

вителями аналогичных товаров за возможность продать больший объем своей продукции.

Наши предприятия функцию сбыта в основном сводят к простому перемещению продукции к потребителю, что противоречит современным требованиям потребительского рынка. Но при таком высоком уровне конкурентной борьбы за потребителя необходимо реорганизовать систему сбыта в соответствии с требованиями подхода "интенсификации коммерческих усилий". Т.е. расширить систему сбыта мероприятиями по продвижению товара и стимулированию сбыта.

При этом служба сбыта должна быть не обособленным структурным подразделением предприятия, а являться единым механизмом производства, т.е. взаимодействовать с плановым отделом по вопросам ценообразования, с производственно-технологическим отделом по вопросам качества продукции, расширения, смене ассортимента; обеспечивать внутреннюю согласованность действий всех работников отдела сбыта, доводя плановые задания до каждого работника.

При управлении реализацией продукции необходимо составление стратегических планов, которые служат основой разработки и мерой оценки эффективности более краткосрочных и соответственно более конкретных оперативных планов развития предприятия. При этом планы различных структурных подразделений предприятия должны увязываться с планами службы сбыта. Так, на практике присутствуют такие случаи, что плановый отдел формирует план на месяц исходя из требований загруженности оборудования, в то время, как суточный план выпуска формируется службой сбыта исходя из заказов клиентов. Ценность реализации планов повысится при доведении их до сведения работников, когда они станут руководством к действию для каждого работника системы сбыта.

А.Ю. Гривайло

Киевский государственный торгово-экономический университет

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ПУТЕМ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

В последнее время для предприятий рыночной экономики особенно актуальной является проблема целесообразности автоматизации процессов управления.

Внедрение автоматизированных систем управления на предприятии дает ряд преимуществ, к некоторым из которых относятся:

1. Своевременное получение оперативной информации, которая является очень важной для принятия управленческих решений.

2. Повышение эффективности деятельности каждого работника, а в конечном итоге и всего предприятия в целом.

3. Сокращение потерь времени на получение задания от руководителя, его подготовку и осуществления обратной коммуникации.

На рабочем месте руководителя должен находиться персональный компьютер, подключенный в локальную сеть предприятия и оборудованный необходимым программным обеспечением.

Следует отметить, что труд руководителя носит творческий, эвристический характер, а это обязывает заниматься планированием, прогнозированием и моделированием различных параметров хозяйственной-финансовой деятельности предприятия.

Любое планирование и моделирование основывается на использовании сложных экономико-математических методик, которыми руководитель предприятия, как показывает практика, реально не владеет, да и в общем то не обязан владеть. Именно для этого и разрабатывается соответствующее программное обеспечение, которое позволяет руководителю предприятия сразу проанализировать реальное состояние предприятия в рамках заданных параметров.

В современных рыночных условиях руководители торговых предприятий, исходя из проведенных исследований, нуждаются в информации, позволяющей проанализировать и построить модель:

1. Стратегического развития предприятия и реализации стратегии.

2. Финансово-экономического состояния предприятия за определенный период времени.

3. Кредитной политики, которую проводит предприятие.

4. Уровня рискованности и разработки политики, связанной с недопущением банкротства.

Для этого разрабатываются специальные модели автоматизированных рабочих мест руководителей (АРМ), которые учитывают специфику работы конкретного предприятия. Разрабатываются унифицированные отчетные формы, с которых, собственно говоря, и состоит АРМ руководителя.

Т. Г. Ускевич
БГЭУ (Минск)

ФОРМИРОВАНИЕ СОБСТВЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

Развитие торгового предприятия должно быть обеспечено необходимыми финансовыми ресурсами. Основное внимание при этом должно быть уделено формированию собственных финансовых ресурсов, т.е. увеличению собственного капитала, так как это обеспечивает повышение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия торговли.