

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ В ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Организация выставочно-ярмарочной деятельности в современном мире становится одним из важнейших факторов эволюции мировой экономики и ключевым направлением международного сотрудничества, благодаря которому появляется возможность демонстрации отечественных новинок и достижений в той или иной отрасли, изучения зарубежных образцов товаров и услуг.

В качестве зарубежного опыта примером развития и поддержки выставочно-ярмарочной деятельности может стать Германия. Именно здесь проходят 80 из 150 крупнейших мировых выставок. Например, Международная выставка архитектурных решений, Международная мебельная выставка и Международная выставка обуви и аксессуаров. Об успешности организации выставочной деятельности Германии свидетельствует ежегодный доход от проведения выставок и ярмарок — 2,7 млрд евро. Выставки в Германии становятся платформами для обмена новыми идеями и решениями: в рамках выставочных мероприятий проводятся специализированные конгрессы, семинары и симпозиумы международного формата. Дополнительным преимуществом является наличие высокоразвитой инфраструктуры. Большое количество международных аэропортов, развитая сеть автомобильных и железнодорожных путей обеспечивают легкий доступ к местам проведения подобных мероприятий. Кроме того, сами выставки проводятся в крупных выставочных центрах — только 24 основных выставочных центра Германии имеют территорию 2,7 км².

В Германии существует система контроля достоверности выставочной информации, а именно общество добровольного контроля за статистическими данными по выставкам и ярмаркам — FKM. Эта организация предоставляет проверенный, собранный по единым правилам статистический материал о выставочных площадях, экспонентах и посетителях, обеспечивает точность и ясность в деле проведения выставок. Особого внимания заслуживает опыт поддержки немецким государством участия отечественных производителей в выставках. На общенациональном уровне в Германии федеральные министерства компенсируют 70–80 % выставочных расходов. В организации выставочных мероприятий в Германии используется сервисный пакет, в который входит издание каталогов выставки. Это платная услуга, но вместе с тем достаточно выгодная: помимо сведений о себе организации-участники могут опубликовать на страницах каталога рекламу о своей деятельности. Также в сервис входят:

оснащение стендов электрооборудованием, доставка почты на стенд, охрана стенда, уборка мусора, предоставление дополнительной мебели, услуги переводчика и другого необходимого персонала.

Таким образом, немецкие выставки полностью соответствуют тенденциям мирового развития.

Е. М. Дубовик

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Н. Е. Свирейко, канд. экон. наук, доцент

УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Проведение закупок является необходимой составляющей деятельности каждой организации.

ООО «Арзугорг» осуществляет розничную торговлю строительными материалами. Анализ эффективности закупочной деятельности выявил недостатки в управлении закупочной деятельностью: невозможность поставок больших по размерам объемов кирпича (как следствие, неудовлетворенность спроса покупателей) и значительная в стоимостном выражении разница в торговых надбавках в сравнении с производителем кирпича. Это позволяет судить о недостаточности оснований для продолжения сотрудничества с ООО «ОМА» по поводу поставок кирпича. Недостатком является также отсутствие общей базы данных о количественных и стоимостных объемах поставок и закупок товаров, товарных запасах. Учет товаров происходит вручную, поэтому достаточно сложно проводить его, например, каждый день: отпуск товаров по этой причине также занимает много времени, так как продавцу нужно либо выписать товарный чек, либо на кассовом чеке указать наименования и количество приобретенных товаров. Намного больше времени занимает оформление заявок на поставку товаров. Для этого сотрудники должны вручную посчитать остатки товаров, вместо того чтобы в учетной базе за небольшой период времени оценить остатки и сделать выводы о необходимости заказа того или иного товара.

В качестве мероприятия по повышению эффективности закупочной деятельности можно предложить покупку лицензии и введение в торгово-операционный процесс программного обеспечения для учета товаров. Данная система предполагает количественный и стоимостной учет поставок и продажи всех товаров, описание, параметры и свойства товаров, что значительно облегчит работу всех сотрудников организации и улучшит эффективность всего торгового процесса.