

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Семирханова Ольга Николаевна**, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Статистика и организация предприятий АПК»

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

432017, г. Ульяновск, бульвар Новый Венец, 1; тел.: (884231) 55-95-01

e-mail: semirhanova@mail.ru

**Ключевые слова:** коммерческая деятельность, эффективность каналов реализации, критерии оценки поставщиков, окупаемость затрат, безопасность коммерческой деятельности.

В статье рассматривается эффективность каналов сбыта продукции. В целях совершенствования материально-технического обеспечения предприятия предлагаются критерии оценки поставщиков. Для повышения эффективности производства и реализации сельскохозяйственной продукции рекомендуется проведение сортосмены. Оптимизация каналов реализации и введение нового канала приведут к увеличению безопасности коммерческой деятельности.

**Введение.** В существующих условиях в сельскохозяйственных предприятиях возникают сложные проблемы в процессе реализации коммерческой деятельности, начиная с установления коммерческих связей с контрагентами, организации закупок материальных ресурсов и завершая экономически выгодным сбытом произведенной продукции. Поэтому необходимым условием является совершенствование организации коммерческой деятельности, внедрение современных технологий и научно-технических достижений, а также выбор наиболее эффективных из них [1].

Целью исследования является совершенствование организации коммерческой деятельности на предприятии.

### **Материалы и методы исследований.**

В качестве объекта исследования выступает коммерческая деятельность ООО «Петровское» Чердаклинского района Ульяновской области. Методика исследования заключается в сравнительном анализе каналов реализации сельскохозяйственной продукции в динамике лет; разработке рекомендаций совершенствования материально-технического обеспечения предприятия; выявлении основных причинно-следственных связей, определяющих уровень коммерческой деятельности предприятия; применении эконо-

номико-математического моделирования оптимизации каналов реализации товарной продукции и определении экономической эффективности от проведенных мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности ООО «Петровское».

**Результаты исследований.** На результатах коммерческой деятельности ООО «Петровское» сказывается эффективная реализация сельскохозяйственной продукции по наиболее выгодным каналам.

Анализ эффективности каналов сбыта сельскохозяйственной продукции показал, что наибольший уровень рентабельности подсолнечника в 2012 г. отмечен в ООО «Агро-Партнер» - 49,8% и ООО «АгроПрод-Торг» - 41,8%, что выше 2011 г. на 25,5 п.п. и 17,7 п.п. соответственно. Данные результаты связаны прежде всего с низкой полной себестоимостью и высокой ценой реализации. Наименьший уровень рентабельности отмечен по прочим каналам – 4%, что ниже 2011 г. на 2,1 п.п.

По зерновым культурам наибольшее значение уровня рентабельности наблюдается в 2012 г. в ООО «Вернисаж» - 79%, что выше уровня 2011 г. на 59,8 п.п. Следующий важный канал для ООО «Петровское» – ООО «Контур» (45,2%). Кроме того, предприятие реализует свою продукцию в региональный

фонд, но уровень рентабельности его занимает 1,7%, это связано с низкой ценой реализации. Следует отметить, что ООО «Агро-Партнер» закупает, кроме подсолнечника, и зерновую продукцию, но уровень рентабельности по зерну занимает 4,5% против 2,6% в 2011 г.

На уровень рентабельности сельскохозяйственной продукции влияют: урожайность; затраты на производство; организация проведения работ; потери при уборке и хранении; уровень затрат труда; качество и

цены на продукцию; затраты на реализацию и др.

Для повышения эффективности коммерческой деятельности предприятию следует выявить факторы, влияющие на уровень коммерческой деятельности, выявить возможные резервы для роста эффективности отрасли и пути увеличения ее рентабельности.

При организации коммерческих связей предприятия немаловажное значение имеет выбор выгодного поставщика, так как

**Таблица 1**

**Предлагаемые критерии оценки поставщиков**

| Критерий выбора поставщика  | Шкала оценки, балл |
|---|--------------------|
| 1. Удаленность поставщика:<br>- в пределах области;<br>- за пределами области;<br>- за пределами региона.   | 3<br>2<br>1        |
| 2. Закупочная цена продукции:<br>- ниже рыночной;<br>- рыночная;<br>- выше рыночной.  | 3<br>2<br>1        |
| 3. Качество продукции:<br>- соответствует требованиям нормативной документации;<br>- незначительные отклонения от требований нормативной документации (в пределах 10% от общего объема поставок);<br>- значительные отклонения от требований нормативной документации.                                    | 3<br>2<br>1        |
| 4. Сроки поставки:<br>- отсутствие отклонений от взятых на себя обязательств по срокам поставки;<br>- допускаются незначительные отклонения от взятых на себя обязательств;<br>- допускаются значительные невыполнения взятых на себя обязательств, что может привести к возможным срывам в производстве. | 3<br>2<br>1        |
| 5. Финансовые условия расчета:<br>- оплата продукции при ее поставке по факту;<br>- предоплата продукции с оплатой по факту поставки;<br>- полная предоплата.   | 3<br>2<br>1        |
| 6. Формы расчетов:<br>- по взаимозачету;<br>- частично по взаимозачету с оплатой денежными средствами;<br>- полная оплата денежными средствами.   | 3<br>2<br>1        |
| 7. Скорость доставки:<br>- немедленная доставка после подачи заявки;<br>- отгрузка только при подаче других заявок в течение некоторого времени;<br>- не имеют возможности быстрой доставки.  | 3<br>2<br>1        |

от него зависит величина затрат на закупку материальных ресурсов.

Прежде всего, выбор поставщиков следует начинать с анализа материальных потребностей предприятия и возможностей удовлетворить их на рынке, выбор поставщиков должен осуществляться комплексно с учетом всех критериев оценки, причем низкая цена не всегда может быть определяющим фактором. Оценка поставщиков необходимо осуществлять ответственным исполнителям по снабжению. Каждого поставщика ООО «Петровское» рекомендуется оценивать по балльной системе в соответствии с предлагаемыми критериями, представленными в таблице 1. [1,2,3].

Предпочтение должно быть отдано поставщикам, которые набрали наивысший балл. При этом на каждого поставщика необходимо оформить оценочный лист, где будут приведены критерии оценки и итоговая сумма набранных баллов, по которым можно определить степень надежности поставщика.

Результаты коммерческой деятельности предприятия зависят от эффективности использования производственных ресурсов. Эффективное ведение коммерческой деятельности обусловлено влиянием многочисленных факторов – ценой реализации, себестоимостью, уровнем товарности, выгодными каналами реализации продукции и многими другими факторами.

Окупаемость затрат является основным фактором, который определяет эффективность коммерческой деятельности предприятия. Поэтому данному показателю уделяется большое внимание.

Поскольку окупаемость затрат зависит от многочисленных факторов, в связи с этим важно оценить количественное действие факторов эффективности коммерческой деятельности на повышение окупаемости затрат с помощью корреляционно - регрессионного анализа.

В модель включены факторные признаки по 41 предприятию Центральной, Западной, Восточной и Южной зон Ульяновской области за 2011 год.

В качестве результативного признака определена окупаемость затрат зерна и подсолнечника (в отдельности по культу-

рам). При этом факторными признаками выступили:  $x_1$  – производственная себестоимость 1 ц (зерна, подсолнечника), руб.;  $x_2$  – цена реализации 1 ц (зерна, подсолнечника), руб.;  $x_3$  – уровень товарности (зерна, подсолнечника), %.

В результате решения задачи были получены уравнения регрессии зависимости окупаемости затрат зерна и подсолнечника ( $y$ ) от данных факторов.

Полученный коэффициент множественной корреляции (по зерну и подсолнечнику) указывает на тесную связь между выбранными факторами модели и результатом.

Коэффициент детерминации по зерну составляет 0,729, т.е. вариация окупаемости затрат зерна на 72,9% зависит от отобранных факторов, а на долю всех остальных факторов, не включенных в модель, приходится 27,1%. А вариация окупаемости затрат подсолнечника на 70,5% зависит от отобранных факторов.

Величина окупаемости затрат зерна и подсолнечника в условиях изучаемой совокупности предприятий находится в прямой зависимости от факторов  $x_2$  и  $x_3$  и в обратной от факторов  $x_1$ , т.е. с увеличением двух факторов окупаемость затрат будет расти, а снижение одного фактора приведет к снижению уровня окупаемости затрат.

Поэтому на основании полученных результатов и, как следствие, выявленных причин изменения окупаемости затрат исследуемое предприятие может определить пути повышения эффективности коммерческой деятельности.

В целях повышения производства, а соответственно и реализации продукции, рекомендуем ООО «Петровское» провести сортообновление озимой пшеницы и подсолнечника. Это основной малозатратный способ увеличения объемов производства.

В результате проведения сортосмены (сорт Скипетр) урожайность озимой пшеницы повысится на 28%, или на 5,8 ц/га. При этом стоимость валовой продукции в ценах реализации увеличится на 4842,42 руб. в расчете на 1 га посева, а производственные затраты повысятся на 20,7%, что приведет к росту дохода на 48,2%. Окупаемость затрат зерна составит 44,3%, что выше 2012 года на

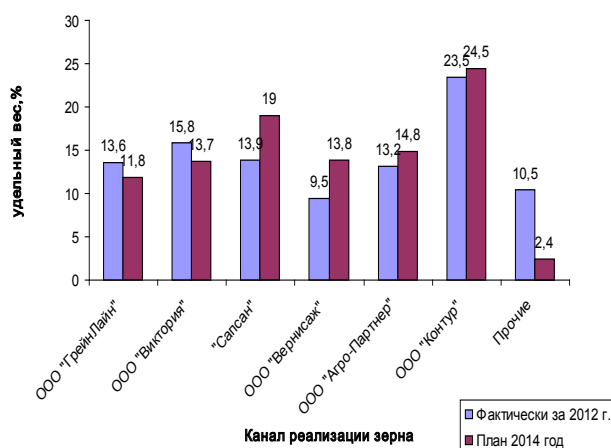


Рис. 1– Изменение структуры каналов реализации зерна и подсолнечника

8,2 п.п. при возделывании сорта «Харьковская 82».

Применение в ООО «Петровское» нового сорта подсолнечника (НК Роки) приведет к увеличению чистого дохода на 45,7%, по сравнению со старым сортом подсолнечника. При этом урожайность с 1 га увеличится на 21,9%, а производственные затраты – на 12,9%, что в совокупности сформирует окупаемость затрат – 48,7% против 37,8%.

Проведение сортосмены позволит предприятию увеличить производство валовой продукции, а как следствие – товарной, что приведет к повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия в целом. Данные расчеты показали, что улучшение качества семян – один из самых малозатратных и быстро окупаемых способов повышения эффективности производства.

С помощью применения экономико-математической модели проведена оптимизация каналов реализации зерна и подсолнечника в ООО «Петровское».

Постановка данной задачи сведена к следующему: требуется определить такие объемы реализации продукции растениеводства (зерна и подсолнечника) по разным каналам сбыта, которые позволили бы ООО «Петровское» получить максимальный объем выручки от реализации и, соответственно, прибыли с наименьшими затратами на ее производство и реализацию. При этом необходимо учитывать выполнение поставок по договорам.

В результате отметим, что реализация

зерна по плану в сравнении с фактическими данными увеличивается на 1970 тыс. руб. (см. рис.) Наибольшие изменения по реализации зерна отмечаются в «Сапсане» на 1736,3 тыс.руб., ООО «Вернисаж» - на 1420 тыс.руб., ООО «Контур» и «Агро-Партнер» - на 755,5 тыс.руб. и 605 тыс.руб. соответственно.

Наибольшее сокращение произошло по продаже на рынке, организациям, предпринимателям, физическим лицам – на 2112,9 тыс.руб.

По реализации подсолнечника отметим, что за счет введения нового канала реализации (выгодного как по ценам реализации, так и по объемам закупок) и оптимизации каналов сбыта увеличится выручка на 11475 тыс.руб. в основном за счет ООО «Агро-Партнер» - на 3706 тыс.руб., ООО «Агрус» - на 6841,8 тыс.руб. и ООО «Агро-ПродТорг» - на 1504,8 тыс.руб.

Сбыт продукции как составная часть коммерческой деятельности оказывает решающее влияние на размеры доходов и прибыли любого предприятия [4].

Использование во внутреннем анализе предприятия деления производственных и сбытовых расходов на постоянные и переменные, а также категории маржинальной прибыли, точки безубыточности предприятия, позволяет установить количественную зависимость между величиной прибыли и объемами сбыта, уровнем цен, расходами, а также решить ряд других задач [5].

Приведем расчет порога рентабельно-

## Результаты коммерческой деятельности ООО «Петровское»

| Показатель                                       | Подсолнечник         |             | Зерновые             |             | Товарные культуры    |             |
|--|----------------------|-------------|----------------------|-------------|----------------------|-------------|
|  | Фактически за 2012г. | План 2014г. | Фактически за 2012г. | План 2014г. | Фактически за 2012г. | План 2014г. |
| Выручка от реализации продукции, тыс.руб.        | 17795                | 29270       | 26430                | 28400       | 44225                | 57670       |
| Переменные издержки, тыс.руб.                    | 9391                 | 16901       | 15886                | 17260       | 25277                | 34161       |
| Валовая маржа, тыс.руб.                          | 8404                 | 12369       | 10544                | 11140       | 18948                | 23509       |
| Коэффициент валовой маржи                        | 0,528                | 0,577       | 0,601                | 0,608       | 0,572                | 0,592       |
| Постоянные издержки, тыс.руб.                    | 3130                 | 3130        | 5581                 | 5581        | 8711                 | 8711        |
| Порог рентабельности, тыс.руб.                   | 5928                 | 5425        | 9286,2               | 9179        | 15229                | 14715       |
| Безопасность коммерческой деятельности, тыс.руб. | 11867                | 23845       | 17143,8              | 19221       | 28996                | 42955       |
| Безопасность коммерческой деятельности, %        | 66,7                 | 81,5        | 64,9                 | 67,7        | 65,6                 | 74,5        |
| Прибыль, тыс.руб.                                | 6266                 | 13759       | 10303,4              | 11686       | 16585,7              | 25429       |

сти и безопасности коммерческой деятельности в следующей таблице.

Предложенные мероприятия приведут к увеличению выручки от реализации на 30,4%, переменные издержки увеличатся на 35,1%, а постоянные расходы останутся без изменений. Валовая маржа по товарным культурам увеличится по сравнению с фактическими данными на 24,1%, а коэффициент валовой маржи повысится на 0,02.

Показатель безопасности коммерческой деятельности увеличится на 13959 тыс. руб., это говорит о том, что на 42955 тыс.руб. предприятие может себе позволить уменьшить выручку от реализации, не выходя из зоны прибыли. При увеличении выручки от реализации продукции на 30,4% безопасность коммерческой деятельности возрастет от 65,6% до 74,5%. При этом прибыль от реализации продукции увеличивается на 8843,3 тыс. руб.

**Выводы.** Таким образом, предлагаемые критерии оценки поставщиков позволят руководству выбрать наиболее выгодного, а также с наибольшим эффектом обеспечить успешную производственно-сбытовую деятельность предприятия и избежать возможных рисков. В целом предложенные ме-

роприятия и оптимизация каналов реализации продукции растениеводства приведут к повышению эффективности производства и организации коммерческой деятельности в целом.

#### Библиографический список

- Осипова, Л.В. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов / Л.В.Осипова, И.М. Синяева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 623с.
- Иголкина, Л.М. Коммерческая деятельность в производственной сфере [Эл.ресурс]: учебное пособие. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2006. – 75с.
- Организация коммерческой деятельности производственных предприятий [Эл. ресурс]: практикум /В.К. Козлов, И.Ф. Рудковский, Е.С. Царева. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 158с.
- Коммерческая деятельность: учебник [Эл. ресурс]; Региональный финансово-экономический техникум. – Курск, 2011. – 120с.
- Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Текст]: Учебное пособие. / Киселева Е.Н., Буданова О.Г. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 192с.