

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

**Развитие предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли
(на примере ООО «Интэк»)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 4 курса 464 группы
направления 38.04.01 Экономика
профиль «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Кысынгалиевой Ирины Сергеевны

Научный руководитель

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Саратов 2020 год

Введение. Предпринимательская деятельность в сфере оптовой торговли является одним из важнейших компонентов рыночной среды и способствует товародвижению продукции от производителя к покупателю. В общем смысле под ней принято понимать вид предпринимательской деятельности, связанный с реализацией продукции рыночным посредникам или коммерческим структурам крупными партиями. При этом приобретаемая ими продукция может быть использована в следующих целях: перепродажа розничным торговцам; использование в собственных целях для обеспечения непрерывности процессов производства.

Основная задача предприятия – получить выручку от реализации товаров. При оптовой торговле продукция реализуется компаниям в крупном размере. Оптовая торговля является ключевым звеном, которое обеспечивает ускорение процесса движения товаров по каналам распределения.

Оптовая торговля – это посредническая деятельность, поскольку предполагает покупку продукции у одних фирм и продажу ее другим. Основополагающей задачей оптовой торговли считается планомерное регулирование товарного предложения в соответствии со спросом. Ее главная цель - содействие товародвижению от производителя к потребителю.

На практике оптовая торговля принимает различные виды (оптовая деятельность товаропроизводителя, коммерческая оптовая деятельности, деятельности агентов и брокеров в оптовой торговле).

Оборот оптовой торговли в России, согласно данным Росстата, в 2018 году составил 80129,7 млрд рублей, при этом наблюдается неравномерное распределение объемов оборота оптовой торговли по регионам России. Около 53% всего оборота приходится на Центральный Федеральный округ. В 2018 году в России в сфере торговли работало 1697 тыс. предприятий и организаций. Из них на долю оптовой торговли пришлось 1176 тыс. компаний. Таким образом, количество оптовых организаций превышает количество розничных в 2,25 раза.

Однако необходимо отметить тот факт, что количество предприятий

работающих в этой отрасли с каждым годом уменьшается. В 2018 году предприятий оптовой торговли насчитывалось 1176400, тогда как в 2017 их было 1193300.

Изучению проблем развития оптовой торговли, предпринимательской деятельности в данной сфере посвящены исследования: С.П. Агаповой, М.И. Акулич, Л.В. Андреевой, С.Н. Дияновой, И.И. Евтушенко, В.Е. Зиновьевой, Г.Г. Иванова, В.В. Коваль, А.М. Костиковой, Э.П. Лесниковой, Е.Е. Лукина, С.С. Морковиной, И.И. Назипова, Л.В. Прушковский, И.В. Саломатина, А.А. Саранцевой, О.И. Соснаускене, Г.И. Ханина, И.И. Шульженко.

В работах С.Н. Дияновой, Е.Е. Лукина, И.В. Саломатина, И.И. Шульженко рассматриваются теоретические вопросы и основы формирования оптовой торговли в России.

Л.В. Андреева и И.И. Назипов исследуют вопросы развития предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли.

А.М. Костикова, С.С. Морковина, О.И. Соснаускене и Г.И. Ханин анализируют роль оптовой торговли в мировом товарообороте.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ развития предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли в Саратовской области на примере ООО «ИНТЭК».

Для реализации данной цели были поставлены следующие задачи:

- изучить этапы эволюции предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли;
- определить факторы развития предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли;
- установить концептуальные основы регулирования развития предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли;
- рассмотреть основные тенденции в развитии оптовой торговли в Саратовской области;
- определить причины снижения доходности предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли в Саратовской области;

– предложить направления повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли.

Объектом исследования в работе является предпринимательская деятельность в сфере оптовой торговли.

Информационной базой работы послужили результаты исследований ведущих экономистов в данной сфере, материалы научных конференций, семинаров, официальные документы по вопросам повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли.

Результаты изучения обозначенной проблемы свидетельствуют о важности исследования проблем совершенствования предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли, и в теоретическом, и в практическом аспекте. Направления повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли помогут повысить конкурентоспособность данных предприятий в Саратовской области.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, объединяющих шесть параграфов, заключения, списка использованных источников и приложений. Глава 1 посвящена содержанию предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли; в главе 2 рассматриваются тенденции развития предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли на примере ООО «ИНТЭК».

Основное содержание работы. Оптовая торговля — это торговля между организациями, организациями и предпринимателями, предпринимателями и предпринимателями.

Необходимость существования оптовой торговли в экономическом механизме рыночного типа обуславливается объективным действием нескольких групп факторов: производственных, транспортных и торговых.

Особенности развития предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли можно связывать со следующими результатами в российской экономике, которых удалось достичь к концу 2018 года:

1. сохранение роста деловой активности в сегменте с

незначительным фоновым ослаблением относительно 2017 года;

2. увеличение оптовых цен реализации на фоне роста закупочных цен у производителей товаров;

3. расширение доли электронного товарооборота в общем объеме оптовых поставок;

4. рост интенсивности продаж и улучшение делового климата в оптовых организациях, реализующих социально значимые товары;

5. незначительное снижение деловой активности на рынке оптовых товаров производственно-технического назначения.

Оптовое звено, существовавшее и активно работавшее в торговой отрасли Саратовской области в советское время, в начале 90-х годов перестало существовать, лишившись бюджетного финансирования. Новые условия хозяйствования predetermined резкий рост числа оптовых организаций, выполняющих функции ликвидированных структур по обеспечению сбыта продукции и доведению ее до потребителя. Так, число организаций оптовой торговли возросло в 3 раза за 10 лет к 2018 году.

Состояние предпринимательства в сфере оптовой торговли в Саратовской области характеризуется следующими параметрами.

1. В структуре валового регионального продукта по итогам 2018 года доля оптовой и розничной торговли составляет более 15 процентов.

2. Доля поступлений налогов и сборов в консолидированный бюджет Саратовской области от предприятий оптовой и розничной торговли за 2017 год составила 15,6 процентов, в 2018 году – 16,2 процента.

3. Активизировалось потребительское поведение населения, восстанавливается спрос, что способствует развитию оптовой торговли области.

4. Удельный вес продовольственных товаров в структуре товарооборота уменьшился, продажа непродовольственных товаров увеличилась.

Роль оптовой торговли в экономике региона состоит в том, что она

обеспечивает эффективность торгового процесса. Мелкому производителю с ограниченными финансовыми ресурсами не под силу создать и содержать организацию прямого маркетинга. Располагая достаточным капиталом, производитель скорее предпочтет направить средства на развитие производства, а не на организацию оптовой торговли. Эффективность деятельности оптовиков выше благодаря размаху операций, большому числу деловых контактов в сфере розницы и наличию у них специальных знаний и умений. Розничные торговцы, имеющие дело с широким товарным ассортиментом, предпочитают закупать товар у одного оптовика, а не по частям у разных производителей.

Для анализа предпринимательства в сфере оптовой торговли в Саратовской области была выбрана крупная компания, занимающаяся оптовыми продажами товаров различных категорий – ООО «ИНТЭК».

Компания «ИНТЭК» основана в 1994 году. Она реализует товар на территории Центральных регионов, Южного Федерального округа и Поволжья, осуществляет международные поставки в республику Казахстан.

На данный момент в общем обороте оптовой торговли по Саратовской области ООО «ИНТЭК» занимает долю 13,4%.

Основными потребителями товаров ООО «ИНТЭК» являются юридические лица, и в меньшей части физические лица. В процентном соотношении это выглядит следующим образом: 72% приходится на юридические лица и 28% на физические.

На данный момент, основными достоинствами ООО «ИНТЭК», как одной из крупнейших компаний оптовой торговли в Саратовской области являются: 50 000 наименований товаров; более 200 поставщиков, в числе которых ведущие отечественные и зарубежные производители; просторные выставочные залы площадью 1500 кв.м.; складской комплекс класса А площадью хранения более 20 000 кв.м.; собственная служба доставки — более 100 автомашин; 126 розничных магазинов франшизы «ИНТЭК-маркет»; 11 филиалов в различных городах Приволжского и Центрального

округов; профессиональный штат сотрудников более 450 человек.

Товарооборот оптовой компании за последние семь лет имеет положительную динамику при сохранении стабильности спроса на товары, реализуемые ею. Необходим анализ рынка и, корректировка стратегии организации, поскольку рецессия сказывается на уровне благосостояния фирм и домохозяйств, и они уменьшают свои затраты.

Можно отметить, что в структуре бухгалтерского баланса ООО «ИНТЭК» соблюдены все необходимые балансовые соотношения: доля оборотных активов выше доли внеоборотных активов, что характерно для торговых организаций (свыше 75%); оборотные активы превышают краткосрочные обязательства; темпы роста собственного капитала выше темпов роста заемного (155,5% > 73,8%).

Так, выручка оптовой компании в 2018 году составила 134,4% от уровня 2016 года, при этом себестоимость продаж увеличилась еще больше – на 37,7% за три года.

Несмотря на большие объемы продаж в 2016-2018 годах, объем расходов ООО «ИНТЭК» значителен, вследствие чего доля чистой прибыли, полученная компанией в 2018 году, составила 90,1% от 2016 года.

Расчет основных показателей деятельности ООО «ИНТЭК» показал снижение доходности предпринимательской деятельности на протяжении всех трех изучаемых лет. Причинами этого могут быть:

- низкий спрос на предлагаемую продукцию, что является следствием снижения денежных доходов населения;
- увеличение статьи производственных расходов (данные отражены в бухгалтерском балансе);
- освоение новых рынков. ООО «ИНТЭК» постоянно расширяет свою деятельность, и далее хочет выйти на российский рынок в крупных регионах страны;
- увеличение амортизационных расходов. Произошло при принятии к учету нового основных средств.

Финансово-экономический анализ свидетельствует о достаточно высоком уровне дебиторской задолженности. Необходимо представить решение данной проблемы и оценить его экономическую эффективность.

Что касается непосредственно маркетинга в ООО «ИНТЭК», то маркетинговая деятельность направлена на изучение конечных потребителей.

Маркетинговый компонент пока что считается самым слабым элементом в структуре экономической деятельности ООО «ИНТЭК». Руководству компании следует скорректировать свою политику, переориентировав её на долгосрочную стратегию развития, а без проведения активной маркетинговой политики – это невозможно.

Можно выделить следующие проблемы характерные для ООО «ИНТЭК»: высокая доля дебиторской задолженности в составе активов баланса, не позволяющая реализовать имеющийся у организации потенциал в полном объеме; отсутствие системы развития персонала; слабая маркетинговая политика, проводимая компанией.

Для решения проблем предложены мероприятия, которые помогут ООО «ИНТЭК» справиться с трудностями в предпринимательской деятельности в сфере оптовых продаж.

Проблема № 1. Трудности с оплатой товаров клиентами могут возникнуть внезапно, однако в большинстве своем они носят продолжительный характер, что дает возможность предвидеть наступление негативных последствий и вовремя на них отреагировать.

Одним из эффективных способов, способствующих снижению уровня дебиторской задолженности является осуществление факторинговых операций.

Дебиторская задолженность компании увеличится как минимум на 6%. Как максимум процентные пункты могут достигнуть 10-15%. В целях ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и перевода ее в более ликвидные активы, ООО «ИНТЭК» может провести продажу не менее половины прогнозируемой дебиторской задолженности на сумму 111 590

тыс. руб., что приведет к росту выручки на 10% от этой суммы каждый плановый год.

Можно сделать вывод о том, что после проведения факторинговой операции по продаже части дебиторской задолженности, продолжительность одного оборота дебиторской задолженности снизится более чем в 2 раза, а выручка организации увеличится на 11 158 тыс. рублей.

Проблема №2. Важным показателем эффективности внедрения системы развития персонала является степень удовлетворенности сотрудников в первую очередь организацией рабочего процесса, условиями труда, а также реализуемыми мероприятиями. Именно обучение молодых специалистов способствует непрерывному повышению уровня квалификации каждого работника и своевременному регулированию соответствия числа работающих в профессионально-квалификационной структуре персонала.

Внедрение системы развития персонала в ООО «ИНТЭК» поможет оптовой компании повысить ее конкурентоспособность за счет работы квалифицированного персонала, который, в частности, полностью доволен своими условиями труда.

Учитывая ранее проведенный опрос сотрудников ООО «ИНТЭК» в виде анкеты, можно сделать вывод, что для максимально полного функционирования системы развития персонала в организации целесообразно внедрить предложенные меры, а именно:

- ремонт служебных помещений,
- создание системы электронной цифровой подписи,
- разработку системы адаптации и наставничества в организации,
- обеспечение средствами индивидуальной защиты,
- повышение внимания к разработке системы распределения стимулирующих выплат.

Предложенные меры благотворно повлияют на сотрудников ООО «ИНТЭК» и, положительно скажутся на его конкурентоспособности в целом. Затраты на два года составят всего 1 510 000 рублей, что составляет лишь

1,4% от количества годовой чистой прибыли ООО «ИНТЭК».

Таким образом, благодаря внедрению предложенных мероприятий корпоративный дух работников повысится, они увидят, что руководство проявляет заботу в отношении коллектива, создает максимально комфортные условия для трудовой деятельности.

Проблема №3. Создание маркетинговой службы на оптовом предприятии. Поскольку данное предприятие является достаточно крупным, решено предложить внедрение целого отдела. На данный момент маркетингом в компании занимается 4 человека по совместительству. Необходимо изменить обязанности данных работников, и составить из них новую маркетинговую службу на оптовом предприятии. Кроме того, четырех человек для различных маркетинговых мероприятий не всегда может быть достаточно, поэтому предлагается также воспользоваться услугами аутсорсинговой фирмы.

Необходимы затраты в объеме 2 250 тыс. рублей для найма сотрудников. С помощью данного мероприятия можно будет еще больше поднять не только саму выручку ООО «ИНТЭК», но и увеличить клиентскую базу. При этом, затраты понесенные на организацию маркетинговой службы в ООО «ИНТЭК» меньше по отношению к той выручке которую может получить организация. Согласно вычислениям, с помощью предложенного мероприятия можно будет увеличить выручку ООО «ИНТЭК» в среднем на 15%, в связи с чем, вырастет и его чистая прибыль, при этом, вырастет и количество персонала из-за создания новой маркетинговой службы.

Заключение. По результатам исследования можно сделать выводы:

Оборот оптовой торговли в Саратовской области растет, и она занимает достаточно высокие позиции и играет внушительную роль в формировании предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли как по Приволжскому федеральному округу, так и в общем, в России.

В результате проведенного анализа ООО «ИНТЭК» удалось выявить три наиболее важные проблемы, которые могут негативно сказаться на

развитии оптовой торговли компании и подлежащие дальнейшему устранению: высокая доля дебиторской задолженности в составе активов баланса; отсутствие грамотно продуманной системы развития персонала в ООО «ИНТЭК»; слабая маркетинговая политика.

Для решения каждой из выявленных проблем были предложены мероприятия, позволяющие повысить конкурентоспособность ООО «ИНТЭК» и в целом предпринимательской сферы Саратовской области:

- для устранения высокой доли дебиторской задолженности – воспользоваться факторинговыми услугами, что даст оптовой компании сократить ее более чем в два раза;

- повысить корпоративный дух сотрудников благодаря ряду проведенных мероприятий по ремонту помещений и обеспечению работников всем необходимым для слаженной и четкой работы в ООО «ИНТЭК»;

- внедрить в работу оптовой компании отдел маркетинга и воспользоваться аутсорсинговыми услугами.

Каждое из предложенных мероприятий было оценено с точки зрения их целесообразности, экономической эффективности и выгоды.

Таким образом, успешное осуществление операций по оптовой продаже товаров во многом зависит от эффективности проводимой финансовой, кадровой и маркетинговой политики предприятием. Каждая из них должна быть систематической, хорошо спланированной, обеспечивающей успешную реализацию товаров и оказание услуг оптовым покупателям. Это достигается путём выбора рациональных видов и средств, обоснование целесообразности их применения.