

ценность на 100 га сельхозугодий, тыс. руб.; x_3 – количество условных эталонных тракторов на 100 га пашни; x_4 – отработано на 1 механизатора, чел.-час.; x_5 – приходится пашни на 1 механизатора, га; x_6 – приходится условных эталонных тракторов на 1 механизатора, шт.

Учетные факторы по 91% ($R^2 = 0,91$) определяют изменения результата, корреляционная связь между результативным и факторными признаками интенсивная (множественный $R = 0,95$). Полученное уравнение многофакторной зависимости позволяет определить потребность в механизаторах в расчете на 1 физический трактор в хозяйствах северо-востока Могилёвской области, существенно сократить затраты средств на проведение расчетов.

Итак, из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что в хозяйствах области имеются резервы повышения эффективности использования кадров. В первую очередь, в современных условиях, это увеличение обеспеченности механизаторами, которое наряду с улучшением технического обеспечения, позволит добиться более высоких производственно-экономических показателей. При этом, основными резервами сокращения потребности в механизаторах являются не только привлечение и закрепление механизаторских кадров, но и интенсификация аграрного производства, рост часовой производительности труда.

УДК 658.1

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.А. Рупецкая

*УО «Витебский государственный технологический
университет»*

Сущность коммерческой деятельности предприятий заключается в разработке комплекса мероприятий, направленных на обеспечение рентабельной работы на основе удовлетворения потребительского спроса.

Решение этих задач обеспечивают коммерческие структуры предприятий: отделы материально – технического обеспечения, маркетинга, сбыта и внешнеэкономической деятельности.

Учитывая, что коммерческая работа направлена преимущественно на активизацию производственной деятельности, уместно отметить возрастающее ее влияние на результаты хозяйственной деятельности предприятия.

В условиях развития и совершенствования форм коммерческой деятельности возникает необходимость оценки ее эффективности, то есть разработки системы критериев, с помощью которых можно оценить эффективность коммерческой деятельности предприятия в целом и каждой коммерческой структуры в отдельности.

В нижеприведенной таблице указаны критерии оценки эффективности коммерческих видов деятельности, методы расчетов и количественные их значения в анализируемых периодах на примере предприятия пищевой промышленности (ОАО «Витебский винодельческий завод»).

Предлагаемая система критериев в оценке работы коммерческих структур, методики оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия, их апробация на конкретном цифровом материале предприятия позволяют судить о возможности и целесообразности их практического применения, поскольку результаты расчетов полностью соответствуют результатам анализа эффективности работы коммерческих структур.

Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий по предложенной методике может осуществляться либо на основе экспертных оценок, либо усилиями аналитических служб предприятий. Такая оценка необходима при изыскании резервов повышения эффективности работы предприятий, определении стратегий их развития, обосновании предпринимательского риска.

Таблица – Оценка эф(ф)ективности коммерческой деятельности предприятия

Критерии оценки эф-фективности	Метод расчета	2005 год	2006 год
1 Закупочная деятельность (материально – техническое обеспечение)			
Коэффициент оборачи-ваемости производствен-ных запасов	$K_{пр} = Ст / Срз,$ Ст - стоимость сырья; Срз - средний запас сырья.	38,25	35,33
Материалоотдача	$Mo = Vв / Mз,$ Ув - объем выпуска продукции; Мз - материальные затраты.	1,41	1,54
Рентабельность закупоч-ной деятельности	$Rз = Пр / Сср,$ Пр -прибыль от реализации; Сср - средняя стоимость материа-лов.	19,14	16,82
Показатель эффектив-ности закупочной деятельно-сти	$\sqrt[3]{K_{пр} * Mo * Rз}$	1,45	1,42
2 Сбытовая деятельность			
Коэффициент затоварен-ности	$Kз = Огп / Ув,$ Огп - остатки готовой продукции;	11,75	14,29
Коэффициент соответст-вия структуры реализации спросу	$K_{сс} = \sum_{i=1}^k Pi / Ci,$ P1 - объем реализации; C1 - объем спроса.	0,83	0,89
Рентабельность сбытовой деятельности	$Rс = Пр / Зсб,$ Зсб - затраты по сбыту; Пр - прибыль от реализации.	52,12	53,69
Показатель эффектив-ности сбытовой деятельности	$\sqrt[3]{Kз * K_{сс} * Rс}$	1,63	1,64
3 Маркетинговая деятельность			
Изменение доли рынка по реализации	$Jg = B1 / B0,$ B1, B0 - объем реализации за 2005 -2006 г.г.	0,108	0,126
Обеспеченность плана производства продукции договорами на поставку	$Об = Ув / Уд,$ Уд - объем поставок по догово-рам.	0,87	0,89
Рентабельность продаж	$R_{пр} = Пр / Вр,$ Вр - выручка от реализации; Пр - прибыль от реализации.	7,39	6,52
Показатель эффектив-ности маркетинговой дея-тельности	$\sqrt[3]{Jg * Об * R_{пр}}$	1,28	1,26