

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Г. В. ХРУЛЬ, Я. А. ЕМЕЛЬЯНОВА
Научный руководитель С. Л. КОМАРОВА
БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Совершенствование коммерческой деятельности предприятия включает комплекс мероприятий, направленных на улучшение результатов коммерческой деятельности, а именно – увеличение размеров прибыли.

На размер прибыли предприятия оптовой торговли ООО «ВитаПрод-Сервис» негативное влияние оказывает структура ассортимента товаров, которая является нерациональной. Наибольшая доля реализации приходится на печенье (41,7 %), конфеты (27,7 %). Наименьшая доля реализованных товаров приходится на чай (6 %) и прочие товары (3 %), в числе которых кофе, кетчуп, майонез, макаронные изделия. Рассчитанная прибыль предприятия (на основании данных о переменных и постоянных затратах, прайс-листа предприятия и оборотно-сальдовой ведомости) при действующей структуре ассортимента является отрицательной и составляет –174,51 млн р. Для увеличения прибыли было предложено изменение структуры ассортимента следующим образом: долю чая и кофе в общем объёме реализации увеличить до 40 % и долю конфет и печенья снизить до 3 %, а от реализации макаронных изделий и напитков отказаться (поскольку переменные затраты на единицу данных товарных групп велики), то прибыль предприятия в данном случае может составить 792 млн р.

Также с целью снижения затрат на перевозку товаров рассматривается вариант смены поставщиков как кондитерских изделий, так и чая, кофе. Методом рейтинговых оценок были рассчитаны рейтинги имеющихся и потенциальных поставщиков по критериям качества, надёжности, условий платежа, цены товаров. Из их общего числа были выбраны те, которые получили максимальный рейтинг по кондитерским изделиям: компания «БонБон», ООО «Колобок», кондитерская фабрика «Семёновна» и ООО «Кондитерская фабрика «1 Мая». И поставщики с максимальным рейтингом поставляющие чай и кофе: ООО «Невские пороги», компания «Акцент», компания «Cofftea» и ООО "Бета Гида".

Также рассматривается переход предприятия на реализацию только чая и кофе (по 50 %), однако в данном случае придётся полностью изменить не только ассортимент, но и название и организационную структуру предприятия. В данном случае придётся заниматься поиском новых поставщиков и потребителей чая и кофе, минимизировать переменные затраты на единицу товара.