



DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-196-201

УДК 338.22; 339.16

## НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.М. Смоленский

Российский университет дружбы народов

*Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6*

Торговля как один из видов предпринимательской деятельности и сферой приложения труда, составляет важнейшую отрасль экономики государства. В процессе торговли завершается кругооборот средств, вложенных в производство товаров. Они вновь переходят из товарной в денежную форму. Следовательно, от состояния торговли в целом и ее важнейшего компонента — розничной торговли в существенной степени зависит экономическая ситуация в государстве. В настоящее время розничная торговля в Российской Федерации переживает не лучшие времена. Это обострило проблему эффективности функционирования предприятий розничной торговли. В современных условиях эффективность функционирования становится решающим фактором их выживания. Следовательно, установление перспективных направлений повышения эффективности функционирования предприятий розничной торговли весьма актуально. Решение этой задачи составляет цель настоящей статьи. В ней рассмотрены направления повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, розничная торговля, выживание, издержки, эффективность

Розничная торговля как вид предпринимательской деятельности представляет собой последнее звено сбытовой сети в доведении товаров народного потребления от производителей до конечных потребителей. С предпринимательской точки зрения цель розничной торговли заключается в максимизации прибыли предпринимателя в процессе закупок товаров народного потребления у оптовых торговцев и непосредственных производителей, их предпродажной подготовки и продажи конечным потребителям (Международные валютно-кредитные отношения, 2017).

Современная ситуация в сфере розничной торговли, с одной стороны, характеризуется насыщением рынков товарами в такой мере, что торговым предприятиям приходится буквально биться за покупателей, а с другой, — снижением покупательной способности населения, что еще более обостряет конкуренцию в рассматриваемой сфере. В такой ситуации выживают торговые предприятия, способные максимально снизить издержки, связанные с продвижением товаров от производителей к потребителям.

Достижение в этих условиях цели розничной торговли обеспечивается управлением. Следовательно, его совершенствование является ведущим направлением повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли в Российской Федерации.

Управление предпринимательской деятельностью в рассматриваемой сфере в технологическом аспекте представляет собой циклический процесс формирования и реализации решений:

- по ассортименту и объемам закупок продукции у производителей и оптовых торговцев;

- организации ее хранения, предпродажной подготовки и доведения до покупателей;

- организации и осуществления вспомогательных мероприятий (строительство магазинов и складов продукции, их ремонт, материально-техническое обслуживание, транспортное и др.).

В каждом цикле этого процесса администрация предприятий розничной торговли формирует цель предстоящих действий, осуществляет их планирование, доводит задачи до исполнителей и контролирует достигаемые результаты. При этом наиболее трудоемкой и ответственной функцией управления является планирование основных и вспомогательных мероприятий розничной торговли.

В зависимости от длительности планового периода различают текущее, среднесрочное и перспективное (долгосрочное) планирование. При этом перспективное планирование определяет целевые ориентиры и ограничения для среднесрочного, а среднесрочное — для текущего планирования. Достижение же перспективных и среднесрочных целей обеспечивается последовательным формированием и реализацией текущих планов.

Ключевые моменты текущего планирования следующие:

- прогнозирование текущего потребительского спроса;

- формирование на этой основе целесообразного ассортимента продукции;

- оценка возможности и целесообразных объемов закупок этой продукции у производителей и оптовых торговцев;

- организация закупок, хранения и предпродажной подготовки продукции;

- организация доведения продукции до покупателей.

Результатом реализации текущих планов выступает прибыль предприятий розничной торговли за установленный период времени. В обобщенном виде прибыль определяется соотношением

$$\Pi(t) = B(t) - [Z(t) + H(t) + P(t)], \quad (1)$$

где  $\Pi(t)$  — прибыль предприятия розничной торговли за период времени  $t$ ;  $B(t)$  — выручка от продажи товаров за период времени  $t$ ;  $Z(t)$  — затраты на закупку, доставку, хранение, предпродажную подготовку и реализацию товаров (продукции) за период времени  $t$ ;  $H(t)$  — налоги, выплачиваемые предприятием розничной торговли за период времени  $t$ ;  $P(t)$  — прочие (транзакционные) издержки предприятия розничной торговли за период времени  $t$ .

В условиях затянувшегося экономического кризиса наличие положительной прибыли есть условие выживания предприятий. Они могут добиваться положи-

тельной прибыли главным образом за счет повышения выручки  $V(t)$  от реализации товаров, снижения затрат  $Z(t)$  на их закупку, доставку, хранение, предпродажную подготовку и реализацию, а также снижения транзакционных издержек  $P(t)$ . Что касается налогов  $H(t)$ , то возможности предприятий розничной торговли по их снижению ограничены.

Выручка предприятия розничной торговли от реализации товаров за период времени  $t$  определяется соотношением

$$V(t) = \sum_{i=1}^I K_i(t)C_i(t), \quad (2)$$

где  $K_i(t)$  — количество единиц товара  $i$ -го вида реализованных предприятием розничной торговли за период времени  $t$ ;  $C_i(t)$  — цена единицы товара  $i$ -го вида в рассматриваемый период  $t$ ;  $I$  — количество видов (ассортимент) товаров предприятия розничной торговли.

Из соотношений (1), (2) следует, что предприятие розничной торговли может максимизировать прибыль за счет:

- установления рациональных цен  $C_i(t)$  ( $i = 1, 2, \dots, I$ ) на реализуемые товары;
- исключения дефицита и избытка товаров каждого вида;
- сокращения затрат  $Z(t)$  на закупку, доставку, хранение, предпродажную подготовку и реализацию товаров (продукции);
- снижения транзакционных издержек  $P(t)$ .

Указанные параметры взаимосвязаны. Изменение одних из них ведет к изменению других. Например, повышение цен может привести к снижению объемов продаж и возникновению избытка товаров. Их избыток, в свою очередь, приведет к росту затрат на хранение или потере товаров вследствие истечения сроков годности. Снижение цен при фиксированном объеме закупок, с одной стороны, может привести к снижению выручки вследствие дефицита товаров, а с другой, — к снижению затрат на их хранение.

Сокращение за счет уменьшения объемов закупок затрат на хранение товаров может обусловить снижение выручки за счет их дефицита и др.

К этому следует добавить конкурентную борьбу предприятий розничной торговли и то обстоятельство что вследствие достаточной длительности современного экономического спада в Российской Федерации экстенсивные меры сокращения затрат и транзакционных издержек уже практически исчерпаны (Golodova, Fedyakina, Ranchinskaya, 2017).

В таких условиях возможность выживания предприятий розничной торговли в существенной мере зависит от рациональности управленческих решений, формируемых в ходе текущего планирования. Формирование таких решений, вследствие указанных обстоятельств, — далеко не тривиальная задача. Возможность ее решения определяется уровнем развития соответствующего научно-методического аппарата. Его развитие осуществлялось в рамках развития теоретических основ производственного менеджмента. К настоящему времени сложилось четыре относительно обособленных школы менеджмента (Анисимов и др., 2017):

- 1) школа научного управления;
- 2) классическая (административная) школа;

- 3) школа человеческих отношений;
- 4) математическая школа управления.

Основы школы научного управления сформулированы в работах Ф.У. Тейлора и его последователей Г. Гранта, Фрэнка и Лилии Гилберт. В рамках этой школы основное внимание уделено научной организации труда (Глухов, 2002). Применительно к предприятиям розничной торговли положения школы научного управления уже в существенной мере реализованы и дальнейшее сокращение издержек за счет совершенствования организации труда вряд ли возможно.

Классическая школа управления зародилась в работах Г. Эмерсона, М. Вебера, А.А. Богданова, А. Файоля, А.К. Гастева, Г. Форда (Глухов, 2002). В рамках этой школы определены важнейшие принципы управления, установлены его функции, введено ключевое для управления понятие обратной связи, выделены управляющие и управляемые системы, систематизированы вопросы управления крупными промышленными комплексами.

Применительно к предприятиям розничной торговли положения классической школы управления также реализованы. Дальнейшее сокращение издержек за счет их внедрения вряд ли возможно. Это в существенной мере относится и к сформированной в работах Ф. Тейлора, А. Маслоу, Д. Макгрегора и др. школе человеческих отношений (Глухов, 2002).

Перспективным направлением решения проблемы максимизации прибыли предприятий розничной торговли в настоящее время представляется применение подходов, сформированных в рамках математической школы управления. Ее основы заложены в работах Н. Винера, Л.В. Канторовича, А.И. Берга, Л. Бергаланфи, С. Бира, Р. Белмана, Р. Калмана и многих др. (Глухов, 2002).

К настоящему времени эта школа находится на стадии бурного развития. Ежемесячно выходят сотни научных работ затрагивающих различные аспекты менеджмента. Значит ли это, что вопросы максимизации прибыли предприятий розничной торговли в теоретическом плане уже решены. Как показал проведенный анализ имеющихся современных работ в рассматриваемой сфере, жизнь значительно более разнообразна, чем ее представление в форме математических моделей (Anisimov, 2017). Сталкиваясь с тем или иным явлением, мы вынуждены приспособлять уже имеющиеся модели к его особенностям или разрабатывать соответствующие ему новые модели. Тем самым идет непрерывное развитие математической школы управления (Анисимов, Анисимов, Босов, 2009). Многолетний личный опыт автора по управлению предприятиями розничной торговли и анализ существующего научно-методического аппарата формирования управленческих решений в ходе текущего управления этими предприятиями свидетельствует о первоочередной необходимости разработки для их формирования таких методик:

- 1) прогнозирования спроса на товары розничной торговли;
- 2) формирования рациональных объемов запасов для скоропортящихся товаров;
- 3) рационального эшелонирования запасов торговых сетей.

Это, с одной стороны, обусловлено тем, что издержки в этих сферах наиболее существенны для нынешнего состояния розничной торговли, а, с другой, — от-

существование в настоящее время методик, в достаточной степени учитывающих особенности процессов спроса на товары, а также определения их рациональных объемов и эшелонирования, негативно сказывается на розничной торговле.

В целом совершенствование текущего управления составляет перспективное направление повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли в Российской Федерации. При этом для его совершенствования, прежде всего, необходима разработка указанных методик.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Босов Д.Б.* Математические модели и методы управления инновационными проектами. М.: Минобрнауки России; Институт современной экономики, 2009. 188 с.
- Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Сауренко Т.Н., Смоленский А.М.* Модель определения рационального объема запасов продукции в цепях поставок со случайным спросом // *Вестник Академии права и управления*. 2017. № 46 (1). С. 124—128.
- Глухов В.В.* Менеджмент: учебник. 2-е изд., испр. и доп. СПб.: Изд-во «Лань», 2002. 528 с.
- Международные валютно-кредитные отношения: учебник / Н.П. Гусаков, И.Н. Белова, М.А. Стренина; под общ. ред. Н.П. Гусакова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2017. 351 с.
- Anisimov V.G., Anisimov E.G., Saurenko T.N., Sonkin M.A.* The model and the planning method of volume and variety assessment of innovative products in an industrial enterprise // *Journal of Physics: Conference Series*. 2017. Vol. 803. No. 1. P. 6—12. DOI:10.1088/1742-6596/803/1/012006
- Golodova Zh., Fedyakina L., Ranchinskaya Yu.* The Effectiveness of Monetary Policy in the Eurasian Economic Union // *Central Asia and Caucasus*. 2017. Vol. 18. No. 1. P. 100—108.

© Смоленский А.М., 2018

#### **История статьи:**

Дата поступления в редакцию: 12 марта 2018

Дата принятия к печати: 20 мая 2018

#### **Для цитирования:**

*Смоленский А.М.* Направления повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли в Российской Федерации // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2018. Т. 26. № 2. С. 196—201. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-196-201

#### **Сведения об авторе:**

*Смоленский Артем Михайлович*, соискатель кафедры таможенное дело экономического факультета Российского университета дружбы народов. *Контактная информация:* e-mail: tanya@saurenko.ru

## DIRECTIONS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE RETAIL TRADE IN THE RUSSIAN FEDERATION

A.M. Smolensky

Peoples' Friendship University of Russia  
6, Miklukho-Maklaya str., Moscow, 117198, Russian Federation

**Abstract.** Trade, being one of the types of entrepreneurial activity and the sphere of employment, constitutes the most important branch of the economy of the state. In the process of trading, the cycle of funds invested in the production of goods is completed. They again go from commodity to cash. Consequently, the economic situation in the state depends on the state of trade in general and its most important component — retail trade. Currently, retail trade in the Russian Federation is going through hard times. This exacerbated the problem of the effectiveness of retailers. In modern conditions, the effectiveness of functioning becomes the decisive factor for their survival. Consequently, the establishment of promising areas to improve the efficiency of retailers is relevant. The solution of this task is the purpose of this article. In it, at the verbal level, the directions of increasing the efficiency of entrepreneurial activity in the retail trade in the Russian Federation are examined.

**Key words:** entrepreneurial activity, retail trade, survival, costs, efficiency

### REFERENCES

- Anisimov V.G., Anisimov E.G., Bosov D.B. (2009) *Matematicheskie modeli i metody upravleniya innovatsionnymi proektami*. M.: Ministerstvo obrazovaniya i nauka RF, Institut sovremennoi ekonomiki. 188 s. (In Russ).
- Anisimov V.G., Anisimov E.G., Saurenko T.N., Smolenskii A.M. (2017) Model' opredeleniya ratsional'nogo ob'ema zapasov produktsii v tsepyakh postavok so sluchainym sprosom. *Vestnik Akademii prava i upravleniya*. No. 46 (1). S. 124–128. (In Russ).
- Anisimov V.G., Anisimov E.G., Saurenko T.N., Sonkin M.A. (2017) The model and the planning method of volume and variety assessment of innovative products in an industrial enterprise. *Journal of Physics: Conference Series*. Vol. 803. No. 1. P. 6–12. DOI:10.1088/1742-6596/803/1/012006
- Glukhov V.V. (2002) *Menedzhment. Uchebnik*. 2-e izd., ispr. i dop. SPb.: Izdatel'stvo «Lan'». 528 s. (In Russ).
- Mezhdunarodnye valyutno-kreditnye otnosheniya: uchebnik* (2017). N.P. Gusakov, I.N. Belova, M.A. Strenina. Pod obshch red. N.P. Gusakova 3-e izd pererab i dop. M.: INFRA-M. 351 s. (In Russ).

### Article history:

Received: 12 March 2018

Revised: 17 April 2018

Accepted: 20 May 2018

### For citation:

Smolensky A.M. (2018) Directions of increasing the efficiency of entrepreneurial activity in the retail trade in the Russian Federation. *RUDN Journal of Economics*, 26 (2), 196–201. DOI: 10.22363/2313-2329-2018-26-2-196-201

### Bio Note:

*Smolensky A.M.*, Post-graduate Student, Department of Finance and Credit, Peoples' Friendship University of Russia. *Contact information:* e-mail: tanya@saurenko.ru