

Помимо этого, получение Республикой Беларусь рейтинга значительно упростит процедуру оценки рисков иностранными страховыми компаниями для субъектов хозяйствования, привлекающих иностранные кредитные ресурсы, и, таким образом, будет способствовать привлечению иностранных инвестиций в Республику Беларусь.

УДК 339.37

ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Н.С. Голова

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

На современном этапе развития рыночных отношений важным звеном, обеспечивающим интенсивность и ускорение процесса товародвижения, является оптовая торговля. В рамках оптовой торговли сбыт рассматривается как коллективные усилия по обеспечению продажи товаров оптовым покупателям, укреплению отношений с ними и удовлетворению их потребностей в услугах. В связи с этим оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли также рассматривается через призму удовлетворения потребностей покупателей, однако имеет свои особенности.

Проведенный анализ различных подходов по оценке эффективности коммерческой деятельности показал, что наиболее оптимальной является методика, которая включала бы оптимальное количество критериев, характеризующих эффективность коммерческой деятельности, и одновременно с этим позволявшая рассчитывать на их основе комплексный показатель. Динамика последнего позволяет судить о повышении или, наоборот, снижении эффективности коммерческой работы предприятия. Одновременно с этим, необходимым представляется разработка возможности проведения факторного анализа, с целью выявления основных причин, влияющих на изменение эффективности деятельности предприятия.

Исходя из схемы торгово-технологического процесса, имеющей место на предприятиях оптовой торговли, эффективность ведения их коммерческой деятельности можно рассматривать со следующих сторон:

- выбор поставщиков, оценка деятельности поставщиков;
- исследование рынка, привлечение новых клиентов;
- удовлетворение потребностей покупателей;
- ассортиментная политика и управление товарными запасами;
- рекламно-информационная работа;
- управление кредиторской задолженностью.

Для проведения оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли нами предлагаются следующие показатели:

- 1 – объем товарооборота;
- 2 – уровень валового дохода к товарообороту, %;
- 3 – доля на рынке, %;
- 4 – рентабельность реализации, %;
- 5 – доля долгосрочных контрактов в общем количестве контрактов, %;
- 6 – отношение товарооборота к расходам на фонд оплаты труда, рублей;
- 7 – рентабельность коммерческих расходов, %;
- 8 – скорость оборота товарных запасов, раз;
- 9 – скорость оборота дебиторской задолженности, раз.

Для расчета интегрального показателя на основе исходных данных об эффективности деятельности необходимо перейти к динамическим показателям (I_k), которые рассчитываются как индексы роста предлагаемых критериев по сравнению с базовым периодом и характеризуют динамику эффективности деятельности в разрезе отобранных критериев.

$$I_k = \frac{k_t}{k_{t-1}},$$

где I_k – динамический коэффициент эффективности предприятия по k -му показателю;

k_t, k_{t-1} – значение k -го показателя по предприятию в отчетном и базисном периоде соответственно.

Итоговый интегральный показатель эффективности рассчитывается как среднее геометрическое всех критериев:

$$K_{эф} = \sqrt[p]{I_1 \times I_2 \times \dots \times I_n},$$

где $K_{эф}$ – интегральный показатель эффективности коммерческой деятельности оптового предприятия;

$I_{1..n}$ – динамические коэффициенты показателей эффективности;

n – количество критериев эффективности коммерческой деятельности.

Для выявления влияния изменения индексов роста каждого из критериев можно использовать метод цепных подстановок. Однако факторный анализ при помощи цепных подстановок предполагает сравнение индексов роста показателей, достигнутых за фактический период, с нормативными индексами роста или предыдущими, что увеличивает временной интервал сравнения.

Исходя из этого, для выявления влияния динамики изменения каждого из критериев эффективности было решено проводить поэтапную подстановку вместо одного из динамических коэффициентов (влияние изменения которого анализируется) значение «1,0» при расчете интегрального показателя эффективности $K_{эф}$. Таким образом, при расчете делается предположение, что рассматриваемый показатель не изменился, т.е. остался на уровне предыдущего периода.

$$K_{эф1} = \sqrt[p]{1,0 \times I_2 \times \dots \times I_n},$$

где $K_{эф1}$ – факторный интегральный показатель эффективности для расчета степени влияния изменения динамического коэффициента I_1 .

Разница между итоговым показателем эффективности $K_{эф}$ и факторным интегральным показателем $K_{эфk}$ для каждого k -критерия будет отражать степень влияния данного критерия на общую результативность коммерческой работы:

$$\Delta k = K_{эф} - K_{эфk},$$

где Δk – степень влияния k -критерия на эффективность коммерческой деятельности организации.

Проведенный таким образом факторный анализ по каждому из коэффициентов позволяет проранжировать степень влияния каждого из критериев на комплексный показатель эффективности коммерческой деятельности. При этом определение ранга можно провести с учетом знака, т.е. определения критерия, оказавшего наибольшее положительное и наибольшее отрицательное влияние на итоговую результативность коммерческой работы.

Своевременное и системное исследование факторов изменения результатов ведения коммерческой деятельности позволяет:

- выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, связанные с ведением коммерческой деятельности;
- изыскивать резервы повышения эффективности работы;

- принимать грамотные управленческие решения, оказывающие воздействие на результаты не только коммерческой деятельности, но и деятельности всего предприятия.

УДК 658.5

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОДУКЦИИ ЧЕРЕЗ ОПТИМИЗАЦИЮ ДЛЯ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

А.Ю. Петров, А.Г. Фохтин, Ф.А. Петрище

Российский университет кооперации, Москва, Россия

В современных конкурентных условиях производителям необходимо использовать методы системного исследования функций объекта (изделия, процесса, структуры), например, функционально-стоимостной анализ [2].

Пользуясь методом функционально-стоимостного анализа существует возможность реализации успешного предпринимательства, которую можно рассмотреть через организацию цеха клееной продукции на лесопильно - деревообрабатывающем предприятии. На базе лесопильно-деревообрабатывающего цеха можно решить ряд задач по более полной переработке пилопродукции: а) переработка короткомерных пиломатериалов и отпада от экспорта на заготовки целевого назначения; б) получение из тонких боковых досок заготовок требуемого сечения (если боковые доски получаются как попутные; в) сокращение числа градаций по длинам, упрощение операций сортировки и пакетирования пиломатериалов; г) поставка заказчикам конструкционных пиломатериалов заказных длин; д) получение из некондиционных досок брусьев большого сечения, для которых не хватает толстомерного сырья; е) более рациональное использование низкосортных пиловочных бревен с применением специальных методов раскря; ж) увеличение выхода продукции за счет использования развальных способов раскря бревен [1].

В качестве примера оптимизации продукции по требуемым свойствам рассмотрим процесс формирования фактических параметров многослойного материала (фанеры) исходя из обеспечивающих факторов: слойности, толщины фанеры, толщины шпона с учетом упрессовки. Истощаемость большинства источников природного сырья требует от современного человечества не только бережного отношения к такому сырью, но и поиска сырьевых источников из восстанавливаемых ресурсов.

В настоящее время древесину модифицируют. Одной из разновидностей модифицированной древесины являются клееные материалы.

В основу разработки алгоритма контроля качества клееных деревянных конструкций положены базовые нормативные документы и факторы отражающие сущность функций материалов.

На следующем этапе определяют состояние свойств и качества материалов [1].

Основные показатели качества сушки обеспечивают переработку древесины для мебельных и строительных конструкций [3].

Для того чтобы спроектировать многослойную клееную систему необходимо при выборе конструкции правильно рассчитать толщину шпона, величину упрессовки, сделать расчеты потребности в сырье и связующем.

Стандарты предписывают выбирать толщину шпона и фанеры из ряда рекомендуемых значений. Задача выбора конструкции фанеры заключается в согласовании слойности продукции l_c с толщинами шпона $S_{ш}$ и заданной толщиной фанеры $S_{ф}$ с учетом упрессовки $У_n$ [1].