

Грицук В.С.
Макарова Н.Н., ст. преп.
*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», г. Гомель*

НАПРАВЛЕНИЯ УСКОРЕНИЯ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ КОБРИНСКОГО РАЙПО

В условиях рыночной экономики у многих организаций остро стоит вопрос об ускорении оборачиваемости товарных запасов. В свою очередь, состояние товарных запасов, ускорение их оборачиваемости зависит от правильно поставленной работы по увеличению объемов продаж. Не являются исключением и торговые объекты Кобринского райпо.

Одной из ключевых проблем райпо является несовершенство ассортиментной политики. Неполный и неустойчивый ассортимент ведет к снижению розничного товарооборота, снижению имиджа торговой организации в глазах покупателей. В связи с постоянно растущей конкуренцией в розничной торговле, придя в магазин и не увидев там тех товаров, которые ему необходимы, покупатель, вероятнее всего не станет постоянным клиентом данного торгового объекта.

Для того чтобы сделать ассортимент более полным и устойчивым, необходимо при разработке ассортиментных перечней включать в них наряду с социально значимыми товарами, на многие из которых установлен предельный размер торговой надбавки, и торговля которыми является заведомо убыточной, товары высоко рентабельные и обеспечивающие прибыльную работу всего магазина.

Необходимо подчеркнуть, что зафиксировать постоянно меняющиеся потребности населения на определенные товары с помощью традиционных методов оценки удовлетворенного и неудовлетворенного спроса сегодня становится все труднее и труднее. Покупатель под воздействием средств массовой информации и быстро развивающихся средств связи давно уже перестал быть тем покупателем, с которым сталкивалась торговля 10-20 лет назад, а методы учета и регистрации спроса в большинстве организаций торговли остались по-прежнему неизменными. Поэтому в магазине необходимо анализировать объемы продаж товаров по каждой группе. Также следует уделить значительное внимание изучению рынка, усовершенствования рекламной деятельности.

Учитывая специфику деятельности райпо и тенденции его развития, а также объективные преимущества, целесообразно строить рекламную политику на основе адресно-комплексного принципа. Реклама райпо должна быть адресной и направлена на полноценный охват рынка района. Очевидно, что каждой группе клиентов должны соответствовать свои рекламоносители, оригинальным должно быть и содержание рекламы. Также целесообразно, чтобы вокруг райпо было единое «рекламное пространство», т.к. психологически близкорасположенная рекламная продукция воспринимается как имеющая отношение к данному комплексу.

В частности, для эффективной реализации политики управления товарными запасами, необходимо информировать граждан о проводимой распродаже путем распространения печатных листовок в Кобрине и районе.

В городе Кобрин используются следующие средства стимулирования:

- ценовые скидки;
- скидки на вторую и последующую покупку;
- ценовые скидки в определённые часы работы магазина;
- дисконтные программы;
- накопительные дисконтные карты.

Привлечение покупателей может отразиться в повышении товарооборота и возрастании скорости оборота товарных запасов.

Проанализируем данные о средних товарных запасах за 2014-2015 год, а также их товарооборачиваемость и соответствие плану. Из табл. 1 видно, что время обращения товаров в Кобринском райпо ускорилось на 3 дня по сравнению с 2014 годом и на 1 день по сравнению с планом, в разгах оборачиваемость товаров увеличилась на 1 день.

Кобринское райпо должно стремиться к оптимизации товарооборачиваемости, так как в результате ее ускорения:

- в большей степени удовлетворяется покупательский спрос;
- улучшается финансовое состояние организации, так как быстрее высвобождаются средства, вложенные в товар, которые можно направить на расчеты с поставщиками, банком, бюджетом.

Таблица 1 – Средние товарные запасы и товарооборачиваемость Кобринского райпо за 2014–2015 гг.

Показатели	Годы				Отклонение (+/-)		Темп роста, %
	2014	2015			от плана	от 2014г.	
		план	факт	% выполнения плана			
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Розничный товароборот, млн р.	162145	176655	155872	88,2	-20783	-6 273	96,13

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
2. Однодневный товарооборот, млн р.	450	491	433	88,2	-58	-17	96,14
3. Средние товарные запасы, млн р.	17343,9	17589	15228,4	86,6	-2361	-2116	87,8
4. Время обращения товаров, дней	38,5	35,84	35,2	98,1	-1	-3	91,33
5. Скорость обращения товаров, раз	9,3	10,04	10,2	101,9	0	1	109,49

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных организации

Углубленное изучение рынка разрешит максимально оптимизировать структуру товарных запасов. Нужно уменьшить ассортимент товаров, так как некоторые товары и товарные группы имеют очень медленную скорость оборота, повысить ее возможно лишь за счет проведения широкой рекламной компании, которая на данный момент и в ближайшем будущем есть экономически целесообразная.

Среди основных мероприятий по увеличению объемов розничного товарооборота и повышению качества торгового обслуживания населения можно отметить:

- приобретение торгового, холодильного оборудования и мебели для дооснащения и переоснащения магазинов (за счет собственных средств);
- открытие нового магазина (мини магазина) в Кобринском районе;
- обеспечение торгового обслуживания населения по продаже товаров садово-огороднического ассортимента в местах размещения садовых товариществ и дачных кооперативов через выездную торговлю;
- дальнейшее развитие активных форм торговли, проведение ярмарок, базаров, выставок-продаж.

Таким образом, предлагаемый комплекс мероприятий и запланированные показатели обеспечат повышение конкурентоспособности торговой организации на потребительском рынке товаров и услуг.

Для более эффективной работы организации в дальнейшем руководству следует принять меры по увеличению розничного товарооборота.

Основные возможные направления по увеличению товарооборота, способствующие нормализации и оптимизации товарных запасов:

- расширение ассортимента товаров на основе проведения маркетинговых исследований изучения спроса на тот или иной товар;
- увеличение частоты и налаживания ритмичности завоза товаров, пользующихся спросом;

- обеспечение рациональности товародвижения товаров от производства до потребителей;

- улучшение рекламы товаров;

- расширение рынка сбыта товаров, поиска перспективной рыночной ниши;

- улучшение управления товарными запасами и ускорение товарооборачиваемости, т.е. необходимо проведение инвентаризации товарных запасов с целью выявления залежалых запасов и реализации их со скидкой, что позволит высвободить оборотные средства, вложенные в товарные запасы, снизить потери товаров и другие торговые расходы;

- оптимизация ценовой политики (товары, замедляющие оборачиваемость активов, следует пускать в продажу по сниженным ценам).

Необходимо разрабатывать прогнозы развития розничного товарооборота на предстоящий период и вести оперативный контроль за ходом реализации прогнозов. Это позволит руководству организации и ее службам оперативно решать вопросы обеспечения и эффективности использования всех видов ресурсов, добиться ритмичного и равномерного развития розничного товарооборота по периодам года.