



РАЗРАБОТКА ДОЛГОСРОЧНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПТОВОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

М. Г. Вербицкая, студентка 1-го курса магистратуры ИФЭМ ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»
В.М. Муров, д-р техн. наук, проф., ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет», viktor.murov@klgtu.ru

В данной статье рассмотрены вопросы эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия. В результате исследования были изучены теоретические основы оценки эффективности деятельности предприятия. Показано, что важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики являются прибыль и рентабельность.

оптово - торговое предприятие, коммерческая деятельность, эффективность, экономическая эффективность, эффективность работы предприятия

Оптовые торговые предприятия представляют собой сеть структурных образований всех форм собственности, осуществляющих коммерческое посредничество между производством товаров и розничной торговлей. Покупателями являются промышленные предприятия, оптовая торговля, розничная торговля, рынок государственных учреждений и международный рынок.

Коммерция – вид торгового предпринимательства, который лежит в основе рыночной экономики.

Коммерческая деятельность торговых организаций охватывает фактически все направления их деятельности и, в частности, вопросы изучения спроса населения и рынка сбыта товаров, выявления и изучения источников поступления и поставщиков товаров, организации рациональных хозяйственных связей с поставщиками, включая разработку и представление им заявок и заказов на товары, заключения договоров на поставку товаров, организации учета и контроля за выполнением поставщиками договорных обязательств.

Повышение эффективности деятельности предприятия — задача, от решения которой зависит успех развития предприятий в условиях рыночной экономики. Измерение и анализ эффективности важны для принятия обоснованных управленческих решений на всех уровнях экономики.

Исходя из изложенного, целью исследования является теоретическое изучение эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.

Задачи:

- определение сущности оптово-торгового предприятия;
- изучение эффективности предприятия, ее виды, оценка и факторы, влияющие на эффективность предприятия.

Оптовая торговля обслуживает покупателей приобретающих товары с целью перепродажи или использования их в относительно больших количествах в предпринимательских целях. Оптовик территориально ближе находится к покупателям, чем производитель, знает их нужды, больше контактирует с ними.

Оптовые торговые предприятия можно классифицировать следующим образом:

по масштабу и характеру деятельности:

— общенациональные (федеральные) предприятия — I уровень. Они формируют каналы товародвижения для крупных производителей продукции и создают условия для выхода на российский рынок зарубежных поставщиков;

— межрегиональные предприятия — II уровень. В целях бесперебойного снабжения товарами в связи с географическими особенностями страны эти предприятия осуществляют досрочный завоз товаров в районы Крайнего Севера, Дальнего Востока;

— региональные оптовые предприятия закупают товары у оптовых предприятий федерального уровня и у местных товаропроизводителей и доводят их до розничных торговых предприятий, так как наиболее точно определяют зону своего влияния на рынке;

по количеству сотрудников:

— малые (до 50 чел.);

— средние (от 50 до 100 чел.);

— крупные (свыше 100 чел.);

по товарной специализации с товаром:

— специализированные предприятия осуществляют закупку и продажу товаров одной или нескольких товарных групп, объединенных однородными потребительскими свойствами и назначением. Если оптовое торговое предприятие специализируется на торговле определенным товаром, то его называют дилером, если специализируется на торговле товарами определенного производителя — официальным дилером;

— узкоспециализированные предприятия осуществляют закупку и продажу отдельных подгрупп или даже видов товаров;

— универсальные оптовые торговые предприятия осуществляют закупку и продажу универсального ассортимента (разные товарные группы товаров);

— смешанные занимаются реализацией как продовольственных, так и непродовольственных товаров;

— комбинированные производят закупку и продажу нескольких товарных групп, которые связаны комплексностью (общим спросом) — товары для сада и огорода;

по роли в оптовой торговле и характеру совершаемых операций:

— независимые оптовые торговые предприятия, приобретающие право собственности или право хозяйственного ведения на товар, реализуемый с их участием;

— посреднические организации, не приобретающие вещных прав на товар, а оказывающие услуги по доведению товара от изготовителя до потребителя;

— организации - специальные участники оптового оборота — товарные биржи, оптовые ярмарки, выставки, аукционы, торги, оптовые рынки;

по формам собственности и ведомственной принадлежности:

— коллективные;

— частные.

По сфере территориального обслуживания оптовые предприятия подразделяются на районные, межрайонные, городские, областные, краевые, республиканские, межобластные и межреспубликанские [1].

Оптовая торговля располагает обширной сетью предприятия, которые являются основными рыночными структурами. Они осуществляют коммерческую и посредническую деятельность по купле-продаже товаров и оказывают различные услуги по организации оптового оборота.

Оптовая торговля осуществляется через:

— оптовые базы;

— склады;

— мелкооптовые предприятия.

Мелкооптовые предприятия представляют собой помещения, где наряду с хранением товаров осуществляются расчетные операции с покупателями. Они позволяют приблизить товары к потребителю, организовать их продажу в удобном для покупателя месте. Мелкооп-

товые предприятия ориентированы на владельцев небольших магазинов, павильонов, палаток, ларьков, закупающих товары небольшими партиями.

Оптовые торговые предприятия, содержание основной работы которых заключается в опосредовании коммерческих связей между сферой товарного производства и сферой потребления, призваны обеспечивать выполнение ряда и основных и вспомогательных, коммерческих и производственных функций. Основные функции оптовых формирований заключаются в бесперебойном обеспечении потребностей товаропроизводителей в сбыте и розничных торговцев в поставках товарами.

Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг представляет собой оперативно-организационную деятельность торговых организаций, направленную на совершение процессов купли-продажи для получения прибыли и удовлетворения спроса населения.

Целью коммерческой деятельности является продажа наибольшего количества товаров и услуг с максимальными доходами и одновременным обеспечением высокой репутации организации, достижение устойчивого сбыта в будущем.

В достижении данной цели важную роль играют активная коммерческая работа на рынке товаров и услуг и повышение ответственности персонала коммерческих служб за обоснованность принимаемых решений.

Коммерческими функциями оптовых торговцев являются:

- изучение конъюнктуры и отдельных сегментов товарного рынка;
- планирование, организация и проведение оптовых закупок товаров;
- организация товароснабжения и осуществления оптовой продажи;
- оперативное управление товарными запасами;
- создание системы предоставления до и после реализационных услуг;
- рекламно-информационное обеспечение оптовой торговли [2].

Производственные функции оптовых торговых предприятий включают ряд операций, являющихся, по сути, продолжением процесса производства - комплекс внутренне-складских технологических операций, операции доводки и фасовки, операции транспортного обеспечения товарного движения.

Проблема эффективности – это всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления. Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач, таких как быстрый экономический рост, повышение уровня жизни населения, снижение инфляции, улучшение условий труда и отдыха.

Эффективность от латинского слова «effectus» – исполнение, действие. Вначале понятие эффективности относили к технике и технологии. При этом под эффективностью понимали меру выполненной работы по отношению к затраченной энергии или соотношение между фактическим и потенциальным результатом любого процесса. Позднее стали применять понятие эффективности к экономической деятельности, рассматривая эффективность производственного процесса как отношение того, что произведено к тому, что необходимо для производства, в частности, отношение выпуска продукции к затратам ресурсов.

Эффективность экономической деятельности ещё более четко подчеркивает оценочный характер категории «эффективность». Она всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат и может меняться с изменением оценок.

Экономическая эффективность – важнейшая социально-экономическая категория, для которой характерны свойства динамичности и историчности.

Поскольку основой рыночной экономики и предпринимательства является прибыль, доход, то в качестве первичного критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат и ресурсов при высоком качестве продукции, работ и услуг, обеспечения их конкурентоспособности. Сохраняется в новых условиях и общенациональный критерий эффективности: максимизация национального дохода, валового национального продукта на единицу затрат и ресурсов при повышающемся уровне благосостояния

жизни народа. Такая иерархия критериев эффективности логична и отражает положение в рыночной экономике, так как общенациональная эффективность производства зависит от эффективности производственной деятельности первичных ячеек производства (предприятий, объединений, акционерных обществ, совместных предприятий). Чем эффективнее производственная деятельность первичных звеньев, тем выше и эффективность общенациональной экономики в целом, тем больше у общества, государства ресурсов для решения социальных и экономических задач.

Различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) эффективность. Общая эффективность необходима для оценки и анализа общеэкономических результатов и эффективности на различных уровнях экономики (макро- и микроуровнях) за определенный период времени и в динамике для сопоставления уровня эффективности по предприятиям и регионам. Сравнительная эффективность рассчитывается и анализируется при обосновании принимаемых производственно-хозяйственных, технических и организационных решений, для отбора из альтернативных вариантов наилучшего (оптимального). Такой отбор осуществляется на основе сопоставления по вариантам системы технико-экономических показателей, расчета срока окупаемости или коэффициента эффективности дополнительных капитальных вложений, величины экономического эффекта.

Сущность экономической эффективности наряду с ее критериями конкретизируется на основе классификации экономического эффекта (результата), а также затрат и ресурсов. Реальность информации об уровне эффективности всего связана с классификацией и формой выражения экономического эффекта.

Оценка экономического эффекта, как правило, включает три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты.

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема произведенной продукции и услуг: объем производства продукции в натуральных измерителях, валовую, товарную продукцию, объем строительно-монтажных работ, нормативную стоимость обработки и др.

Конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях управления, удовлетворение потребностей рынка, качественную структуру производства. К ним относятся: национальный доход, чистая продукция, валовой национальный продукт, прибыль, экономия от снижения себестоимости, объем продаж в соответствующих ценах, ввод в действие производственных мощностей и фондов, качество продукции и услуг.

Объемные результаты учитываются при расчете дифференцированных показателей эффективности, а конечные экономические результаты – при расчете обобщающих (комплексных) показателей эффективности.

Важное место в оценке эффективности производства принадлежит социальным результатам, выражающим соответствие результата производственно-хозяйственной деятельности социальным целям общества, коллектива, приоритетность человеческого (личностного) фактора в развитии экономики. Социальные результаты выражают все, что связано с жизнедеятельностью людей, как в сфере производства, так и вне ее. Экономические интересы производителей находятся в тесной взаимосвязи с социальными результатами: чем выше экономические результаты, тем выше должны быть и социальные результаты и наоборот. Социальные результаты отражаются в таких показателях, как повышение уровня жизни, свободное время и эффективность его использования, условия труда, состояние экологии и влияние производства на экологическую обстановку в стране и регионе.

Следует отметить, что социальные результаты и их влияние на экономические результаты не всегда поддаются точной количественной оценке, широко распространена их косвенная оценка, ранжирование целей [3].

На эффективность работы предприятия в условиях рыночной экономики влияют самые разнообразные факторы.

В зависимости от места возникновения факторы можно дифференцировать как внутренние и внешние.

К внутренним факторам относятся:

- 1) личность руководителя, его способность к управлению предприятием в условиях рынка;
- 2) инвестиционная и инновационная политика предприятия;
- 3) благоприятный социально-психологический климат в коллективе;
- 4) совершенствование организации производства и труда.

К внешним факторам относятся:

- 1) изменение конъюнктуры внутреннего и мирового рынка – соотношение спроса и предложения, колебание цен;
- 2) политическая обстановка внутри страны и за её пределами;
- 3) инфляционные процессы;
- 4) деятельность государства.[4]

Заключение

В результате исследования были изучены теоретические основы оценки эффективности деятельности предприятия. Под эффективностью понимают меру выполненной работы по отношению к затраченной энергии или соотношение между фактическим и потенциальным результатом любого процесса. Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики являются прибыль и рентабельность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аляксин, Б. С. Основы менеджмента: учеб. пособие / Б. С. Аляксин. – Москва: РосАКОАгро, 2007. – 177 с.
2. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность: учебник / С. Н. Виноградова, О. В. Пигунова. – 2-е изд., испр. – Минск: Выш. шк., 2008. – 351 с.
3. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учеб. пособие / под общ. ред. А. Н. Соломатина. – Москва: ИНФРА-М, 2000. – 295 с.
4. Щур, Д. Л. Основы торговли. Оптовая торговля / Д. Л. Щур. – Москва: Изд-во «Дело и Сервис», 2003. – 40 с.

DEVELOPING LONG-TERM PROGRAM TO IMPROVE EFFICIENCY OF BUSINESSES MERCHANT WHOLESALERS

M. Verbitskaya, Undergraduate student, Kaliningrad State Technical University
V. Murov, Doctor of Economic Sciences, Professor, Kaliningrad State Technical University,
victor.murov@klgtu.ru

In this article questions the efficiency of commercial activities of the wholesale trade company. The study theoretical basis of evaluation of the effectiveness of the company were studied. It is shown that the most important indicators of final results and total efficiency of production in a market economy is profit and profitability.

Wholesale - commercial enterprise, commercial activity, efficiency, economic efficiency, enterprise performance