

Ленькова Ю.С.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Ю.Е. Галкина  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
Email: julia.lenkova.96@yandex.ru*

### **Анализ и совершенствование коммерческой деятельности торгового предприятия**

Коммерческая деятельность является важнейшим фактором функционирования и развития любого торгового предприятия, в том числе и производственного. Эта деятельность нуждается в постоянном совершенствовании, соответствии требованиям продажи товаров, повышении роли потребителей в формировании потребительских свойств товаров. Изменения внешней и внутренней среды организации способствуют необходимости приспособления организации к ним через улучшение и изменение коммерческой деятельности.

Можно выделить пять стадий проверки текущего состояния предприятия, после оценки которых можно разрабатывать методы совершенствования торговой деятельности.

Первая определяет оценку участия фирмы на рынке, ее макроэкономическое значение. Эта оценка выявляет особенности, которые влияют на хозяйственную деятельность фирмы, также учитывается уровень изменений, связанных с экономической и политической нестабильностью на макроэкономическом уровне. Главной в этой оценке является специфика отрасли, в которой работает организация, ее посредники, поставщики, а также положение фирмы на рынках сбыта.

Вторая учитывает положение фирмы на рынке. Проводится изучение организационной структуры организации, оценка поставщиков и потребителей, главные сегменты, в которых находится организация, исследуется ассортимент товаров и услуг. Оценка осуществляется с помощью исследования основных конкурентов. Анализ конкурентов позволяет увидеть уровень конкурентоспособности продаваемых товаров.

Третья стадия включает в себя анализ основных экономических показателей. Она является, по сути, ключевым аналитическим инструментом, который позволяет оценить состояние прибыли. Также анализируется рентабельность, объем реализации, оборотные средства и другие важные показатели, влияющие на положение фирмы на рынке.

На четвертой стадии проводится анализ финансового состояния организации. Обычно рассчитываются показатели финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности. Оценка финансового состояния помогает узнать уровень ресурсов, структуру, которая сложилась в ходе работы фирмы, денежные потоки.

Пятая стадия обобщает все расчеты. После исследования данных, ранее рассчитанных, можно давать полную оценку положения организации. Можно увидеть, как капитал влияет на торговую деятельность. Становится возможным в целом оценить стоимость бизнеса на рынке с помощью динамики показателей коммерческой деятельности [5].

Возможным путем совершенствования торговой деятельности является предложение дополнительных услуг потребителям.

Торговые услуги должны отвечать важнейшим требованиям, которые предъявляет к ним потребитель, ведь именно за этим человек и приходит в магазин - удовлетворить свои потребности.

Помимо оказания дополнительных услуг одним из путей совершенствования торговой деятельности может быть расширение ассортимента. В современных условиях, когда очевидно изобилие различных товаров и услуг, потребитель желает получать их не только в нужном количестве, но и в соответствующем запросам качестве.

Ассортимент может подвергнуться таким изменениям, как расширение, сокращение, обновление, стабилизация, гармонизация и совершенствование. Все эти изменения дополняют друг друга и взаимосвязаны [4].

Ассортимент может сокращаться из-за падения спроса, низкой прибылью при реализации некоторых товаров. Расширяться за счет увеличения спроса и предложения, внедрения новых товаров и услуг, в том числе импортных.

Обновление ассортимента характеризуется изменением набора товаров с увеличением новизны товаров в ассортименте [1].

Выбор этого направления показывает необходимость удовлетворять постоянно изменяющиеся потребности, соответствовать уровню конкурентоспособности, следовать изменениям моды.

Еще одно направление - совершенствование ассортимента. Оно тесно связано с обновлением. Под совершенствованием понимается формирование рационального ассортимента, главной чертой в этом направлении является целевой подход к его формированию.

Также важным направлением изменения ассортимента является его гармонизация, то есть изменение набора товаров для приближения к идеальному состоянию ассортимента, удовлетворяющего как все потребности, так и не имеющего в своем составе "лишних" товаров [2].

В современных условиях главным направлением совершенствования торговой деятельности является планирование.

Планирование существенно повышает эффективность коммерческой деятельности организации, главными его задачами являются выработка целей развития компании, реализация намеченных стратегий деятельности. Нужно ориентироваться не на мгновенное получение прибыли, а решать проблемы, которые могут возникнуть в долгосрочной перспективе для устойчивого развития и роста [3].

Также элементом совершенствования торговой деятельности является совершенствование закупочной работы фирмы. Необходимыми мероприятиями являются сокращение времени на совершение закупки, оформление сопроводительных документов, осуществление приемки. Помочь в ускорении этих процессов может полная компьютеризация процесса закупки.

Организация должна получать необходимые товары в нужном количестве и качестве в определенное заранее время, от надежного поставщика с хорошим сервисом и по выгодной цене. Товарный поток должен быть непрерывным; обеспечить непрерывность поставки возможно путем хранения крупных запасов; надежные поставщики являются залогом успеха в организации непрерывного потока товаров.

Следующим направлением совершенствования торговой деятельности можно назвать своевременное отслеживание потребностей потребителей, проводя анализ продаж, непосредственно опрашивая покупателей.

Исследуя коммерческую деятельность ООО "Электроника-М" были выявлены такие недостатки, как отсутствие планирования в долгосрочной перспективе и системной и постоянной работы по совершенствованию торговой деятельности, в связи с чем выручка и чистая прибыль снижаются из года в год; не отслеживаются потребности потребителей - предлагаемые услуги не соответствуют тем требованиям, какие предъявляют им потребители, не всегда товары соответствуют тому, как позиционирует себя данная подгруппа мебели.

Изучать спрос необходимо комплексно. Существует возможность изучать спрос несколькими способами: во-первых, изучить общий объем спроса и ассортимента; во-вторых, изучить ассортимент внутри группы и оценки, которые ему дают потребители; в-третьих, провести анализ товарооборота и запасов.

Совершенствование торговой деятельности на фирме должно проводиться постоянно и системно, а не после выявления убытков или снижение прибыли. Застой организации и отсутствие развития приведет к тому, что она перестанет быть конкурентоспособной.

## Литература

1. Баканов М.И. Экономический анализ: выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование. / Баканов М.И. – М.: Финансы и статистика, 2005 г.
2. Брагина С.С., Данько К.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация. – СПб: Питер, 2008 г.

3. Веллхофф А. Мерчандайзинг: эффективные инструменты управления товарными категориями. Пер. с франц. Н.Д. Бирюковой. – М.: Издательский Дом Гребенщикова, 2007 г.
4. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность - М.: ИНФРА – М., 2006 г.
5. Кунаева С.Е. Стратегия торговых предприятий: учебное пособие для вузов. – М., 2006 г.