

Мокеев В.О.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Ю.Е. Галкина
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: vadim.mokeyev.96@bk.ru*

Анализ и совершенствование товарооборота торговой организации (на примере ИП Волкова М.Н.)

Одним из основных экономических показателей хозяйственной деятельности внешнеторгового предприятия является розничный товароборот — процесс обмена товаров на деньги. Товароборот характеризует процесс движения товаров посредством актов купли-продажи и выражается в объеме денежной выручки за проданные товары.

Развитие товарооборота торговых предприятий имеет большое значение в экономической и социальной политике страны. Это связано с тем, что товароборот характеризует масштабы и уровень удовлетворения спроса населения на товары, стимулирует развитие производства и способствует ускорению оборота капитала производственных предприятий, в значительной степени определяет масштабы внешнеэкономической деятельности, денежного оборота, бюджетных поступлений и других макроэкономических показателей. Товароборот является важнейшей характеристикой деятельности предприятия розничной торговли, отражает конечный результат хозяйственной деятельности предприятия торговли [1].

На рынке кормов в России два постоянных лидера: транснациональные компании «Марс» и «Нестле». В 2017 году обе смогли сохранить свои долевые позиции, несмотря на влияние роста курса валюты на стоимость импортных продуктов и сырья. Объем рынка зоотоваров в России в 2015 году вырос на 6,2%, в 2016 уменьшился на 1,5%, а в 2017 году вырос на 1,4% по сравнению к предыдущему году. Рынок зоотоваров в текущем году покажет скромный рост (в денежном выражении). Это результат экономической нестабильности в стране, растущей инфляции, повышения цен и уменьшения доходов россиян. А небольшой рост показателей будет обусловлен активными усилиями местных игроков, которые предлагают владельцам животных более доступные альтернативы зарубежным товарам [2].

Объектом исследования является магазин «Зоотовары», созданный в 2014 году. Организационно-правовая форма - «Индивидуальный предприниматель». (регулируется Федеральным законом от 23.06.2003г. №76-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц») [3]. Организация занимается розничной торговлей кормов, различных аксессуаров и препаратов для животных.

Прирост товарооборота в 2017 году составил 597 тыс.руб. произошел за счет увеличения количества реализованных товаров на 66,31%, что составило 395,89 тыс.руб., и в связи с увеличением розничных цен на товары товароборот увеличился на 201,11 тыс.руб или 33,68%.

В результате проведенного исследования было выявлено, что наибольшим спросом у покупателей пользуются:

- Корма для животных.
- Ветеринарные препараты.
- Аксессуары для животных.

Наибольший удельный вес в общем объеме товарооборота в 2016 и 2017 годах приходился на корма для животных 42,28% и 43,39% соответственно. Наименьший удельный вес приходится на товары для косметики и ухода за животными 3,3% в 2016 году и 2,2% в 2017 году. Игрушки для животных, переноски, клетки и вальеры, а также другие товары занимали менее 10% удельного веса в 2017 и 2016 годах. Спрос на товары остается, примерно на одном уровне на весь ассортимент магазина. Рост и падение не превышает 3%.

Увеличение товарооборота в магазине «Зоотовары» возможно следующими способами:

- Проведения различного рода акций (распродажа, сезонные скидки, скидки с крупной покупки и другое).

- Активная рекламная деятельность.
- Увеличения ассортимента предлагаемой продукции;
- Следует отдавать предпочтение продукции отечественных производителей.
- Производить закупки товаров следует не через посредников, а непосредственно у производителей. Большое внимание уделить заключению договоров с поставщиками.
- Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала - следует отправлять работников на повышение квалификации;

Стоит отметить, что в современной действительности надо уметь четко рассчитывать свои действия, то есть планировать, анализировать, выявлять тенденции и закономерности деятельности для более эффективного функционирования магазина. Применение вышеназванных мер заметно увеличит розничный товарооборот магазина.

Литература

1. Любушин Н.П. Экономический анализ, 3-е изд., перераб. и доп. – М.: 2013. – 370с.
2. ИК "Финам", <http://www.zooweb.ru/newsz/news/817/print/>.
3. Федеральный закон от 23 июня 2003г. №76-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц» (ред. от 3 декабря 2011г.) [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение «Гарант»: <http://base.garant.ru/12131475/> (дата обращения: 22.10.2016).