

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ

А. В. Макаров, студент

БГЭУ, г. Минск

Н. Н. Макарова, ст. преподаватель

УО «БТЭУ ПК», г. Гомель

В современных условиях хозяйствования перед торговыми организациями остро стоит задача выживания и обеспечения непрерывности развития, не упущение конкурентных преиму-

ществ. Торговая организация ОАО «Ника» не стало исключением. ОАО «Ника» – одна из ведущих торговых организаций Витебской области, специализирующихся на оптовой и розничной торговле. Отсчет своего существования компания ведет с июля 1992 года. Первоначально штатный состав предприятия составлял 26 человек, основным видом деятельности была оптовая торговля. Сегодня ОАО «Ника» – стабильное и успешное предприятие с хорошо отлаженной работой всех его составляющих, на котором трудится более 500 человек, являясь сетевой организацией с 6 подразделениями (магазинами). ОАО «Ника» регулярно удостоивается различных наград. Неоднократно предприятие было занесено на Доску почета г. Витебска. За 25 лет успешной работы налажены партнерские отношения с большинством крупнейших производителей Республики Беларусь. ОАО «Ника» является дилером СП ОАО «Спартак», ОАО «Гомельский жировой комбинат», ОАО «Лидские пищевые концентраты». Однако вопрос оборачиваемости товаров промышленной группы импортером, которых является ОАО «Ника», возникает все чаще.

Для проведения анализа по данной товарной группе использована программа Формуляр, которая позволяет управлять розничными торговыми объектами. Программа позволяет автоматизировать процессы учета и анализа товародвижения, обеспечить централизованное управление розничной торговой сетью в режиме реального времени. Проведено исследование по высокодоходным группам товаров промышленного назначения импортного производства. Так, делая запрос за октябрь месяц 2016 года имеем аналитическую таблицу следующего вида (табл. 1), такую же информацию получим за ноябрь – февраль месяцы, где отражены продажи, выручка и совокупный доход по подразделениям ОАО «Ника».

Таблица 1 – Отчет по продажам за 01.10.2016

Продажи	Выручка	Доход	Продажи	Выручка	Доход
Ника-1			ТЦ пром		
151	147,58	47,93	4 007	5 295,34	1 817,02

Однако данный массив информации не читаем для экономиста либо аналитика и руководителя организации. Поэтому, для более углубленного и детального анализа следует проводить исследования по всем товарным группам промышленного назначения. Проведена группировка товаров на 15 условных групп, где видно, в каком объеме происходит продажа товаров в количественном и денежном выражении, а также показан совокупный доход организации от продажи конкретной группы товаров (табл. 2).

Таблица 2 – Группировка товарных групп ОАО «Ника» за октябрь 2016 г.

Период	Октябрь 16					
	продажи, колич.	выручка	совокупный доход	процент от продажи, %	процент от выручки, %	процент от дохода, %
1	2	3	4	5	6	7
1. Женская гигиена	511	858,24	296,23	3,19	4,09	4,10
2. Освежители воздуха	692	1 628,95	578,89	4,32	7,76	8,01
3. Мешки для мусора	1 936	2 472,11	820,84	12,09	11,77	11,36
4. Синтетические моющие средства	37	74,07	26,14	0,23	0,35	0,36
5. Моющие и чистящие средства	1 680	1 731,85	563,32	10,49	8,25	7,79
6. Губки и мочалки бытовые	1 738	1 812,27	629,68	10,85	8,63	8,71
7. Прочее	801	1 235,19	434,26	5,00	5,88	6,01
8. Бумага	3 313	3 755,69	1 284,74	20,69	17,89	17,77
9. Средства для волос	117	323,24	119,5	0,73	1,54	1,65
10. Средства для тела	351	496,98	174,41	2,19	2,37	2,41

Продолж. табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
11. Зубная паста и щетки	1 033	1 812,86	634,04	6,45	8,63	8,77
12. Фольга, рукава, бумага для запекания	388	551,32	187,61	2,42	2,63	2,60
13. Ватные диски, ватные палочки, влажные салфетки	2 803	3 056,58	1 069,08	17,51	14,56	14,79
14. Мыло	585	1 145,85	395,3	3,65	5,46	5,47
15. Губки и мочалки для тела	27	41,22	14,79	0,17	0,20	0,20
<i>Итого за период по сети</i>	16 012	20 996,42	7 228,75	100,00	100,00	100,00

Проведя анализ реализации товарных групп за анализируемый период, выявлены три группы товаров, по которым наблюдается наибольшая доля реализации: ватные диски, ватные палочки, влажные салфетки; мешки для мусора; туалетная бумага.

Анализируя показатели деятельности ОАО «Ника» за период октябрь-февраль 2016–2017 гг., видно, что наилучшие месяцы в деятельности организации – ноябрь и декабрь, так процент от выручки реализации промышленной группы товаров в декабре месяце составил 23,72 % и от совокупного дохода – 24,03 % (табл. 3).

Таблица 3 – Показатели деятельности ОАО «Ника» за октябрь-февраль 2016–2017 гг. по реализации промышленной группы товаров

Подразделение	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Итого	Итого по сети
1	2	3	4	5	6	7	8
Продажи, колич.	16 012,00	15 426,00	15 745,00	14 553,00	7 141,00	68 877,00	68 877,00

Продолж. табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	20 996,42	20 903,16	22 262,67	19 885,49	9 803,04	93 850,78	93 850,78
Совокупный доход	7 228,75	7 539,54	7 864,83	6 804,43	3 292,18	32 729,73	32 729,73
Процент от продаж	23,25 %	22,40 %	22,86 %	21,13 %	10,37 %	100,00 %	
Процент от выручки	22,37 %	22,27 %	23,72 %	21,19 %	10,45 %	100,00 %	
Процент от дохода	22,09 %	23,04 %	24,03 %	20,79 %	10,06 %	100,00 %	
ТОП	3	2	1	4	5		

Источник: собственная разработка на основании приложений.

Для наглядного представления информации, используя возможности Microsoft Excel в построении диаграмм, представим долю каждого подразделения (магазина) в совокупном объеме продаж, выручке от реализации, совокупном доходе организации в графическом изображении. На основе проведенного анализа, выявлено, что наибольший удельный вес реализации промышленной группы товаров занимают магазины «Ника 2» и Торговый центр (промышленный отдел) – 25,7 %. Доля данных магазинов в выручке от реализации товаров и совокупном доходе также высокая. Однако, руководству организации следует принять ряд мероприятий по оптимизации товарных запасов по группам товаров «Синтетические моющие средства», «Средства для волос», «Средства для тела», «Губки и мочалки для тела», где реализация товаров очень медленная либо отсутствует полностью. Высвобожденные оборотные средства можно направить на закупку товаров, пользующихся спросом у населения, что приведет к увеличению объема продаж и повышению совокупного дохода организации торговли. После проведенного анализа принято решение о систематическом учете и контроле за реализацией промышленной группы товаров для обеспечения конкурентных позиций на рынке.