DOI: 10.17117/na.2015.12.01.181

Поступила (Received): 19.12.2015

<http://ucom.ru/doc/na.2015.12.01.181.pdf>

Канзычаков И.Г. Направления функционирования современных предприятий

Kanzychakov I.G.
Directions of functioning of modern enterprises

В данной статье рассмотрены основные виды деятельности для функционирования современного предприятия. Приведенные виды деятельности рассмотрены в единой концепции предприятий, таких как: производственные предприятия; торговые организации; предприятия, задействованные в сфере услуг

Ключевые слова: функционирование, предприятие, виды деятельности

This article describes the major activities for the operation of a modern enterprise. These activities are considered in a unified concept of enterprises, such as manufacturing plants; trade organizations; enterprise involved in the service sector

Key words: functioning, enterprise, activities

Канзычаков Игорь Геннадьевич

Аспирант

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21

Kanzychakov Igor Gennadevich

Graduate

St. Petersburg state university of economics
St. Petersburg, Sadovaya st., 21

Предприятие является основным хозяйствующим субъектом национальной экономики, а, следовательно, формирует и приумножает национальное богатство положительно влияя на экономический рост. В связи с этим необходимо понимать, что для осуществления экономической деятельности и максимизации прибыли, в функционировании предприятия можно выделить следующие виды деятельности: производственная (исполнение обязательств), коммерческая, маркетинговая и финансовая деятельность [3, с. 388]. Также стоит упомянуть, что предприятие может осуществлять хозяйственную деятельность в следующих сферах: производство, услуги, торговля. Каждая из этих сфер имеет собственные отличительные особенности ведения той или иной деятельности. Но мы будем рассматривать их в единой концепции, так как и производственное предприятие, и торговое предприятие, и предприятие сферы услуг имеют общие характеристики, которые можно отразить, как в схожести видов деятельности, так и в основных факторах: трудовые ресурсы и бизнес-процессы.

Основной деятельностью любого предприятия является производственный процесс. Предприятие для осуществления законной деятельности, должно произвести товар, поставить заказчику или конечному потребителю, либо

выполнить обязательства перед заказчиком услуг (в случае если речь идет о сфере услуг) [4, с. 24].

Производственный процесс на предприятии производственного типа состоит из следующих процессов:

1. основные – это технологические процессы, в ходе которых происходит изготовление готовой продукции;
2. вспомогательные – это процессы, которые обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов;
3. обслуживающие – это процессы, связанные с обслуживанием как основных, так и вспомогательных процессов и не создающие продукцию (хранение, транспортировка, контроль и т.д.) [2, с. 248].

Рабочий процесс на торговом предприятии состоит из следующих базовых функций:

- формирование ассортимента товаров;
- организация закупок товара;
- доведение предметов потребления до конечного потребителя.
- сокращение издержек в сфере потребления (затраты покупателей на приобретение товаров) путем совершенствования технологии продаж, информационных услуг и т.п.

Рабочий процесс на предприятии сферы услуг может состоять из следующих функций:

- выявление потребностей заказчика услуг;
- составление и согласовывание технического задания на реализацию услуги;
- исполнение обязательств исполнителя перед заказчиком услуг [5, с. 22].

Коммерческая деятельность предприятия является неотъемлемой частью функционирования любой фирмы и представляет собой часть предпринимательской деятельности на рынке и отличается от нее лишь тем, что не охватывает сам процесс производства товара или оказания услуги.

В широком смысле любая организация, предлагающая на рынок продукты труда своих сотрудников, может быть отнесена к категории субъектов продажи. Важно учитывать, что, если данный субъект предполагает получение доходов от продажи (сбыта) товаров или оказания услуг, превышающих по размеру затраты на их создание, то его деятельность принято квалифицировать как коммерческую. Аналогичным образом формируется и представление о деятельности по приобретению сырья, материалов и изделий для производства товаров и оказания услуг [1].

Если рассматривать коммерческую деятельность (продажа, сбыт) в форме единой концепции предприятия, то можно выделить следующую последовательность действий для осуществления процесса продажи:

- 1) Генерация заявок на покупку товара или реализации услуги от потенциальных клиентов/покупателей. Бывает двух видов: исходящие заявки и входящие заявки. При генерации исходящих заявок, менеджер самостоятельно связывается с потенциальными клиентами. А при входящих заявках, получает четкий запрос на продажу/реализацию услуг.

2) Выявление потребностей клиента/потребителя.

3) Согласование условий сделки. В данный пункт может включаться: выставление коммерческого предложения, процесс переговоров, согласование деталей.

4) Заключение договора. Оплата товаров или услуг.

Финансовая деятельность предприятия является процессом практической реализации функций предприятия, которые связаны с формированием и использованием его финансовых ресурсов для обеспечения экономического развития. Она осуществляется на всех этапах жизненного цикла предприятия, начиная от создания, заканчивая ликвидацией. Всю совокупность финансовых отношений можно охарактеризовать как: внешняя и внутренняя.

Внешние финансовые отношения содержат:

1) Отношения с государственными органами: налоговые службы, государственные фонды и пр.

2) Отношения с предприятиями финансово-инвестиционной деятельности: банки, страховые организации, инвестиционные фонды и пр.

3) Отношения с предприятиями операционной деятельности: поставщики сырья/товаров, логистические компании, подрядчики по осуществлению рекламной деятельности и пр.

Внутренние финансовые отношения:

1) Отношения с учредителями/акционерами.

2) Отношения с персоналом.

3) Отношения между различными структурными подразделениями предприятия.

Маркетинговая деятельность предприятия направлена на увеличение узнаваемости фирмы, товара или услуги и в конечном итоге несет в себе увеличение коммерческого успеха предприятия. Ее можно разделить на:

– сбор данных, который в себя включает различную маркетинговую информацию: маркетинговые исследования, конкурентная разведка, потребительская активность и др.;

– анализ полученной маркетинговой информации и принятие маркетинговых решений: сегментирование целевой аудитории, позиционирование товара или услуги, ценообразование и др.;

– реализация маркетинговых мероприятий на основе анализа информации: выбор каналов взаимодействия с целевой аудиторией, проведение акций по усилению покупательской способности и др.;

– координация и контроль проведения маркетинговых мероприятий.

Рассматривая предприятие в рамках единой концепции, можно, в качестве заключения, указать на повышение значимости двух факторов, которые присущи всем видам деятельности и всем сферам, а именно: рабочая сила (трудовые ресурсы) и процессы взаимодействия между отделами предприятия (бизнес-процессы).

Важнейшим фактором развития и существования любого предприятия является рабочая сила – те самые люди, которые производят товар, продают этот

товар или услугу, участвуют в проведении финансовых потоков, либо же способствуют наилучшему позиционированию продукта на рынке. Поэтому привлечение квалифицированных сотрудников является одной из основных задач по созданию, существованию и развитию предприятия.

Второй фактор – взаимодействие между структурными подразделениями предприятия или бизнес-процессы. Так как если каждый из отделов/подразделений выполняет свою работу добросовестно, но при этом происходят проблемы во взаимодействии, то предприятие не сможет выполнять никаких функций по нормальному существованию организации.

Список используемых источников:

1. Третьяк С.Н. *Коммерческая деятельность: Ч. I. Основы теории и организации*. Хабаровск. URL: <http://www.aup.ru/books/m164>
2. Непомнящий Е.Г. *Экономика и управление предприятием*. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1997. 374 с.
3. *Основы теоретической экономики*. СПб.: Питер, 2014. 512 с.
4. Харламов А.В., Харламова Т.Л. *Управление развитием предприятия и минимизация рисков привлечения внешних ресурсов // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности*. 2014. № 3(7). С. 22-26.
5. Харламова Т.Л. *Направления эффективного воздействия на организационное поведение предпринимательских структур в торговле // Развитие организационного поведения на предприятиях торговли: теория и практика применения*. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2009. С. 16-36.

© 2015, Канзычаков И.Г.
Направления функционирования современных предприятий

© 2015, Kanzychakov I.G.
Directions of functioning of modern enterprises