

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто теоретичні та практичні питання управління на виробничих підприємствах комерційною діяльністю. Зроблено власне тлумачення поняття «комерційна діяльність» виробничого підприємства та розглянуто її основні види. Розроблено рекомендації з підвищення ефективності управління комерційною діяльністю на виробничих підприємствах.

Ключові слова: комерція, комерційна діяльність, принципи та функції, види комерційної діяльності, лінійно-штабна організаційна структура управління тощо.

Abstract

The theoretical and practical questions of management at industrial enterprises with commercial activity are considered. The actual interpretation of the concept of "commercial activity" of the production enterprise is made and its main types are considered. Recommendations on improving the efficiency of management of commercial activities at manufacturing enterprises have been developed.

Key words: commerce, commercial activity, principles and functions, types of commercial activity, linear-staff organizational structure of management, etc.

Вступ

Під час проведення досліджень було встановлено, що ефективність діяльності будь-якого виробничого підприємства значною мірою залежить не тільки від якості та конкурентоспроможності його продукції, але й від того, з якою вигодою підприємство може реалізувати виготовлену продукцію на ринку. Виконання цієї функції покладається на комерційну службу підприємства. Аналіз багатьох наукових праць показав, що питання організації комерційної діяльності достатньо широко висвітлені для торговельних підприємств, в той час, як для виробничих підприємств, комерційна діяльність яких має суттєві особливості, ці питання достатньо не досліджені [1].

Метою даної роботи є аналіз теоретичних і методологічних аспектів управління комерційною діяльністю на виробничих підприємствах та розробка рекомендацій з підвищення ефективності управління цією діяльністю.

Результати дослідження

В результаті виконання даної роботи було доведено, що комерційна діяльність – це наука про закони, що керують, з одного боку, економічними відносинами, які виникають між різними суб'єктами комерційної діяльності: підприємствами, споживачами тощо, а з іншого – це конкретні дії підприємців у процесі придбання ресурсів для виробництва продукції, обміну, розподілу, споживання і реалізації товарів та послуг [2].

Наукова новизна проведених досліджень полягає у тому, що було уточнено означення поняття «комерційна діяльність виробничих підприємств», а саме: це самостійна, систематична, ініціативна, ризикова, відповідальна діяльність у сфері виробництва і товарного обігу, спрямована на купівлю-продаж продукції виробничо-технічного призначення, реалізацію власної продукції, а також супутня допоміжна діяльність, спрямована на задоволення потреб ринку відповідно до його потреб з метою отримання певної вигоди (прибутку).

В ході досліджень було розроблено модель управління комерційною діяльністю виробничого підприємства, яка складається з «входів» та «виходів», блоків управління і контролю та зворотного зв'язку, а також встановлено та проаналізовано фактори, які впливають на організацію комерційної діяльності виробничого підприємства.

Значну увагу було приділено встановленню пріоритетних видів комерційної діяльності, які в сучасних умовах є особливо актуальними для виробничих підприємств. До цих видів віднесено: кваліфіковане укладання комерційних угод, пошук ефективної системи збуту продукції, підвищення ефективності ціноутворення, розвиток електронної комерції, підвищення ефективності маркетингових досліджень, активізацію рекламної діяльності та встановлення зв'язку між результатами комерційної діяльності підприємства та результатами роботи його підрозділів, включаючи виробничі підрозділи [3], [4].

Практичну частину роботи було проведено на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Встановлено, що основним видом діяльності підприємства є виробництво побутових електроприладів під торговою маркою «Термія». Протягом 2014-2017 років спостерігається постійне зростання чистого доходу підприємства. Так, якщо у 2014 р. чистий дохід підприємства становив всього 186,4 млн грн, то в 2017 році його величина досягла рівня 311,9 млн грн, тобто зросла на 125,5 млн грн, або в 1,67 рази.

Зовсім іншою виглядає ситуація з динамікою зміни чистого прибутку підприємства. Протягом 2014-2017 років чистий прибуток підприємства постійно зменшувався: з 27,1 млн грн у 2014 році до 4,8 млн грн у 2017 році, тобто зменшився в 5,65 разів. Як тривожним потрібно сприймати той факт, що всі показники рентабельності, які досліджувалися, мають стійку тенденцію до погіршення. Так, рентабельність активів підприємства зменшилася з 34,83% у 2014 році до 5,4% у 2017 році; рентабельність власного капіталу зменшилася з 49,14% у 2014 році до 8,93% у 2017 році, а рентабельність основного капіталу підприємства, яка була досить високою, зменшилася з 142,31% у 2014 році до рівня 34,00% у 2017 році.

Розрахунок узагальненого показника ефективності комерційної діяльності підприємства показав, що протягом 2014-2017 років цей показник має чітку тенденцію до зменшення: з 320% у 2014 році до 48,5% у 2017 році, що може свідчити про погіршення ефективності організації комерційної діяльності на підприємстві.

Висновки

Було зроблено висновок, що без суттєвого покращення організації комерційної діяльності підприємству важко буде зберегти свої конкурентні позиції на ринку побутових електроприладів. Було обґрунтовано обрання для підприємства стратегії обмеженого зростання [5], запропоновано впровадити лінійно-штабну структуру управління комерційною діяльністю, складено план рекомендацій з підвищення ефективності комерційної діяльності на підприємстві та розраховано їх економічну ефективність [6].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Козловський, В. О. Основи підприємництва : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина I / В. О. Козловський – [Вид. 2-ге, переробл. та доповн.] – Вінниця : ВНТУ, 2017.– 119 с.
2. Козловський, В. О. Основи підприємництва : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина II / В. О. Козловський – [Вид. 2-ге, переробл. та доповн.] –Вінниця : ВНТУ, 2017.–116 с.
3. Козловський, В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина I /В. О. Козловський – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 142 с.
4. Козловський, В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина II /В. О. Козловський – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
5. Козловський, В. О. Виробниче та комерційне підприємництво : навчальний посібник. /В. О. Козловський, О. Й. Лесько – Вінниця : ВНТУ, 2018. – 154 с.
6. Козловський, В. О. Бізнес-планування : навчальний посібник /В. О. Козловський, О. Й. Лесько.– Видання 2-ге, доповн. та переробл. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008, – 241 с.

Козловський Володимир Олександрович – к.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, e-mail: V@Vin.UA або Kozlovskiy.vk.vntu.edu.ua

Чжоу Бейбей – студентка 2-го курсу магістратури гр. МОВ-17м факультету менеджменту та інформаційної безпеки Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця.

Kozlovskiy Voladimir Oleksandrovich – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Enterprise Economics and Production Management, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsya, e-mail: V@Vin.UA or Kozlovskiy.vk.vntu.edu.ua

Zhou Beybei – student of the 2nd year of the master's degree gr. MOV-17m Faculty of Management and Information Security of Vinnitsya National Technical University, Vinnitsya.