

АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ

С переходом к рынку все большее значение приобретает коммерческая деятельность организаций торговли. Она является нормальным условием их работы и развития. Коммерческую деятельность торговых организаций следует рассматривать в увязке с внешней средой, охватывающей широкий спектр экономических и социальных вопросов.

Основополагающие принципы коммерческой деятельности и механизм ее осуществления пока находятся на стадии зарождения. В этих условиях торговые предприятия сталкиваются с множеством вопросов, которые приходится решать интуитивно методом проб и ошибок.

Основой торговли выступают купля и продажа товаров, обусловленные сменой форм стоимости. Купля-продажа товаров и поставщиков, строящаяся на коммерческой основе, не исчерпывает всего многообразия процессов коммерческой деятельности. В основном это комплексность коммерческой деятельности, охватывающая производство, продвижение, распределение и реализацию продукции.

Торговля и коммерческая деятельность очень тесно связаны между собой: изменения в технологии торговли сопровождаются изменениями в коммерческом деле. Стратегия коммерции должна быть направлена на доведение товаров до потребителя, сопровождаемая коммерческими действиями и операциями, тактика которых заключается в снижении затрат.

Процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления включает их куплю-продажу и товародвижение и именуется товарообеспечением. Правильная организация товароснабжения розничной торговой сети – важнейшее условие удовлетворения спроса населения, эффективной работы торговых предприятий и отрасли в целом. От организации товароснабжения зависит размер и структура товарных запасов, их оборачиваемость, сохранность, объемы продаж и в конечном счете издержки, связанные с продвижением и реализацией товаров. На организацию товароснабжения розничной торговой сети оказывает влияние множество факторов, которые можно подразделить на торгово-организационные, производственные и транспортные.

Рациональное товароснабжение должно базироваться на соблюдении следующих требований: завоз товаров торговлю должен осуществляться в соответствии с требованиями рынка и с учетом стабильного поддержания ассортиментных перечней; партии завозимых товаров должны определяться спросом населения и возможностями торгового предприятия, с тем, чтобы удовлетворить потребность в товарах для зоны деятельности магазина и обеспечить рентабельную его работу; источники и формы снабжения определяются с учетом объемов, структуры производства и территориального размещения поставщи-

ков товаров и магазинов. Соблюдение этих требований позволит обеспечить плановость, ритмичность, бесперебойность и оптимальность товароснабжения.

Анализ отчетных данных об обеспеченности предприятия товарными ресурсами в предплановом периоде, о выполнении договоров, равномерности поступления товаров, оценка эффективности использования ресурсов в целом и важного составляющего их элемента – товарных запасов является необходимым начальным этапом планирования товарного обеспечения. Предприятием должен быть организован четкий учет выполнения договоров на поставку товаров с точки зрения полноты их выполнения как по объему, так и по срокам. Соблюдение сроков поставки товаров и равномерность имеют весьма важное значение для предприятий торговли, т.к. это обеспечивает бесперебойную продажу товаров, не требует дополнительных товарных запасов в виде страховочных для обеспечения бесперебойной продажи.

Е. В. Нечипоренко

Научный руководитель – *Л.В. Чибисова*

ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕЗЕРВЫ ИХ ЭКОНОМИИ

Доведение товаров от производства до потребителей связано с определенными затратами общественного труда. Выраженные в денежной форме затраты общественного труда на транспортировку товаров, оплату труда, содержание зданий, помещений, инвентаря, амортизацию основных средств и МБЛ, нематериальных активов, хранение товаров, пользование кредитом, имущественное страхование, на учет движения товаров и другие расходы, возникающие в сфере обращения, составляют издержки обращения торговой организации.

Изучение издержек обращения в сфере торговли в современных условиях хозяйствования имеет большое практическое значение. Эта проблема приобретает особую актуальность, так как результаты работы каждого предприятия, его конкурентоспособность находятся во все большей зависимости от уровня производственных затрат. Правильная организация учета издержек обращения дает возможность выявить резервы их снижения. Учет основан на том, что каждая сумма расходов должна быть документально подтверждена. Факт совершения операции (осуществления того или иного вида затрат) и ее содержание могут быть подтверждены одним из большого количества различных документов, но во всех случаях торговая организация должна иметь возможность подтвердить направленность затрат. Чтобы усилить контроль за издержками обращения торгового предприятия необходимо проанализировать каждую статью издержек обращения. Такой анализ помогает полнее вскрыть резервы сокращения издержек обращения, способствует более эффективному использованию всех видов ресурсов, труда, основных фондов, топлива, энергии и материалов.

Не все затраты торговли можно относит на издержки обращения.