

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ  
В АР КРЫМ

В последнее время в современных условиях рынка Украины, в том числе АР Крым, усиливается роль торговых предприятий, а именно оптовой торговли, которая является главным звеном сферы обращения товаров. С одной стороны, их деятельность предопределяется совокупностью ресурсов: необходимы квалифицированные кадры, современные технические средства, инвестиции, конкурентоспособные товары, информация о состоянии рынков. С другой стороны, выходя на рынки и представляя продукцию к реализации, они должны быть подготовленными к конкурентному соперничеству. Следовательно, стабильное и устойчивое функционирование и развитие предприятий оптовой торговли в новых условиях обуславливается потенциальными ресурсами, стратегией их развития и факторами внешней среды.

Сложившиеся экономические условия обуславливают необходимость поиска путей реструктуризации предприятия в соответствии с изменяющимися условиями внешней среды.

М. Данько определил, что при реструктуризации корпорации организационные преобразования предусматривают следующие составляющие: изменение структуры и функций организации, совершенствование маркетинговой стратегии, развитие методов менеджмента и кадровой политики, развитие технологической базы, совершенствование мотивационных механизмов [1, с. 66]. Патрик А. Гохан рассмотрел современные виды корпоративной реструктуризации, включая слияния и поглощения, продажу частей бизнеса, реорганизацию и выкупы с использованием долгового финансирования, представленных в двух ракурсах – с позиции менеджмента компании и акционеров [2, с. 487]. Тутунджян А.К. определил комплексные проблемы реструктуризации предприятий в условиях перехода к рыночной экономике. Особое внимание уделил проблемам реструктуризации и повышению эффективности управленческого блока на предприятии [3, с. 9]. Мнения многих авторов сходятся в том, что главной целью реструктуризации предприятий оптовой торговли является последовательное увеличение своей доли на потребительском рынке, осуществление закупок товаров по наиболее низким ценам и сокращение расходов на продажу с тем, чтобы товары были конкурентоспособными.

Целью данной работы является обоснование необходимости реструктуризации предприятий оптовой торговли в АР Крым на основе анализа развития предприятий оптовой торговли. Объектом исследования выступает деятельность предприятий оптовой торговли в современных рыночных условиях в АР Крым.

Причиной низкой деловой активности, нарушения осуществления воспроизводственного процесса, сдерживания развития региональных рынков является недостаточно высокий уровень развития рыночной инфраструктуры во многих регионах Украины. Сопоставление показателей показало, что обеспеченность основными компонентами рыночной инфраструктуры в АР Крым находится в интервале от 81,3 до 100 % от уровня Украины, исключением является лишь показатель обеспеченности розничной инфраструктурой, который по отношению к соответствующему показателю Украины составил 112,5% (табл.1) [4, с. 5].

Таблица 1. Показатели обеспеченности организациями рыночной инфраструктуры в АР Крым и Украине

| Предприятия рыночной инфраструктуры    | Обеспеченность в расчете на 1000 чел. |         | Уровень обеспеченности АР Крым в сравнении с Украиной, % |
|--|---------------------------------------|---------|--|
|  | АР Крым                               | Украина |  |
| Торгово-посредническая инфраструктура: |                                       |         |  |
| товарные, фондовые, валютные биржи     | 0,005                                 | 0,005   | 100  |
| предприятия оптовой торговли           | 1,3                                   | 1,6     | 81,3   |
| предприятия розничной торговли         | 1,8                                   | 1,6     | 112,5  |

Данная тенденция обусловлена, прежде всего, уменьшением количества посредников при перепродажах товаров.

Согласно исследованиям, проведенным Госкомстатом Украины в 2006 г. на предприятиях оптовой торговли г. Симферополь, г. Ялта, г. Евпатория, г. Феодосия, большинство предприятий

(68,7%) планируют в дальнейшем расширить сферу своей деятельности, причем основным направлением станет увеличение объемов продаж (у более половины предприятий). Более трети опрошенных предприятий намерены расширить ассортимент продукции, 5,4% - открыть новые филиалы, 4,0% - расширить оптовую торговую сеть в других городах и лишь 2% обследованных предприятий намерены выйти на внешние рынки.

Не планируют ничего менять в своей деятельности 35,3% предприятий. При этом главными причинами, сдерживающими позитивные сдвиги в оптовой торговле, выделены: высокий уровень конкуренции в сфере оптовой торговли и высокий уровень налогообложения. Приблизительно 11% опрошенных предприятий существенным фактором, негативно влияющим на их деятельность, определили низкую платежеспособность потребителей. Ни одно из обследованных предприятий не отметило нерентабельность, низкую оборачиваемость средств в сфере оптовой торговли и невысокий спрос на реализуемые товары как факторы, сдерживающие товарооборот. А такие факторы, как возможные изменения в законодательстве и налогообложении, повышение цен на продукцию поставщиками, изменение положительных тенденций в росте продаж товаров, различные форс-мажорные обстоятельства являются наибольшими рисками, так как со стороны предприятий оптовой торговли не могут быть предприняты действия по их предотвращению.

Особого внимания заслуживает зарубежный опыт относительно тенденции развития предприятий оптовой торговли. Основным видом предприятий оптовой торговли являются корпоративные предприятия. На них пришлось 95,8% общего объема оптового товарооборота. Часть партнерских предприятий составляет 2,6%, а индивидуальных – только 1,6% [5, с.20]. В Украине, в том числе АР Крым, наблюдается противоположная тенденция. Согласно данным Главного управления статистики Украины среди предприятий различных форм собственности наибольший объем оптового товарооборота наблюдается на предприятиях частной формы собственности – 6518,2 млн. грн. или 98,4% [4,с.7].

Адекватно решить проблемы, связанные с поиском стратегии, способной оптимизировать процессы функционирования экономики и ее субъектов, можно на основе использования логистической концепции. Логистика рассматривается как процесс управления продвижением ресурсов в направлении от рынков факторов производства к рынкам товаров. Основная цель логистики состоит в адаптации производственной фирмы к запросам потребителей, что означает гарантию быстрого выполнения их заказов и точное соблюдение сроков поставки. По доли занимаемого рынка мировыми лидерами являются такие комплексные программные ERP-системы, как SAP R/3 и BAAN IV, которые обладают достаточно широким охватом функций управления, включая логистику и управление запасами [6, с. 345]. Рост IT-рынка в 2006 г. составил 28%, прогноз на 2007 г. – 20%. Темпы роста украинского IT рынка очень высоки, они значительно опережают соответствующие показатели стран Центральной и Восточной Европы. Так, годовой прирост IT-рынка Польши в 2006 г. составил 15%, России – 18%; среди ближайшего окружения Украина уступает только Казахстану с его 33% годового роста рынка – эта страна переживает экономический подъем. Автоматизированная система управления от ведущего мирового производителя ERP-систем позволяет решать следующие задачи:

- повышение эффективности использования складского пространства и пропускной способности склада;
- сокращение времени выполнения основных операций (приемки, комплектации, отгрузки);
- повышение уровня сложности обрабатываемых заказов (как по ассортименту, так и по количеству);
- снижение складских потерь (пропажи товара, потеря товарного вида, истечение срока годности);
- уменьшение расходов на хранение и обработку товара;
- снижение влияния человеческого фактора, уменьшение количества решений, принимаемых оператором;
- повышение эффективности инвентаризации и сокращение времени ее выполнения.

Программные системы в большей мере ориентированы на крупные корпоративные структуры, и далеко не каждое среднее предприятие может позволить себе их приобретение. В сфере автоматизации процессов управления, помимо затрат на их приобретение (около 8 млн. грн.), фирма вынуждена дополнительно инвестировать значительные средства в его адаптацию к конкретным условиям бизнеса, аппаратное обеспечение, обучение персонала и пр.

Мировой и отечественный опыт свидетельствуют, что применение логистики позволяет существенно повысить эффективность торговли. Основными показателями эффективности применения логистики в торговле являются:

1. Сокращение запасов в цепях товародвижения.

2. Максимальное использование площадей и объемов предприятий оптовой и розничной торговли. Например, логистическая оптимизация цепи товародвижения позволит существенно изменять структуру площадей магазинов в пользу увеличения доли торговых площадей.

3. Ускорение оборачиваемости капитала. Достигается за счет контроля времени сквозных процессов размещения и выполнения заказов.

4. Сокращение транспортных расходов, которые удается достичь за счет высокой согласованности участков в вопросах использования транспорта.

5. Сокращение затрат, связанных с грузопереработкой, в том числе затрат ручного труда.

Совокупный эффект от использования логистики, как правило, превышает сумму эффектов от улучшения перечисленных показателей. Это объясняется возникновением у логистически организованных систем ценной для рынка способности обеспечивать поставку нужного груза, необходимого качества, в нужном количестве, в нужное время, в нужное место с минимальными затратами.

В результате осуществления реструктуризации предприятий оптовой торговли предполагается увеличение как экономического, так и социального эффекта. Экономический эффект будет выражаться в росте оборота оптовой и розничной торговли за весь период, увеличении торговой площади магазинов и введении в действие новых объектов розничной торговли, а следовательно, более полном удовлетворении платежеспособного спроса населения. Спецификой реструктуризации предприятий в странах с переходной экономикой, в том числе и Украине, следует отнести следующие проблемы: неготовность руководства к проведению коренных преобразований на предприятиях; необходимость принципиальных изменений в системе планирования, анализа данных и отчетности предприятия.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы.

1. Для многих регионов Украины недостаточно высокий уровень развития рыночной инфраструктуры во многих регионах Украины. Проблема развития современной инфраструктуры торговли связана с многими причинами объективного и субъективного характера: недостаток финансовых ресурсов, отсутствие сопряженности в работе торговых и транспортных организаций, нехватка складских площадей, отсутствие в регионах четких стратегий формирования структуры розничной и оптовой торговли и др.

2. Страны, которые имеют современное мощное оптовое звено, представленное в основном корпоративными предприятиями, до сих пор легко завоевывают оптовые рынки разных стран. В Украине, в том числе АР Крым, наблюдается противоположная тенденция. Среди предприятий различных форм собственности наибольший объем оптового товарооборота получен от предприятий частной формы собственности.

3. Проблемы, связанные с поиском стратегии, способной оптимизировать процессы функционирования экономики и ее субъектов, адекватно решить можно на основе использования логистической концепции. Однако программные системы в большей мере ориентированы на крупные корпоративные структуры, и далеко не каждое предприятие может позволить себе их приобретение.

Реструктуризация предприятий оптовой торговли путем использования логистической концепции позволит решить следующие задачи: создание стратегически эффективной организационной структуры и методов хозяйствования для адаптации конкурентной стратегии к новой ситуации на рынке; формулирование нового понимания организации с использованием нововведений, что также позволяет повысить конкурентоспособность.

#### Литература

1. Данько М. Реорганизация предприятий в контексте формирования корпоративных структур // Экономика Украины. - 2006. - № 1. - С. 64-70.
2. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; Пер. с англ. - 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - 741 с.
3. Тутунджян А.К. Реструктуризация предприятий в условиях перехода к рыночной экономике: проблемы теории и практики. - М.: Экономика, 2001. - 262 с.
4. «О деятельности предприятий оптовой торговли в АР Крым за 2006 г.».- Госкомстат Украины Главное управление статистики АР Крым. Симферополь, 2007. - 29с.
5. Голошубова Н.О., Торопков В.М. Оптова торгівля: організація та технологія: Навч. посібник.-К.: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2005.-265с.
6. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Управление запасами в логистике: методы, модели информационные технологии: Учебное пособие. - СПб.: Изд.дом «Бизнес-пресса», 2006.-368с.