

Список использованных источников

- 1 Новицкая Р. Повсеместное внедрение инноваций // Лесное и охотничье хозяйство. - 2008. - № 5. – С. 2 – 4.
- 2 Об инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2005 году / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Мн., 2006. – 113 с.
- 3 О создании и использовании передовых производственных технологий в 2007 году / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Мн., 2008. – С. 11.
- 4 Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2006. Статистический сборник / Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь, Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Мн., 2007. – С. 63 – 137.
- 5 Лисин Б.К. Блеск и нищета инновационной сферы // Инновации. – 2007. - № 7. –С. 8 – 10.
- 6 Вергейчик М. Маяки и ориентиры для лесной отрасли // Белорусская лесная газета. – 2008. – 3 ліп. – С. 4 - 5.
- 7 Инвестиции в лесное хозяйство увеличатся // Белорусская лесная газета. – 2008. – 24 ліп. – С. 3.

УДК 339.17

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТОРГОВОЙ  
ОРГАНИЗАЦИИ**

***Л.А. Рипеца***

*УО «Витебский государственный технологический  
университет», г. Витебск, РБ*

Коммерческая деятельность выступает в современных условиях как один из важнейших факторов функционирования и развития предприятия. Эта деятельность постоянно совершенствуется в соответствии с объективными требованиями производства и реализации товаров и услуг, усложнением хозяйственных связей, повышением роли потребителя в формировании технико-экономических и иных параметров продукции. Большую роль играют также изменения в организационных формах и характере деятельности фирм.

В современных условиях предприятия торговли ориентированы не только на структурное и организационное развитие, но и на повышение эффективности коммерческой деятельности. Показатели деятельности торгового предприятия, осуществляемой на коммерческой основе, подразделяются на две группы, оценивающие две категории: экономическую эффективность и экономический эффект. Экономическая эффективность определяется как соотношение между затратами по вовлеченным производственным, материальным, финансовым, трудовым ресурсам и полученными результатами. Экономический эффект - это результат от функционирования предприятия, выражаемый такими показателями, как товарооборот, объем продажи товаров, валовой доход, доля валового дохода в товарообороте, прибыль.

Исследование по оценке эффективности работы организации и в частности ее коммерческой деятельности проведено на одной из успешно работающих фирм в современном бизнесе ОДО «Белита-Витэкс». В процессе исследования проведен анализ и дана оценка результативности таким сферам деятельности организации, как закупочная, складирование и формирование товарных запасов, продажа товаров.

Результаты проведенного анализа указали на наличие резервов роста эффективности производства. В частности необходимая площадь складских помещений почти в 2 раза превышает имеющуюся в организации в настоящее время (таблица 1).

Таблица 1 - Характеристика показателей работы склада В м<sup>2</sup>

Показатели	Год			Отклонения	
	2005	2006	2007	2006г к 2005г	2007г к 2006г
Складской грузооборот, тонн	178,1	189,7	204,2	+11,6	+14,5
Пропускная способность склада, м <sup>3</sup>	495	594	601	+99	+7
Производительность труда 1-го работника склада, тонн/год	59,6	63,2	68,1	+3,9	+4,9
Наличная площадь склада, м <sup>2</sup>	22,12	22,12	22,12	0	0
Требуемая площадь склада, м <sup>2</sup>	49,8	44,0	46,4	-5,8	+2,4

В результате завоз товаров в подразделения организации в большем объеме, т. е. в соответствии с возрастающим потребительским спросом, не представляется возможным. Это отрицательно влияет на динамику розничного товарооборота.

В таблице 2 приведена всесторонняя оценка эффективности работы указанной организации.

Таблица 2 - Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности ОДО «Белита-Витэкс», В %

Наименование показателей	Год			Отклонения					
	2005	2006	2007	2006г к 2005г		2007г к 2006г		2007г к 2005г	
				абсол.	отн.	абсол.	отн.	абсол.	отн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Обобщающие показатели оценки эффективности коммерческой деятельности</b>									
Рентабельность товарооборота	1,9	1,21	2,8	-0,7	63,2	+1,6	233,0	+0,9	147,4
Рентабельность реализации товаров	1,8	2,7	4,3	+0,9	150,0	+1,6	159,2	+2,5	238,9
Число оборотов капитала, раз	5,5	6	5,3	+0,5	109,1	-0,7	109	-0,2	96,4
<b>Показатели эффективности использования капитала</b>									
Рентабельность собственного капитала*	21	-15	45	-36	-71,4	+60,0	300,0	+24	214,0
Рентабельность совокупного капитала	9,8	8,5	19,6	-1,3	86,7	+11,1	231,0	+9,8	200,0
<b>Показатели эффективности использования основных средств</b>									
Рентабельность основных средств	56	-41	136	-97,0	-73,2	-177,0	332,0	+80,0	243,0
Товарооборот на 1 м <sup>2</sup> общей площади магазина, тыс. руб	4730	3856	4616	-856	81,7	+751	120	-4616	97,6
Прибыль на 1 м <sup>2</sup> общей площади магазина, тыс.руб.	88,3	46,9	130,6	-41,4	53,1	+83,7	278,5	+42,3	147,9
<b>Показатели эффективности использования материальных оборотных средств</b>									
Рентабельность материальных оборотных средств	12,0	10,5	24,7	-1,5	87,5	+14,2	235,2	+12,7	206,0
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных ср-в, оборотов	7,3	8,7	8,1	+1,4	119,2	-0,6	93,1	+0,8	111,0
<b>Показатели эффективности использования рабочей силы</b>									
Товарооборот на 1 работника, тыс.руб.	72340	87261	94298	+14921	120,6	+703 7	108,1	+21958	130,4

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Прибыль на 1 работника, тыс. руб.	1351	1063	2667	-288	78,7	+1604	250	+1316	197,4
Прибыль, полученная в расчете на 1 тыс. рублей средств, израсходованных на оплату труда и социальные нужды	275	160	287	-115	58,2	+127	179,3	+12	104,4
Показатели эффективности текущих затрат									
Уровень издержек обращения	11,1	13,1	13,3	+2,0	118,0	+0,20	101,5	+2,2	119,8
Рентабельность текущих затрат	16,8	9,2	21,2	-7,6	54,8	+12	230	+4,4	126,2

\*Рассчитано по показателю чистой прибыли.

По результатам проведенного анализа выявлено устойчивое и гармоничное развитие организации. Однако углубленный анализ вскрыл имеющиеся недостатки в планировании, организации и контроле за деятельностью организации.

В ОДО «Белита-Витэкс» потребность в товарах не обосновывается экономически, в связи с этим товарные запасы формируются нерационально, приводя к перебоям в торговле и снижая объем товарооборота. Не уделяется должного внимания планированию и нормированию товарных запасов, что также снижает эффективность управления коммерческой деятельностью.

Одной из главных проблем организации является недостаточная складская площадь, которая не позволяет специалистам коммерческого отдела своевременно отпускать товары оптовым покупателям и рационально организовывать работу склада. В розничную сеть доставка товаров осуществляется наемным транспортом с периодичностью 1 раз в неделю, что является нерациональным, так как такая периодичность не обеспечивает бесперебойной торговли.

УДК 339.138

## ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

**Д.Б. Рудницкий**

УО «Витебский государственный технологический  
университет», г. Витебск, РБ

Одной из актуальнейших задач развития экономики Республики Беларусь является повышение эффективности работы субъектов хозяйствования. Решение этой задачи зависит главным образом от качества и конкурентоспособности выпускаемой предприятиями продукции и конкурентоспособности самих предприятий, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, что требует совершенствования системы управления экономикой на различных ее уровнях - от республиканского до уровня отдельных предприятий и организаций.

В стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь значительное внимание уделяется совершенствованию государственного управления экономикой, повышению эффективности работы белорусских субъектов хозяйствования с использованием современных форм и методов управления ими, усилению маркетинговой и инновационной направленности управления, что должно способствовать завоеванию белорусскими предприятиями ведущих позиций в области качества и конкурентоспособности. Инновационное развитие экономики предполагает формирование инновационных хозяйственных систем на различных уровнях управления, которым должны быть присущи рыночная ориентированность и направленность на интенсивный путь развития. Коренным отличием инновационной деятельности в условиях рынка является ориентация не на возможности