

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СПРОСОМ НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сущностью трансформации системы управления предприятием в переходной экономике является переход от директивного управления в условиях государственной монополии к рыночно-конкурентному механизму функционирования предприятия в условиях его экономической самостоятельности и разнообразия форм собственности. Указанные обстоятельства объективно определяют необходимость совершенствования теоретико-методологических основ управления предприятием в переходной экономике, одним из направлений которого является управление спросом на продукцию предприятия.

В связи с необходимостью постановки функции управления спросом на предприятии возникает два блока проблем. Первый связан с общей теоретико-методологической неопределенностью такого вида деятельности в отечественной экономике. Это проявляется в неразработанности исходной статистической базы, неоднозначности показателей, принятых для оценки спроса, невостребованности данной информации со стороны производителей данной продукции, неопределенности круга макроэкономических, демографических факторов, которые влияют на спрос. Разработка методологии управления спросом на продукцию предприятия предполагает разработку единого определения спроса и классификации видов спроса, уточнения перечня факторов, которые на него влияют, и перечня статистических показателей, используемых в официальной статистической отчетности, по которым можно оценивать и прогнозировать их динамику.

Второй блок проблем состоит в отсутствии прикладных разработок при осуществлении постановки функции управления спросом на продукцию на самом предприятии. На наш взгляд, здесь имеется некоторое противоречие в том, что объем, структура и динамика спроса на продукцию формируются за пределами предприятия, поэтому возможности предприятия в буквальном смысле управлять спросом на свою продукцию достаточно ограничены. Однако это не оправдывает пассивную позицию отечественных предприятий.

Комплекс работ по управлению спросом на продукцию предприятия, как представляется, включает: анализ объемов реализованной и нереализованной продукции предприятия; определение емкости рынка, эластичности спроса на отдельные виды продукции; определение конкурентной среды и конкурентоспособности товара; оценка динамики составляющих платежеспособного спроса на продукцию в регионе сбыта и факторов, влияющих на него; определение риска невостребованности продукции данного предприятия и составление на этой основе комплексного прогноза спроса на отдельные виды продукции для региональных сегментов рынка сбыта.

Одним из направлений такой деятельности является постоянное взаимодействие с представителями торговых организаций, которые заняты сбытом продукции данного предприятия. Например, для оказания помощи предприятиям в формировании производственной программы на будущий год и для более полного удовлетворения покупательских предпочтений, в рамках НИРС УО ВГТУ такое исследование было проведено в 2001 г.

для СП "Белвест". В ходе опроса продавцов и покупателей фирменных магазинов обуви данного предприятия были выявлены такие проблемы, как малополнотность обуви, нестойкая окраска стелек, негибкая ценовая политика предприятия, что в итоге привело к снижению конкурентоспособности обуви СП "Белвест". Учет данных факторов позволит предприятию более грамотно управлять спросом на свою продукцию в перспективе.

*Ю.А. Верига, В.О. Подольская
ПУПКУ (Полтава)*

ВЛИЯНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая стабильность торговых предприятий в условиях рыночных отношений зависит от наличия у них оборотных активов, их состава и структуры, эффективности использования.

Эффективное использование оборотных активов играет важную роль в обеспечении нормализации работы торговых предприятий, повышении уровня рентабельности хозяйствования и зависит от влияния множества факторов. В современных условиях хозяйствования на эффективность использования оборотных активов оказывает негативное влияние ряд объективных факторов — это факторы кризисного состояния экономики, среди которых: снижение объемов производства и реализации, спроса потребителей, значительные темпы инфляции, нарушение договорной и платежно-расчетной дисциплины, высокие налоги и процентные ставки за кредиты. Вместе с тем предприятия имеют внутренние резервы повышения эффективности хозяйствования. Среди них — рациональная организация товарных запасов, использование стабильных хозяйственных связей, совершенствование системы расчетов, рациональная организация реализации товаров, систематический контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Как известно, оценка эффективности использования оборотных активов проводится, как правило, через показатели их оборачиваемости. Однако в условиях рынка целесообразно соизмерять финансовые показатели, используя балансовые уравнения. Они подчеркивают значение отдельных соотношений и являются более полезными для работы, чем "сухие" цифры. Балансовые уравнения не должны заканчиваться их составлением. При правильном подборе показателей они дают возможность ответить на важные для предприятия вопросы. Анализ при помощи балансовых уравнений дает ориентиры и ключевые направления при определении возможных решений относительно улучшения хозяйственной деятельности. Их можно разделить на:

– балансовые уравнения, при помощи которых измеряется ликвидность и долги.

В настоящее время на предприятии отсутствует четкое разделение "вид актива — соответствующий источник покрытия". Однако при выборе политики управления оборотными активами важное значение имеет анализ взаимосвязей и соотношений между объемом и структурой оборотных активов, с одной стороны, и величиной и структурой текущих пассивов с другой. Такой анализ даст возможность выявить источники финансирования