостинга (интернет-провайдера)	3	12,1	Директор
3	Конструирование интернет - магазина.	20	32,0	Директор, специалист по продажам
4	Товарный знак, логотип и регистрация	40	46,0	Директор.
5	Авторские права на фотографии из каталога принадлежат компании. Оформление документально для предотвращения штрафов.	14	1,0	Директор, специалист по продажам
6	Разрешения на использование персональных данных. Регистрация в реестре операторов персональных данных	30	-	Директор
7	Приём платежей. Интернет эквайринг (стационарный терминал за 0 руб. от ПАО Сбарбанк, далее 1%, установка бесплатно)	30	-	Директор, бухгалтер
8	Найм персонала	180	330,0	Директор
9	Реклама площадки.	30	10,0	Специалист по продажам.
Итого		362	551,1	

Необходимо выполнить факторный анализ для оценки уровня влияния факторов, вытекающих из выбранной стратегии, на результативный показатель - прибыль от продаж. Факторами в нашем случае станут, во-первых, увеличение потребителей за счёт ухода с рынка зарубежных компаний, во-вторых, увеличение цен на продукцию из-за роста инфляции за счёт пересмотра ценовой политики и выбора новой стратегии лидерства по издержкам (что предполагает предложение товара потребителям зарубежных компаний, ушедших с рынка), в-третьих - увеличение коммерческих расходов за счёт ввода интернет - продаж.

## Прогнозные показатели ООО «ВИВАТ», тыс. руб.

Показатели	Годы		Изменение	
	2020 (базисный)	прогнозный	сумма	темп роста, %
Выручка	13889	21125,2	7236,2	52,1
Себестоимость продаж	13300	16593	3293	24,76
Валовая прибыль	589	4532,3	3943,3	669,49
Коммерческие расходы	-	551,1	551,1	-
Прибыль от продаж	589	3981,2	3392,2	575,93
Прочие расходы	41	50	9	21,95
Налог на прибыль	113	1267,5	1154,5	в 10,2 раза
Индекс изменения цен на продажи товара	1,0	1,17	0,17	0,17
Индекс изменения цен на покупку сырья	1,0	0,97*	-0,03	0,03
Чистая прибыль	435	2663,7	2228,7	512,3
Рентабельность продаж, %	3,13	12,6	-	-

Строгих нормативных значений у коэффициента рентабельности нет, но принято усреднено считать, что значение от 1 до 5 % показывает невысокую рентабельность, от 5 до 20% - значение при стабильной работе компании, от 20-30% - высокий результат. Такое значение показателя рентабельности означает увеличение прибыльности компании при внедрении изменений, предложенных нами для решения основных проблем ООО «ВИВАТ».

**Результаты:**  
Выделенные проблемы можно решить путем использования интернет-продаж. Внедрение предложенных мероприятий будет способствовать улучшению финансового состояния организации ООО «ВИВАТ» в прогнозный период: коэффициент рентабельности продаж показывает рост показателя от 3,13% в 2020 году до 12,6 % в прогнозный период.