

В. И. Лауриненко

Научный руководитель

Т. В. Емельянова

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

О ПУТЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ПОРЕЧЬЕ БЕЛКООПСОЮЗА» В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Торгово-производственное унитарное предприятие «Поречье Белкоопсоюза» является многопрофильным по видам осуществляемой деятельности. Ввиду влияния различных объективных факторов, по итогам 2017 г. получен чистый убыток в сумме 758,4 тыс. р. Из восьми видов деятельности получена прибыль по четырем направлениям: жилищно-коммунальный комплекс, деятельность, связанная с передачей в субаренду помещений, оптовая торговля, маркетинговые услуги. Убыточны розничная торговля, общественное питание, станция технического обслуживания автомобилей, сауна.

Чистый убыток по розничной торговле составил 712,2 тыс. р. из-за падения объемов деятельности. Розничный товароборот торговли ТПУП «Поречье Белкоопсоюза» в 2017 г. составил 78,4% в сопоставимых ценах к уровню прошлого года при уровне валовой прибыли 17,6% и уровне расходов на реализацию 24,5% к выручке от реализации. 68,9% от общей суммы убытка было получено по универсаму «Родны кут» (пр-т Победителей, 17). Розничный товароборот универсама «Родны кут» составил 61,7% к уровню прошлого года. При том, что средний чек по данному магазину не изменился (5,6 р.), количество покупателей за год уменьшилось на 87,8 тыс. чел., или в среднем на 244 чел. в день. Ввиду экономической неэффективности данный магазин закрыт с июля 2017 г.

С целью стабилизации финансового состояния организации, выхода на безубыточную работу разработаны пути повышения эффективности деятельности, которые предусматривают меры по росту объемных показателей, позволяющие обеспечить по итогам 2018 г. получение чистой прибыли в сумме 245,3 тыс. р.

Основным направлением для достижения поставленного результата является развитие оптовой торговли по реализации одежды, чулочных изделий, чековой ленты и термоэтикеток. Планируется развитие нового вида деятельности – грузоперевозок. Из расчета осуществления 7 поездок с минимальным фрахтом (0,6 тыс. р.) ежемесячная прибыль с одной машины составит в месяц 4,2 тыс. р., годовой экономический эффект – 50,4 тыс. р., срок окупаемости проекта – 4 года 8 месяцев.

По розничной торговле планируется обеспечить объем розничного товарооборота 105,6% к уровню прошлого года за счет внедрения единых стандартов в технологии торговых процессов; организации работы с поставщиками по насыщению торговой сети расширенным ассортиментом товаров отечественных производителей; корректировки ассортимента с учетом сезонности; проведения работы по фирменным секциям с заключением отдельного договора с предоставлением скидок с цены на весь поставляемый ассортимент; продвижения товаров, поставляемых ТПУП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза», а также производимых под собственной торговой маркой Белкоопсоюза; обеспечения на постоянной основе выездной торговли на административных площадках г. Минска; открытия 10 торговых объектов по реализации непродовольственной группы товаров и других мероприятий.

По общественному питанию планируется репрофилирование кафетерия «Родны куток» в специализированный объект с использованием брендбука «Еда & Кофе» с расширением ассортимента кондитерских изделий, свежесдобной сдобно-булочной продукции, пицц, горячих напитков и др.