

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Нечаева Татьяна Георгиевна, канд. экон. наук, доцент  
Бородич Татьяна Анатольевна, старший преподаватель,  
Белорусско-Российский университет, Могилев, Беларусь

*В статье проведена оценка эффективности коммерческой деятельности организации лесного хозяйства и предложены основные направления ее повышения.*

*Ключевые слова: эффективность, эффект, коммерческая деятельность, лесное хозяйство.*

### WAYS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE COMMERCIAL ACTIVITIES OF FOREST ORGANIZATIONS

Nechaeva Tatyana, candidate of economic sciences, associate professor  
Borodzich Tatsiana, senior lecturer,  
Belarusian-Russian University, Mogilev, Belarus

*The article assesses the efficiency of the commercial activities of the forestry organization and suggests the main directions for its improvement.*

*Key words: efficiency, effect, commercial activity, forestry.*

Одним из ключевых понятий рыночной экономики является эффективность коммерческой деятельности, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждого предприятия в отдельности, так и общества в целом. Анализ эффективности коммерческой деятельности субъекта хозяйствования – важнейшая составляющая экономической работы любого предприятия [1].

Лесное хозяйство является специфической отраслью народного хозяйства, поэтому лесные ресурсы требуют особого к себе внимания. Лесное хозяйство есть именно такая сфера производства, которая при неограниченном господстве чисто экономических интересов угрожает разрушить саму базу функционирования производства, а



также область жизнедеятельности самого человека. Лесные, а в особенности древесные, материалы являются основой для многих видов производств, поэтому эффективное их использование становится одной из актуальнейших проблем всей экономики.

В работе проведена оценка эффективности коммерческой деятельности организации лесного хозяйства на примере ГЛХУ «Могилевский лесхоз», который расположен в северной части Могилевской области на территории и состоит из 10 лесничеств. Главной целью его деятельности является сохранение и создание на закрепленной территории высокопродуктивных, качественных, биологически устойчивых, оптимального видового и возрастного свойства лесов и лесной фауны, отвечающим высоким экологическим потребностям общества и государства.

Лесхоз является основным поставщиком лесохозяйственной продукции в Могилевском районе и не только и, соответственно, оказывает услуги заказчикам по доставке, погрузке, разгрузке продукции и др.

Состав и структура продукции, работ, услуг ГЛХУ «Могилевский лесхоз» за 2015-2016 годы представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Состав продукции, работ, услуг ГЛХУ «Могилевский лесхоз» за 2015-2016 годы

Показатель	2015 год		2016 год		Отклонение	
	сумма, тыс. руб.	доля. %	сумма, тыс. руб.	доля. %	сумма, тыс. руб.	доля, п.п
Лесозаготовки	5 858	66,1	7 082	66,7	1 224	0,6
Сбор дикорастущих и недревесных лесопродуктов	36	0,4	20	0,2	-16	-0,2
Распиловка и строгание древесины	2 946	33,3	3 494	32,9	548	-0,3
Выращивание прочих многолетних культур	19	0,2	19	0,2	0	0,0
Всего	8 859	100,0	10 615	100,0	1 756	0,0

Основной деятельностью предприятия является лесозаготовка, доля которой в 2016 году составила 66,72 %. На втором месте находится распиловка и строгание древесины, доля которой в 2016 году составила 32,92 %.



В 2016 году рост продукции, работ услуг составил 1 756 тыс. руб., который произошел за счет увеличения:

- лесозаготовок на 1 224 тыс. руб. (доля выросла на 0,6 п.п.);
- распиловки и строгание древесины на 548 тыс. руб. (доля сократилась на 0,3 п.п.).

Снижение наблюдается лишь по сбору дикорастущих и недревесных лесопродуктов на 16 тыс. руб.

Результаты коммерческой деятельности в первую очередь отражаются на финансовом состоянии предприятия [2]. Проведенная оценка финансового состояния ГЛХУ «Могилевский лесхоз» позволяет сделать вывод о том, что:

- в 2016 году активы предприятия сократились на 459 тыс. руб.;
- снижение суммы краткосрочных активов произошло вследствие уменьшения расходов будущих периодов на 97 тыс. руб., а также суммы денежных средств на 125 тыс. руб. прочих активов на 387 тыс. руб. Рост запасов на 255 тыс. руб., краткосрочной дебиторской задолженности на 68 тыс. руб. и способствовали росту краткосрочных активов;
- доля собственного капитала в пассивах организации возросла по сравнению с началом года на 5,9 процентных пункта. Сумма собственных средств возросла в абсолютном выражении на 541 тыс. руб. и на 31.12.2016 г. составила 3 265 тыс. руб.;
- структура бухгалтерского баланса ГЛХУ «Могилевский лесхоз» на протяжении 2015-2016 годов неудовлетворительная и оно неплатежеспособно, так коэффициент текущей ликвидности имеет значение, ниже нормативного (в нашем случае 1,2) и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец 2016 года имеет значение, ниже нормативного (в нашем случае 0,15);
- на анализируемом предприятии продолжительность оборота совокупного капитала сократилась на 60,98 дня, а коэффициент оборачиваемости соответственно вырос на 0,15. Продолжительность оборота оборотного капитала снизилась на 42,57 дня, что указывает на повышение деловой активности предприятия, и косвенно свидетельствует о повышении эффективности коммерческой деятельности



предприятия;

– в связи с ускорением оборачиваемости оборотного капитала на 42,6 дня произошло относительное высвобождения средств из оборота на сумму 1 328 тыс. руб., что повысило прибыль предприятия на 272,1 тыс. руб.

Эффективность коммерческой деятельности по снабжению предприятия снизилась, на что указывает:

– снижение скорости обращения запасов сырья и материалов (уменьшение коэффициента оборачиваемости с 18,13 до 15,63 раз, рост продолжительности оборота на 3,2 дня), т.е. капитал предприятия используется неэффективно, менее эффективно удовлетворена потребность в материальных ресурсах с меньшими затратами;

– рост уровня запасов сырья и материалов на 4,03 процентных пункта, что указывает на привлечение средств предприятия в оборот и снижении эффективности управления запасами в ГЛХУ «Могилевский лесхоз».

В качестве положительного момента следует отметить:

– снижение уровня транспортно–заготовительных расходов в себестоимости продукции, что указывает на уменьшение затрат на снабжение предприятия материальными ресурсами;

– рост оборачиваемости оборотного капитала.

– рост рентабельности затрат на 8,15 процентных пункта, т.е. ресурсы предприятия используются в процессе производства продукции, работ, услуг более рационально.

Эффективность коммерческой деятельности ГЛХУ «Могилевский лесхоз» по сбыту повысилась, на что указывает:

– рост выручки (на 1 535 тыс. руб.), рентабельности продаж (на 3,73 п.п.) и прибыли от реализации (на 692 тыс. руб.);

– увеличение доли экспорта в общем объеме отгруженной продукции (на 11,98 процентных пункта);

– увеличение оборачиваемости готовой продукции и дебиторской задолженности.

В качестве отрицательного момента следует отметить рост уров-

ня запасов готовой продукции и дебиторской задолженности в краткосрочных активах.

Организационная структура ГЛХУ «Могилевский лесхоз» со временем претерпевает изменения, вызывающие появление новых коммуникационных технологий и способов обработки информации. Новые технологии позволяют повысить производительность труда сотрудников многих подразделений, не исключая и сбыт.

Широкое распространение получили CRM - системы управления взаимоотношениями с клиентами, которые управляют всем процессом привлечения и удержания клиента, позволяют совершенствовать бизнес-процессы и анализировать результаты деятельности. CRM - модель взаимодействия, полагающая, что центром всей философии бизнеса является клиент, а основными направлениями деятельности являются меры по поддержке эффективного маркетинга и обслуживания клиентов.

Применение данной системы на ГЛХУ «Могилевский лесхоз» позволит повысить доходы организации за счет выявления наиболее прибыльных сегментов и предложения им лучшей потребительской ценности, снизить издержки в каналах и цепочках продвижения, повысить качество обслуживания клиентов за счет возможности управления отношениями и оптимизации организационной структуры.

Эффективным инструментом, позволяющим сделать продукцию привлекательной для потенциального потребителя (посредника) является система скидок, предоставляемых производителем.

Назначение цены на свои товары или услуги – задача, от решения которой не может уклониться ни одна компания. Цена является традиционным элементом конкурентной политики, оказывающим решающее влияние на положение фирмы на рынке и прибыль предприятия [3].

Для повышения эффективности коммерческой деятельности ГЛХУ «Могилевский лесхоз» предлагается усовершенствовать действующую систему накопительных скидок на основе «СVP–анализа». Новая система скидок учитывает как интересы предприятия, так и более предпочтительна для покупателя. Сумма для получения 3 %



скидки поднята с 6 до 6,12 тыс. руб., так как это экономически обосновано. Сумма для получения скидки в 10 % поднялась до уровня 13 тыс. руб. В новой системе скидок на сумму покупки в 8 тыс. руб. предоставляется скидка в размере 5 %, это более привлекательно для покупателя и в то же время учитывает интересы компании. Дополнительно введена скидка в размере 12 %, она предоставляется при покупке товара на сумму 20 тыс. руб. Резерв роста выручки от реализации и прибыли от реализации в результате применения системы скидок составит – 490,6 и 100,17 тыс. руб. соответственно.

Совершенствование коммерческой деятельности ГЛХУ «Могилевский лесхоз» возможно также за счет оптимизации запасов материалов на основе формулы Уилсона [1]. Для получения оптимального запаса пришлось бы увеличить число поставок по шинам и маслу автомобильному при одновременном их уменьшении по поставкам электродов и прочих ТМЦ. Благодаря этому, хотя общее число поставок не изменилось, величина оптимального запаса оказалась на 5,1 тыс. руб. меньше, что, прежде всего, способствует снижению затрат на хранение данных запасов на складе, в результате чего продолжительность оборота запасов материалов сократиться на 0,16 дня.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит повысить эффективность коммерческой деятельности организации лесного хозяйства, тем самым способствуя повышению конкурентоспособности субъекта хозяйствования на рынке.

#### Список литературы

1. Виноградова С. Н. Коммерческая деятельность: учебник / С. Н. Виноградова, О. В. Пигунова. – Минск: Вышэйш. шк., 2012. – 352 с.
2. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. / О.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.
3. Экономика предприятия: учеб. пособие / под общ. ред. Л.И. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2010. – 719 с.
4. Челохсаева С.А. Автоматизация договорной работы в организации / Челохсаева С.А., Бублик Н.В., Заболотная И.А. // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно-аналитическое обеспечение. Международная научно-практическая конференция студентов. 2014. С. 258-263.