



На правах рукописи

УКоб

Козлова Надежда Ивановна

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ БАКАЛЕЙНЫМИ
ТОВАРАМИ В ЦЕНТРАЛЬНОМ КАЗАХСТАНЕ**

**Специальность 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством»
(экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами - сфера услуг)
Специальность 08.00.14 - «Мировая экономика»**

**Автореферат
диссертации на соискание ученой степени кандидата
экономических наук**

Москва 2007

На правах рукописи

Козлова Надежда Ивановна

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ БАКАЛЕЙНЫМИ
ТОВАРАМИ В ЦЕНТРАЛЬНОМ КАЗАХСТАНЕ**

**Специальность 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством»
(экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами - сфера услуг)
Специальность 08.00.14 - «Мировая экономика»**

**Автореферат
диссертации на соискание ученой степени кандидата
экономических наук**

Москва 2007

Работа выполнена на кафедре коммерции и технологии торговли
Российского университета кооперации.

Научный руководитель – заслуженный деятель науки Р Ф,
доктор экономических наук,
профессор Ф.Г.Панкратов

Официальные оппоненты – доктор экономических наук,
профессор Е.Ф. Авдокушин

кандидат экономических наук,
доцент А.-Н. Д. Магомедов

Ведущая организация – Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка

Защита состоится 26 апреля 2007 г. на заседании диссертационного Совета
Д 513.002.02 в Российском университете кооперации по адресу: 141014,
г. Мытищи Московской области, ул. В. Волошиной 12, корпус 4, зал 8.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Российского
университета кооперации.

Автореферат разослан 26 марта 2007 г.

Ученый секретарь
диссертационного Совета,
доктор экономических наук,
профессор



Ткач А.В.

1. Общая характеристика работы

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на современном этапе перехода Республики Казахстан к рыночной экономике особое значение приобретает разработка механизма управления оптовой торговлей, адекватного рыночной системе производства, сбыта товаров и услуг. Переход казахстанской экономики на рыночные условия хозяйствования обусловили существенные изменения, как в экономике, так и в уровне жизни населения. Одним из таких изменений негативного характера является медленный подъем уровня доходов у значительной части населения. В связи с этим наблюдается уменьшение покупательского спроса на высококалорийные продукты питания и рост потребления продовольственных товаров с более низкой стоимостью, к которым относятся бакалейные товары. Бакалейные товары остаются самой востребованной группой товаров у населения в связи с этим, имеют низкую эластичность спроса и на колебание цен, реагируют слабо.

Переход к рыночным отношениям обусловлен новой экономической ситуацией, связанной с гибким ценообразованием и свободным формированием хозяйственных связей торговли с предприятиями пищевой промышленности. Предприятия оптовой торговли осуществляют свою деятельность в условиях свободы договоров, конкуренции, жесткой экономической ответственности. Такое положение требует наличия соответствующих организационно-организационных условий, способствующих формированию и развитию рыночных отношений в оптовой торговле. От того, насколько объемы и структура закупленных бакалейных товаров соответствуют спросу населения, экономическим интересам предприятия оптовой торговли, его организационно-техническим возможностям, зависит устойчивое социально-экономическое развитие региона. В этой связи значимость исследования заключается в том, что развитие оптовой торговли в Республике Казахстан, сдерживается отсутствием отлаженного механизма государственной поддержки и регулирования оптового рынка; стабильной законодательной базы, обеспечивающей защиту интересов предприятий оптовой торговли; адекватной налоговой политики; трудностями в получении инвестиций и кредитов; отсутствием информационной базы данных.

В условиях интеграции Казахстана в мировое экономическое пространство внутренняя экономика перестала быть самодостаточной относительно имеющихся факторов производства, технологий и потребности в капитале. Объективная потребность в углублении и расширении внешнеэкономических связей Казахстана, как страны-реципиента капитала, определяется всем ходом и направлением мирохозяйственного процесса, а также необходимостью решения неотложных стратегических и текущих задач экономического развития. Наука

и практика показывают, что, полагаясь только на рыночные механизмы саморегулирования, нельзя рассчитывать на увеличение притока иностранного капитала, обязательного получения от него нужного социального и экономического эффекта, а также решения связанных с этим проблем. Обращение к зарубежным источникам инвестирования связано с предельно сократившимися объемами отечественных, капитальных вложений в большинство предприятий пищевой промышленности Республики Казахстан. Неравномерность размещения предприятий пищевой промышленности и недостаточность производства бакалейных товаров в Республике Казахстан, значительный удельный вес импорта повышают роль оптовой торговли в бесперебойном товароснабжении розничной сети. Это связано с изменением структуры спроса населения на бакалейные товары, увеличением объема и расширением ассортимента, появлением новых технологических и технических решений в управлении торговыми процессами.

Степень разработанности проблемы.

Научно-методические аспекты исследования формировались на основе изучения, анализа, переосмысления теоретических методологических разработок как отечественных, так и зарубежных ученых по реформированию оптовой торговли, организации товародвижения, формированию товарных запасов и управлению ими.

Определенный накопленный опыт функционирования оптовой торговли в переходный период к рыночной экономике обобщен в работах таких ученых экономистов: Арустамова Э.А., Дашкова Л.П., Новикова О.А., Памбухчиянца В.К., Панкратова Ф.Г., Щур Д.Л. и др., отдельные региональные аспекты исследованы казахстанскими специалистами: Алпысбаевой С.Н., Ашимбаевым Т.А., Кабдиевым Д.К., Кенжегузиным М.Б., Кошановым А.К., Сабденовым О.С., Сагадиевым К.А., Окаевым К.О. и др.

Несмотря на рост числа исследований вместе с тем, развитие рыночных отношений, динамика научно-технического прогресса постоянно предопределяют появление новых проблем в оптовой торговле бакалейными товарами, требующих научного исследования. Вышеизложенное и подтверждает актуальность настоящего исследования.

Целью диссертационного исследования является разработка научно обоснованных предложений и рекомендаций, направленных на совершенствование оптовой торговли бакалейными товарами и определение перспектив развития в Центральном Казахстане.

Исходя из цели исследования, в диссертации решались следующие задачи:

- проанализировать состояние оптовой торговли и выявить её место в инфраструктуре современного мирового хозяйства;

- рассмотреть особенности производства бакалейных товаров, выявить и систематизировать факторы, влияющие на спрос населения на эти товары в Республике Казахстан;
- исследовать региональные особенности формирования ассортимента бакалейных товаров, развитие оптового оборота, оценить практику использования форм и методов коммерческой деятельности, организационную структуру на предприятиях оптовой торговли Центрального Казахстана;
- разработать рекомендации по совершенствованию информационного обеспечения предприятий оптовой торговли, торгующих бакалейными товарами, с целью ускорения внедрения в этот процесс новых пакетов программ в условиях интеграции Казахстана в мировое экономическое пространство;
- предложить направления совершенствования организационной структуры и управления оптовой торговлей и определить перспективы ее развития в Центральном Казахстане.

Предмет и объект исследования.

В качестве предмета исследования избраны процессы, структуры, показатели оптовой торговли бакалейными товарами, а также факторы, влияющие на её развитие. Объект исследования – предприятия оптовой торговли Центрального Казахстана.

Тема исследования соответствует Паспорту научных специальности ВАК (экономические специальности): 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – сфера услуг; область исследования 15.103 – совершенствование организации, управления в сфере услуг в условиях рынка); 08.00.14 «Мировая экономика» (область исследования 21 – направления и формы интеграции России в систему мирохозяйственных связей; особенности внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий, отраслей и регионов)».

Теоретической и методологической основой исследования являются теоретические положения, научные принципы, разработанные на основе современных концепций оптовой торговли отечественных и зарубежных ученых- экономистов. В работе использованы законы Республики Казахстан, Постановления Правительства Республики Казахстан, Указы Президента Республики Казахстан, материалы научно-практических конференций.

В качестве информационной базы использованы материалы Национального Агентства Республики Казахстан по статистике, статистические материалы Казпотребсоюза, отчеты обследованных предприятия, данные собственных наблюдений.

В процессе исследования использовались методы структурного анализа, логического моделирования, статистических группировок, выборочного наблюдения, классификации, графического моделирования и другие.

Научная повизия исследования заключается в следующем:

- показано, что прямые инвестиции иностранного капитала в пищевую промышленность оказали заметное воздействие на функционирование оптовой торговли Казахстана, на этой основе обоснованы предложения по созданию транснациональных объединений (ТНК) в пищевой промышленности в рамках Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС);
- выявлены и систематизированы факторы, оказывающие влияние на динамику покупательского спроса, на этой основе предложен методический подход к формированию ассортимента бакалейных товаров на предприятиях оптовой торговли;
- разработана методика оценки измерения эффективности функционирования коммерческих служб предприятий оптовой торговли, использующих пакеты прикладных информационных программ, в т.ч. Интернет - коммерции в условиях Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС);
- выявлены перспективные направления реформирования организационной структуры оптовой торговли Центрального Казахстана, основанные на результатах исследования функций текущих затрат предприятий в зависимости от объема деятельности.

Практическая значимость результатов исследования.

Предложения по использованию пакета программ информационного обеспечения для предприятий оптовой торговли - позволят принимать более обоснованные коммерческие решения по формированию ассортимента бакалейных товаров.

Рекомендации по изменению организационной структуры оптовой торговли региона позволяют адаптировать предприятия оптовой торговли потребительской кооперации к меняющимся условия функционирования.

Разработанные автором основы формирования оптового продовольственного рынка в Центральном Казахстане могут быть использованы при разработке «Стратегии территориального развития Карагандинской области до 2015г.» и при создании «Социально-предпринимательской корпорации Сары-Арка» в регионе, что позволит сформировать систему контроля за реализацией избранной стратегии.

Основные положения и выводы диссертационного исследования докладывались и обсуждались на республиканских и международных

конференциях России и Казахстана. Содержащиеся в диссертационной работе рекомендации приняты к практическому использованию в ТОО «Карагадинская межрайбаза» (акт внедрения от 19 января 2007г), ТОО фирма «Номад» (акт внедрения 31 января 2007г). Отдельные положения исследования использовались в учебном процессе в рамках преподавания дисциплины: «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью» и в программе учебной практики для студентов 3 курса специальности «Экономика», в Карагадинском государственном университете им. Е. А. Букетова (акт внедрения 17 января 2007г.).

Публикации: По теме диссертации опубликовано 17 печатных работ объёмом 6,58 п.л.

Структура и объём диссертации. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, приложений. Она изложена на 171 страницах, содержит 22 таблицы, 17 рисунков.

Во введении обосновывается актуальность диссертационного исследования, определены цели и задачи, отражена научная новизна и практическая значимость работы.

В первой главе «Организация оптовой торговли бакалейными товарами в условиях рыночных отношений», рассматриваются сущность оптовой торговли и её место в инфраструктуре современного мирового хозяйства, определены специфические черты развития и размещения производства бакалейных товаров как условие внешнеэкономической деятельности Казахстана. Исследуются производственные, социально-экономические, географические факторы, влияющие на формирование и развитие спроса на бакалейные товары в Центральном Казахстане.

Во второй главе «Состояние и факторы развития оптовой торговли бакалейными товарами в Центральном Казахстане» проведен анализ показателей и динамики развития оптовой торговли. Выявлены факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятий оптовой торговли, торгующих бакалейными товарами. Приводится методика определения потребности в товарных запасах отдельных групп бакалейных товаров, позволяющая более точно определить их удельный вес в общей массе доходности по предприятию оптовой торговли.

В третьей главе «Направления совершенствования оптовой торговли бакалейными товарами» внесены предложения, связанные с решением проблемы информационного обеспечения оптовой торговли бакалейными товарами. Даны рекомендации по применению системы управления для анализа экономических результатов оптовой торговли и автоматического принятия решений по управлению товародвижением. Обосновано реформирование организационной структуры оптовой торговли, разработаны

рекомендации по созданию оптового продовольственного рынка в Центральном Казахстане.

Основные положения и результаты работы, выносимые на защиту.

1. Оптовая торговля является интегрированной системой участвующей в воспроизводственном комплексе «производство – оптовая торговля - розничная сеть». Результаты её функционирования оказывают существенное влияние на обеспечение населения Центрального Казахстана бакалейными товарами. Экономический потенциал оптовой торговли в период становления рыночных отношений отражает состояние экономики Республики Казахстан. В настоящее время функционируют только областные универсальные и межрайонные торговые оптовые базы, а оптовые торговые базы районного звена, законсервированы по причине ограниченности собственных средств, для осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Доля убыточных хозяйственных предприятий и организаций увеличилась с 1996 года по 2006 год с 63,8% до 75,6% от их общего числа, что в свою очередь привело к потере оптовой торговлей потребительской кооперации своей ниши на рынке потребительских товаров. Сегодня лишь 8 % розничного оборота потребительской кооперации Республики Казахстан обеспечивается внутрисистемной оптовой торговлей против 58% в 1990 году. В результате исследования выявлено, что оптовая торговля Казахского потребительского союза имеет самые низкие показатели торговой деятельности за 2006г. по отношению к оптовым предприятиям других форм собственности (табл.1).

Снизился до 2,4% удельный вес кооперативной оптовой торговли, в общем объеме оптового оборота. Издержки обращения составили 30,2%, что выше в 2 раза среднего показателя по предприятиям оптовой торговли в республике. Уровень ее убыточности составил – 6,9% к оптовому обороту. Результаты диссертационного исследования свидетельствуют о том, что пытаясь найти пути выхода из кризисного состояния, оптовые базы потребительской кооперации Республики Казахстан сами развивают собственную розничную сеть по торговле продовольственными товарами, которая составляет треть совокупного оборота базы. В ходе исследования предприятия попытались доказать, что предприятия оптовой торговли располагают значительным потенциалом для предоставления комплекса торгово-технологических услуг, хозяйствующим субъектам Центрального Казахстана, а также в целях увеличения доходов и повышения рентабельности, путем организации цехов по производству масла растительного, халвы, киселя и др. бакалейных товаров.

Таблица 1 - Распределение предприятий оптовой торговли по формам собственности и результаты их деятельности в 2006 г. в Республике Казахстан

	Форма собственности	Уд.вес в общем объеме оптового оборота, в %	В % к оптовому обороту:		
			доходы	издержки обращения	прибыль (убыток)
1.	всего	100	18,3	14,8	3,5
2.	государственных	6,0	22,7	20,6	2,1
3.	частных	70,3	20,6	15,3	5,3
4.	потребительской кооперации	2,4	23,3	30,2	-6,9
5.	других государств	21,3	17,0	14,5	2,5

Рассчитано автором на основе данных Агентства РК по статистике

2. Выгодное географическое положение, достаточно высокий экономический потенциал и происходящие перемены за счет приватизации и ликвидации государственной монополии на предприятиях пищевой промышленности агропромышленного комплекса Республики Казахстан являются благоприятными факторами формирования оптового оборота бакалейных товаров. Результаты исследования свидетельствуют о том, что увеличение объемов импорта бакалейных товаров является следствием медленного подъема производства в пищевой промышленности, вызванного снижением сельскохозяйственного производства. В этой связи для повышения эффективности производства бакалейных товаров существенное значение имеет использование иностранных технологий. Привлечение иностранных инвестиций способствует увеличению выпуска товаров, расширению экспорта с помощью иностранных партнеров. Основной формой привлечения иностранного капитала является создание транснациональных компаний стран Евразийского Экономического Сообщества. Поскольку предприятия будут подразделениями вертикально интегрированных межгосударственных ТНК, то применение трансфертных цен позволит снизить издержки производства и повысить ценовую конкуренцию. Исчезнет необходимость введение новых и продление действующих специальных защитных антидемпинговых и компенсационных мер в отношении импорта из этих стран. В итоге будет сформирован завершённый технологический цикл, продукция ТНК удовлетворит внутренние потребности не только стран Евразийского Экономического Сообщества, СНГ, но и частично Китая. Результаты исследования позволили разработать рекомендации по созданию ТНК для производства бакалейных товаров: сахара, масла растительного, детского

питания, киселя – на основе сельскохозяйственного и дикорастущего сырья, добыче соли - в России, Казахстане и Кыргызстане. Возможное погашение акциями предприятий части их задолженности перед их поставщиками (конверсия долгов в собственность) из других государств Евразийского Экономического Сообщества ускорит формирование транснациональных структур на базе предприятий этих стран.

3. Для предприятий оптовой торговли все актуальнее становятся вопросы сбалансированности спроса и предложения по отдельным позициям ассортимента бакалейных товаров. Большое значение в формировании товарных запасов имеют более гибкие условия при заключении договоров купли- продажи с предприятиями пищевой промышленности. В ходе исследования выявлено, что недостаточно четко изложенный текст договора купли - продажи при несовершенстве законодательства Республики Казахстан отрицательно отражается на хозяйственной деятельности предприятия оптовой торговли. Проведенные исследования показали, что необходимо включать в договоры разделы: «Форс-мажорные условия» с указанием причин освобождения от имущественной ответственности сторон. «Базисные условия поставки» с указанием оплаты: погрузочно-разгрузочных работ, страхования груза сторонами. «Транспортные условия» с указанием вида транспорта, тарифов оплаты за транспортные услуги. В разделе «Цена» указывать «плавающую» цену, изменяющуюся в определенных пределах в зависимости от конъюнктуры на мировых биржах и аукционах, так как бакалейные товары на мировых рынках реализуются через биржи и аукционы. В результате проведенного исследования предложено, стимулировать предприятия пищевой промышленности на заключение договоров купли - продажи товаров с предприятиями оптовой торговли с гарантией оказания бесплатных дополнительных услуг: предоставление бесплатных образцов товаров; предоставление дополнительных скидок; рекламных услуг; премий. Также целесообразным является развитие и внедрение франчайзинга в оптовой торговле бакалейными товарами, т.е. покупка торговой марки и обеспечение комплекса торгово-франчайзинговых услуг в процессе товароснабжения розничной торговой сети.

4. Анализ коммерческой работы на предприятиях оптовой торговли показывает, что до сих пор работники ориентируются преимущественно на свою интуицию и опыт, что приводит к серьезным ошибкам. Существующие системы комплексной автоматизации предприятий оптовой торговли берут на себя финансово-экономический анализ, управление коммерческими операциями, складской и бухгалтерский учет, учет кадров, но не содержат механизмов адаптации коммерческой деятельности к конъюнктуре рынка. Эти

системы должны иметь высокую способность адаптации к изменениям конъюнктуры.

Адаптацию предприятия оптовой торговли к конъюнктуре рынка, можно определить, как систему мероприятий, направленных на такое изменение состояния товародвижения, которое позволит ей приспособиться к сложившейся во внешней среде ситуации.

Ядром системы управления является расчет коэффициентов товарооборачиваемости, прибыльности, участия склада в общем объеме реализации товара, для механизма распределения товаров по принципу получения максимальной наценки с каждого рубля вложенного в товарные запасы. Анализ показателей осуществляется по каждой товарной позиции ассортимента бакалейных товаров на каждом складе. Основой для анализа служат данные по торговой наценке и скорости реализации товарных запасов. Неадекватная реакция на изменения рыночной конъюнктуры (колебания спроса) в ТОО «Номад» в 2003-2005 г. приводила то к заговариванию, то, наоборот, к отсутствию необходимого ассортимента и объема товарных запасов. Автором произведены расчеты динамики оборачиваемости вложенных в товары оборотных средств, по оптимальному распределению поступающих товаров (товарных запасов), эффективности торговли отдельными группами бакалейных товаров, определению наиболее прибыльных товаров и формированию заявок на приобретение данных товаров у производителей. В ходе диссертационного исследования в ТОО «Номад» было выявлено, что наиболее прибыльным товаром является «Сахар-песок» склад в г.Темиртау имеет более предпочтительную динамику соотношения товарных запасов, данной ассортиментной позиции, и скорости их реализации. В ходе исследования показано, что следует увязывать расчет необходимого количества товарных запасов в зависимости от сезонных колебаний спроса покупателей с производством бакалейных товаров, тщательно подходить к выбору поставщиков отдельных групп.

В связи с этим формирование товарных запасов должно быть сориентировано на изменение структуры товарного ассортимента в сторону увеличения доли наиболее прибыльных товаров. Это позволит также в определенной мере снизить степень риска, сократить издержки обращения при принятии решений о закупке товаров и получить максимальную прибыль.

Автором предложено использовать АСУ «Реализация» и Интернет – коммерцию для совершенствования управления и формирования товарных запасов. Преимущества перехода на АСУ «Реализация» представлены в (табл.2). В результате внедрения АСУ «Реализация» на предприятии оптовой торговли возрастает скорость обмена информацией; уменьшается количество

ошибок в учете; уменьшается объем «бумажной» работы; совмещаются ранее разрозненные информационные блоки.

Таблица 2 - Основные отличия перехода на АСУ «Реализация» в предпринятных оптовой торговли

№	Содержание работ	Сложившаяся практика выполнения работ	Технология выполнения работ после внедрения системы
1.	Составление заявок на поставку товаров на склады, магазины-склады	Осуществляется вручную	Отсутствует необходимость в составлении подобных заявок
2.	Формирование товарно-транспортных накладных	Осуществляется вручную	Осуществляется автоматически
3.	Формирование заявок на приобретение товара	Осуществляется вручную	Осуществляется автоматически
4.	Получение информации о товарных остатках	Отчеты о товарных остатках заполненных вручную	Информация формируется автоматически
5.	Получение аналитических данных по динамике и структуре товародвижения	Данная возможность отсутствует	Информация формируется автоматически
6.	Ввод ежедневных отчетов о реализации	Осуществляется двумя операторами в течение вечера после торгового дня	Автоматическое сканирование этикеток со штриховыми кодами (0.5 секунд на этикетку)
7.	Проведение инвентаризации на складах, магазинах-складах	Осуществляется товароведами вручную	Осуществляется с использованием сканирования этикеток со штриховыми кодами
8.	Ведение бухгалтерского учета и контроля расчетов с поставщиками товара на реализацию	Осуществляется полуавтоматически при помощи программиста, бухгалтера, оператора	Осуществляется автоматически

5. Потенциалом в коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли обладает стимулирование реализации бакалейных товаров, которое

предполагает использование определенных методов и приемов для усиления заинтересованности предприятий розничной торговли. Предприятия оптовой торговли применяют эти методы в следующих случаях:

- наличие на рынке множества товаров с одинаковыми потребительскими свойствами, к которым относятся бакалейные товары;
- поддержание реализации товаров на определенном уровне;
- повышение осведомленности покупателей об ассортименте товаров с последующим оживлением падающего спроса на товары.

Результаты исследования позволили разработать рекомендации по реформированию организационной структуры деятельности оптовых баз и розничной торговой сети путем создания оптово-розничных ассоциаций (рис.1) Оптово-розничные ассоциации смогут объединить свои средства для совместного решения общих для них функций по закупке, хранению, снабжению товарами своих магазинов.

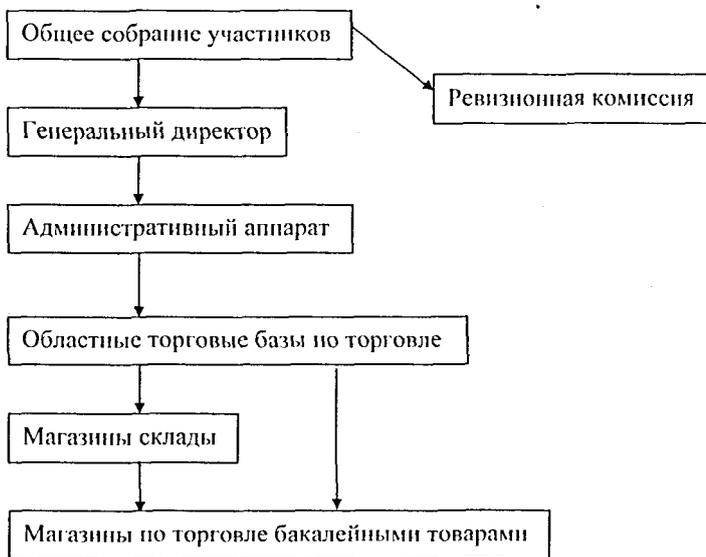


Рисунок 1. Примерная организационная структура оптово-розничной ассоциации по торговле бакалейными товарами в Центральном Казахстане.

Участниками оптово-розничной ассоциации могут быть ТОО «Бакалея», ТОО «Карагандинская межрайбаза», розничная сеть ТОО «ABS», магазины-склады ТОО «Номад», отделы по продаже бакалейных товаров ТОО «Руан», ТОО «Цирконий», магазины эконом – класса финансово-промышленных групп

«Молодежно-жилищный комплекс», «Абзал», «Аян», «Раха». Привлекательность этих магазинов эконом - класса состоит в том, что они используют самообслуживание, ориентированы на относительно дешевые технологии хранения, выкладки товаров, применяют сравнительно низкий уровень торговых надбавок, особенно на бакалейные товары, по которым покупатели выявляют уровень цен в том или ином предприятии торговли. Структура аппарата управления должна включать секторы: коммерции и маркетинга, информационно-вычислительное обслуживание, учетно-экономическое, юридическое, сервисное обслуживание, призванные осуществлять товароснабжения розничной сети бакалейными товарами, определяющими профиль оптово-розничной ассоциации.

Реформирование организационной структуры деятельности районных оптовых баз и низовых кооперативных организаций и предприятий на наш взгляд, должно происходить поэтапно. Организация сети филиалов на арендуемых складских площадях райпотребсоюзов и райпо в удаленных районах Центрального Казахстана, к которым относятся: г.Балхаш, г.Жезказган, г.Каражал, г.Приозерск, Каркаралинский, Улытауский, Актогайский, Жанааркинский, Нуринский районы позволит также расширить рынок оптовых услуг разным потребителям. Доля опта в обороте этих районов составляет 12-13%, что дает определенный доход оптовому звену. Предлагается экономически стимулировать их руководителей в зависимости от объема оборота, реализуемого через торговую сеть района.

Сокращение объемов оптового оборота сопровождается реформированием организационной структуры оптовой торговли в регионе. С целью совершенствования управления оптовым оборотом и определения его влияния на процесс реформирования организационной структуры автором, был произведен микроэкономический анализ показателей эффективности работы, исследуемых предприятий оптовой торговли. Группировка предприятий производилась в зависимости от размера оптового оборота и средних издержек обращения (табл.3).

Таблица 3 - Результаты группировки предприятий оптовой торговли по объему оптового оборота бакалейных товаров в Центральном Казахстане

Оптовый оборот млн. руб.	Средние издержки обращения на руб. оборота
До 10	0,6
11-20	0,4
21-30	0,23
31-40	0,11
41-50	0,33
51-60	0,45
61-70	0,5

Расчитано автором по данным Управления статистики Карагандинской обл.

Исследования показали, что с ростом оптового оборота на 10 млн. руб., изменения в средних издержках обращения составляют: в мелких предприятиях оптовой торговли от 0,4 до 0,5 к которым относятся ТОО «Руан», ТОО «Карагандинская межрайбаза», ТОО «ABS», ТОО «Цирконий». Средних от 0,1 до 0,2, - ТОО «Бакалея» и ТОО «Номад», в крупных от 0,3 до 0,4 руб. Важно отметить, что данные изменения средних издержек обращения в пределах от 0,1 до 0,2 руб. на 1 руб. оптового оборота зависят от объема оптового оборота, который равен 39,87 млн. руб. и носят устойчивый характер.

При росте оптового оборота средние издержки сначала снижаются, потом возрастают. На рис.2. показан ряд кривых, которые представляют собой средние издержки обращения в ТОО «Номад».

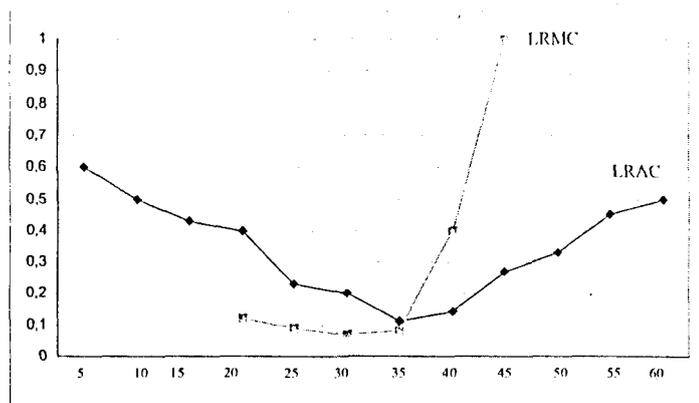


Рисунок 2. Зависимость уровня издержек обращения от объема оптового оборота

LRMC – кривая идеальных издержек обращения

LRAC – кривая долгосрочных средних издержек обращения

Все кривые отличаются по объему оптового оборота, при котором они достигают своих минимальных значений. Таким образом, минимальные издержки присущи средним по размеру предприятиям оптовой торговли Центрального Казахстана – ТОО «Бакалея» и ТОО «Номад».

Исследования показали, что форма кривой долгосрочных средних издержек (LRAC) является U-образной. Форма кривой средних издержек обращения отражает наличие положительной и отрицательной экономии от масштаба: более мелкие предприятия оптовой торговли имеют преимущества в величине издержек над своими более крупными конкурентами при прочих равных условиях. Долговременная кривая идеальных издержек (LRMC) пересекает долговременную кривую средних издержек в точке q_1 – долговременных минимальных средних издержках. А это значит, что при любом более низком объеме оптового оборота (это менее 40 млн. руб.)

предельный доход выше предельных издержек. Но при объеме оптового оборота выше q_2 (45 млн. руб.) предельные издержки больше предельного дохода и поэтому приведут к сокращению прибыли.

Таким образом, мы видим, что в условиях конкуренции на долговременном этапе максимальная прибыль более характерна для средних по размеру оптового оборота предприятий, таких как: ТОО «Номад», ТОО «Бакалея», торгующих бакалейными товарами.

В диссертации предложены направления реформирования организационной структуры оптовой торговли бакалейными товарами в Центральном Казахстане (табл.4).

Таблица 4 - Направления реформирования организационной структуры оптовой торговли бакалейными товарами в Центральном Казахстане

Варианты	Всего	Доля предприятий в регионе		
		Мелкие	Средние	Крупные
Существующий	100%	76%	23%	1%
Прогнозируемый	100%	47%	51%	2%

В ходе исследования выявлено, что реформирование организационной структуры оптовой торговли бакалейными товарами на региональном уровне будет сопровождаться развитием мелких и средних предприятий оптовой торговли в прогнозируемом соотношении (47:51).

Предлагаемая методика расчета, по нашему мнению может быть использована при распределении средств, выделяемых из государственного бюджета для поддержки предприятий оптовой торговли, участвующих осуществлении социально значимых программ. Объем прибыли предприятия оптовой торговли в значительной степени зависит от суммы его налоговых платежей. В условиях Республики Казахстан налоги, осуществляемые за счет прибыли, уменьшаются на сумму разрешенных действующим законодательством налоговых льгот и скидок, которые предоставляются предприятиям торговли, участвующим в выполнении социально значимых программ. На основании результатов результатов хозяйственной деятельности, государственные исполнительные органы (акиматы), включают предприятие оптовой торговли в состав участников выполнения таких программ. В ходе исследования установлено, что программирование структурных преобразований оптовой торговли Центрального Казахстана может быть реализовано с помощью программы «Стратегия территориального развития Карагандинской области до 2015г.», включая создание «Социально-предпринимательской корпорации Сары-Арка».

На основе изучения российского и зарубежного опыта функционирования оптовых продовольственных рынков автором предлагаются этапы создания

оптового продовольственного рынка с учетом специфики Центрального Казахстана (рис.3).

ТОО «Карагандинская межрайбаза» может внести свой пай в виде земельного участка и зданий, ТОО «Бакалея» и остальные учредители пан - в денежной форме. Инициатива в создании этого рынка должна быть не только сверху от акимата г. Караганды, но и снизу от предприятий оптовой торговли, пищевой промышленности и розничной сети. Прогнозно-индикативная методология, использованная для прогнозирования явлений рыночного типа, и явившаяся методологической базой исследования, позволила нам в определенной мере охарактеризовать структуру объемов закупок товаров для оптового продовольственного рынка.

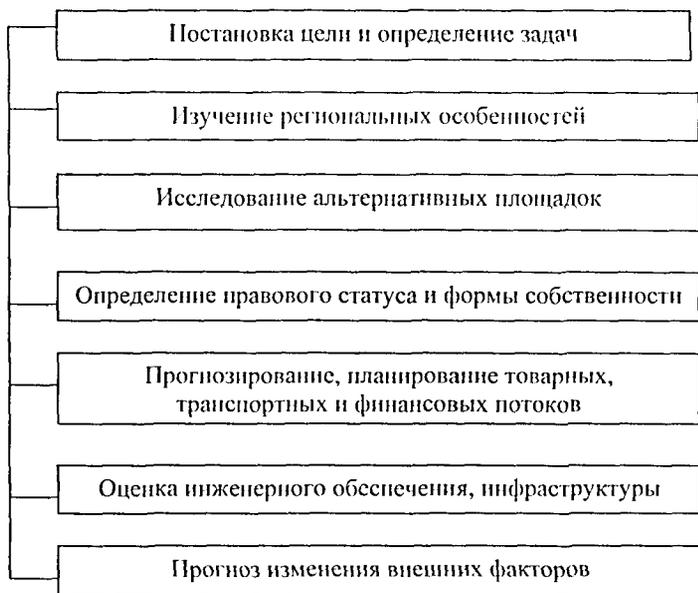


Рисунок 3. Этапы создания оптового продовольственного рынка.

Это закупки в Центральном Казахстане – 25%, в соседних областях – 25%, в других областях Республики Казахстан – 30%, в других государствах – 20%. Доля реализации товаров, произведенных в Центральном Казахстане, прогнозируется на уровне 20%, соседних областей – 20%, других областей Республики Казахстан – 50%, других государств – 10%.

Приоритетными в деятельности оптовых посредников по оказанию дополнительных услуг становятся услуги транспортно-экспедиционного характера, объем которых может увеличиваться в большинстве организаций. Их удельный вес в общей сумме оборота коммерческо-посреднических структур достигнет 15-20%. Интеграция и специализация оптовых посредников

будет сопровождаться организацией складского обслуживания, развитием складской сети как важнейшего элемента рыночной инфраструктуры.

Создание оптового продовольственного рынка будет способствовать:

- повышению качества бакалейных товаров;
- снижению и стабилизации цен на бакалейные товары;
- увеличению объемов производства сельхозпродукции;
- рационализации товародвижения за счет сокращения звенности;
- созданию дополнительных рабочих мест и поступлению дополнительных финансовых средств, в бюджет региона.

Практическая реализация предложенных мер будет способствовать повышению эффективности процесса товародвижения в оптовой торговле, реальному насыщению потребительского рынка отечественными товарами, следовательно, более полному удовлетворению потребностей населения.

Основные положения диссертации изложены в следующих публикациях.

Рекомендованных ВАК РФ:

1. Козлова Н.И. Методологические основы анализа оптовой торговли бакалейными товарами в Центральном Казахстане. //Вестник КарГУ. Серия Экономика - № 1 (37) - Караганда: КарГУ, 2005 (1,0 п.л.)
2. Козлова Н.И. Анализ деятельности предприятий оптовой торговли бакалейными товарами. //Вестник КарГУ. Серия Экономика - №3 (43) - Караганда: КарГУ, 2006 (0,75 п.л.)

В других изданиях:

3. Козлова Н.И. Основные направления повышения эффективности товародвижения в потребительской кооперации. // Роль потребительской кооперации в становлении и развитии социалистического образа жизни. /Материалы межвузовской научно-теоретической конференции. Сборник тезисов докладов. – Караганда: ККИЦ, 1985(0,2 п.л.)
4. Козлова Н.И. Проблемы контроля качества товаров в торговле. //Рыночные механизмы и экономика региона. /Материалы региональной научно-практической конференции. Сборник тезисов докладов. – Караганда: Каз.ИПК, 1993 (0,1 п.л.)
5. Козлова Н.И. Коммерческая деятельность на мировом рынке, осуществляемая через торгово-посредническое звено. // Проблемы теории и практики перехода к рыночной экономике. Сборник научных трудов - Караганда: КарГУ, 1997(0,4 п.л.)
6. Козлова Н.И. Состояние спроса населения на безалкогольные напитки в Центральном Казахстане. // Проблемы менеджмента и рынка. /Материалы II международной научной конференции. Сборник трудов - Оренбург: ОренбургГУ, 1997(0,4 п.л.)
7. Козлова Н.И. Основные направления регулирования международных коммерческих операций в Республике Казахстан. // Наука и образование

- ведущий фактор стратегии Казахстана – 2030./Материалы международной научной конференции. Сборник трудов. – Караганда: КарГТУ, 1998 (0,3 п.л.)
8. Козлова Н.И. Эффективность товародвижения в оптовой торговле Республики Казахстан в условиях рынка. Сборник научных статей ППС, аспирантов и студентов КарГУ им. Е.А. Букетова. – Караганда: КарГУ, 1999 (0,4 п.л.)
 9. Козлова Н.И. Рынок сахара в Республике Казахстан. // Казахстан на пороге XXI века: человек, наука, экономика. /Материалы международной научно-практической конференции. – Караганда: КЭУ, 1999 (0,5 п.л.)
 10. Козлова Н.И. Состояние и развитие международного рынка сахара. //Стратегия развития конкурентоспособности экономики РК: цели, приоритеты и основные направления. Сборник научных трудов. - Караганда: КарГУ, 2000 (0,5 п.л.)
 11. Козлова Н.И. Состояние конкуренции на рынке сахара Центрального Казахстана. // Проблемы менеджмента и рынка. /Материалы V Международной научной конференции. Сборник трудов. - Оренбург: : ОренбургГУ, 2000 (0,3 п.л.)
 12. Козлова Н.И. Проблемы потребления и производства сахара в Республики Казахстан. //Проблемы экономики и международного бизнеса. Сборник научных статей.- Караганда: КарГУ, 2000 (0,4 п.л.)
 13. Козлова Н.И. Учение А.В. Чаянова о сельской кооперации применительно к нынешней ситуации в Республике Казахстан. //Место и роль кооперативного движения в свете новых социально-экономических тенденций. /Материалы международной научной конференции.- Караганда: КЭУ, 2001 (0,3 п.л.)
 14. Козлова Н.И. Совершенствование оптовой торговли как фактор экономического развития региона. //Политика экономического роста Республики Казахстан: теория и практика реализации. /Материалы республиканской научно-практической конференции: – Караганда: КарГУ, 2003 (0,3 п.л.)
 15. Козлова Н.И. Проблемы формирования транснациональных компаний в Республике Казахстан. //Интеграция в мировую экономическую систему стран с трансформационной экономикой. / Материалы международной научно-практической конференции /КарГУ. – Караганда: КарГУ, 2004 (0,13 п.л.)
 16. Козлова Н.И. Роль и место оптовой торговли в рыночной инфраструктуре. //Академик Е.А.Букетов – ученый, педагог, мыслитель. /Материалы международной научно- практической конференции. (Т. 2) – Караганда: КарГУ, 2005 (0.1п.л.)
 17. Козлова Н.И. Развитие коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли Центрального Казахстана. //Ускорение развития казахстанского общества в условиях экономической, политической и социальной модернизации: стратегия инновационного прорыва. /Материалы международной научно-практической конференции. - Караганда: КЭУ, 2006 (0,5 п.л.)

Козлова Надежда Ивановна

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ БАКАЛЕЙНЫМИ
ТОВАРАМИ В ЦЕНТРАЛЬНОМ КАЗАХСТАНЕ**

**Специальность 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством»
(экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами - сфера услуг)
Специальность 08.00.14 - «Мировая экономика»**

**Автореферат
диссертации на соискание ученой степени кандидата
экономических наук**

Подписано к печати 26.03.2007 г.
Объем 1,25 п.л. Тираж 100 экз.

Российский университет кооперации
141014, Московская обл., г. Мытищи,
ул. В.Волошиной 12.