

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ (на примере магазина «Добрянка»)



Кириянова И.Е., студентка 5 курса, ЗТДБ -71,
Руководитель: О.В. Кондратьева, канд. экон. наук, доцент,
Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск



Оптимизация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях на сегодняшний день становится обязательным условием успешного функционирования розничной торговли в условиях интенсивно развивающихся рыночных отношений. Одна из основных задач, стоящих перед торговлей - снижение затрат на доведение товаров до потребителя, что достигается за счёт совершенствования организационно-технологических процессов как во всей системе товародвижения, так и в отдельных ее звеньях.

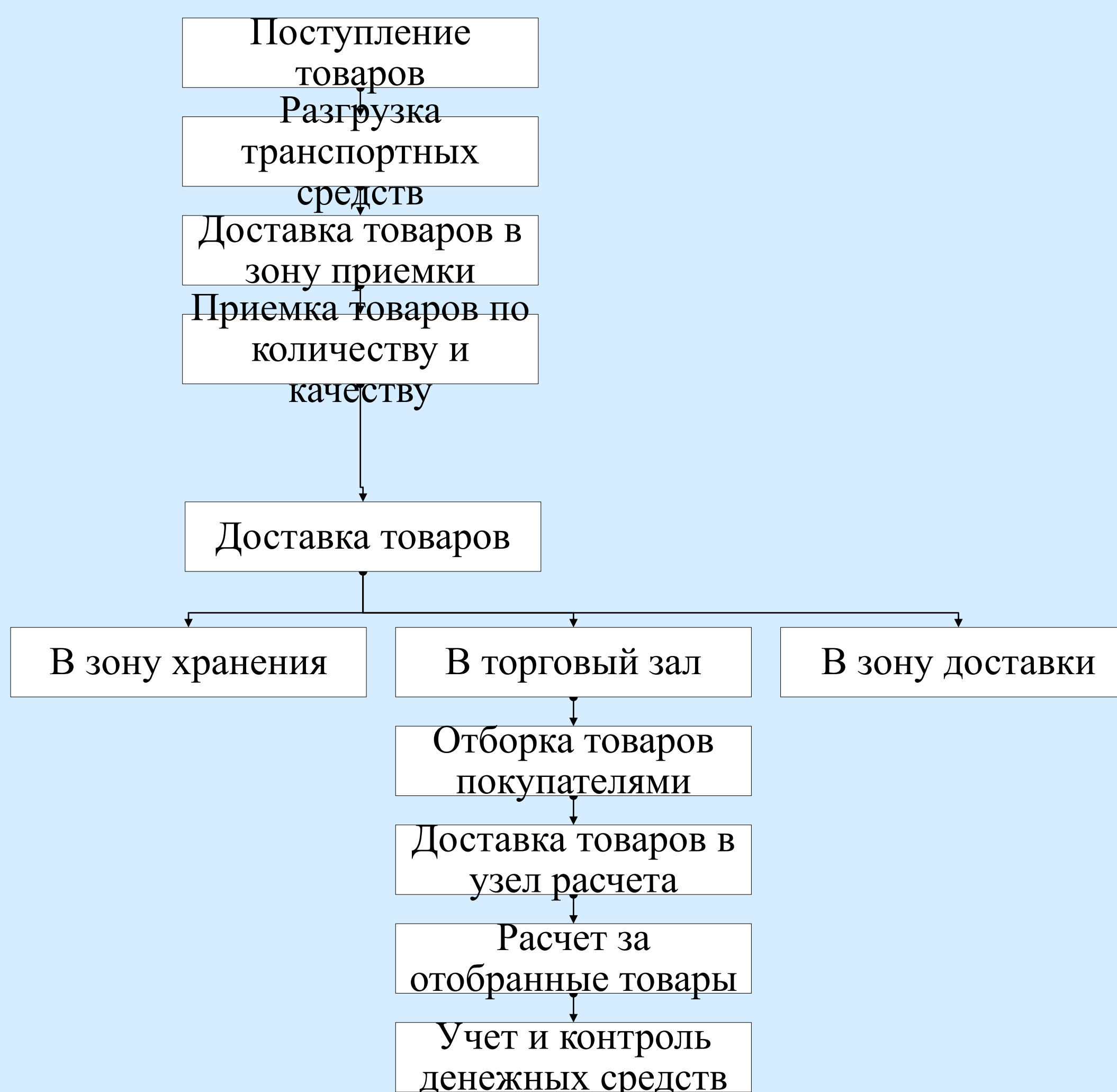
ООО «Русская Поварня» имеет два магазина «Добрянка». Объектом наблюдения выступает магазин, расположенный в ТРК «Эдем».

За 2020 г. все основные экономические показатели эффективности коммерческой деятельности выросли по сравнению с 2019 г., при этом валовый доход увеличивается быстрее объемов продаж, что связано со снижением себестоимости закупаемых товаров.

Основные экономические показатели эффективности коммерческой деятельности магазина «Добрянка» за 2019-2020 гг.

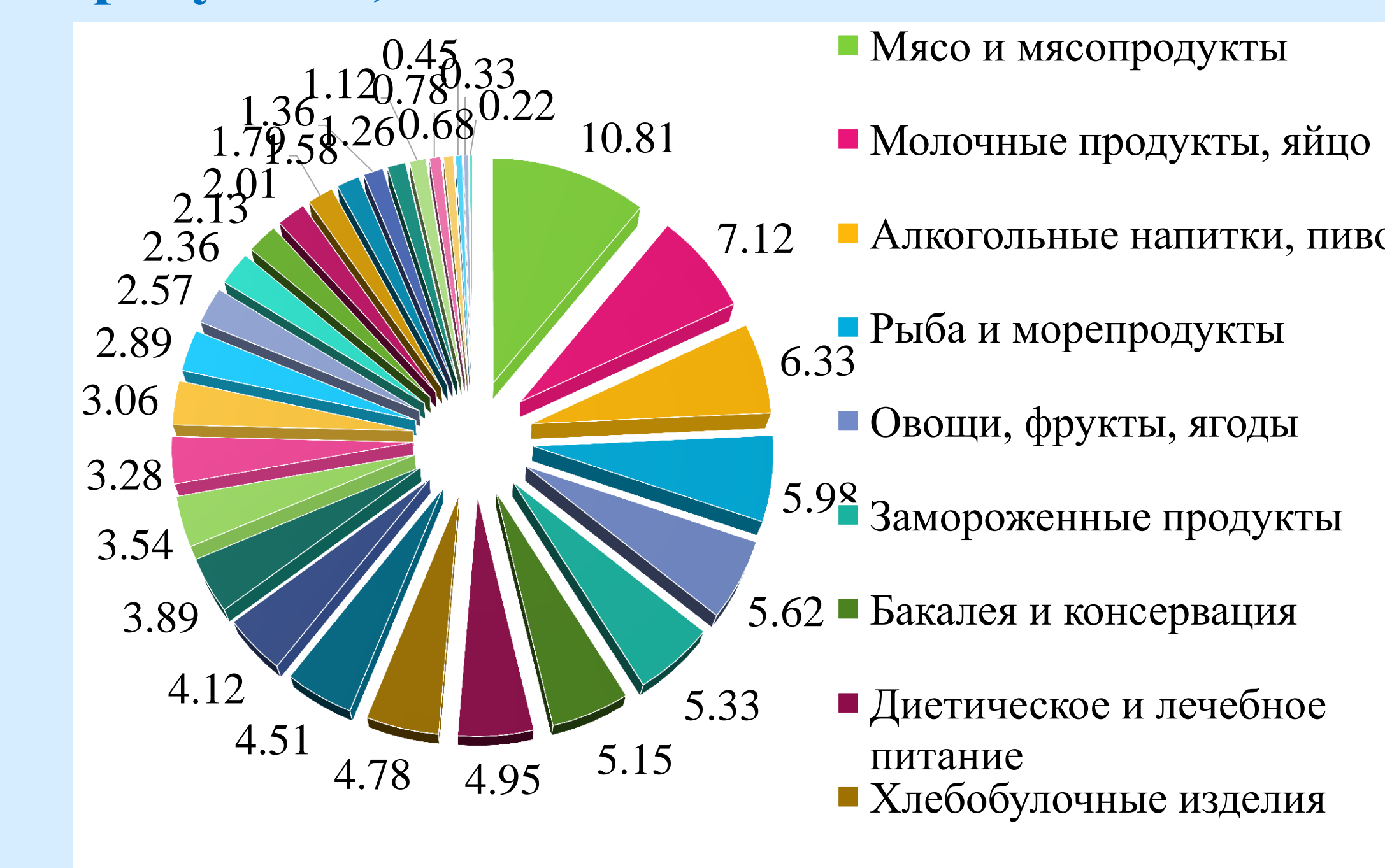
Показатели	2019 г.	2020 г.	Изменение	
			(+/-)	прирост, %
Оборот розничной торговли, тыс. руб.	841847	1126196	284349	33,8
в т.ч. собственного производства	255573	331439	75686	29,6
Собственное производство в % обороту	30,4	29,4	0,9	x
Валовой доход, тыс. руб.	158547	214871	56324	35,5
Валовой доход в % к обороту	18,83	19,08	-	0,25
Издержки обращения, тыс. руб.	150535	202536	52001	34,5
Издержки обращения в % к обороту	17,88	17,98	-	0,10
Прибыль по торговле, тыс. руб.	8012	12335	4323	54,0
Рентабельность по торговле, %	0,95	1,10	-	0,14
Средние товарные запасы, тыс. руб.	50622	129057	78435	154,9
Товарооборачиваемость, дни	22	41	20	-
Товарооборачиваемость, обороты	16,5	9,0	-7,5	-
Торговая площадь, кв.м.	452	452	-	-

Торгово-технологический процесс (ТТП) магазина включает все основные операции.

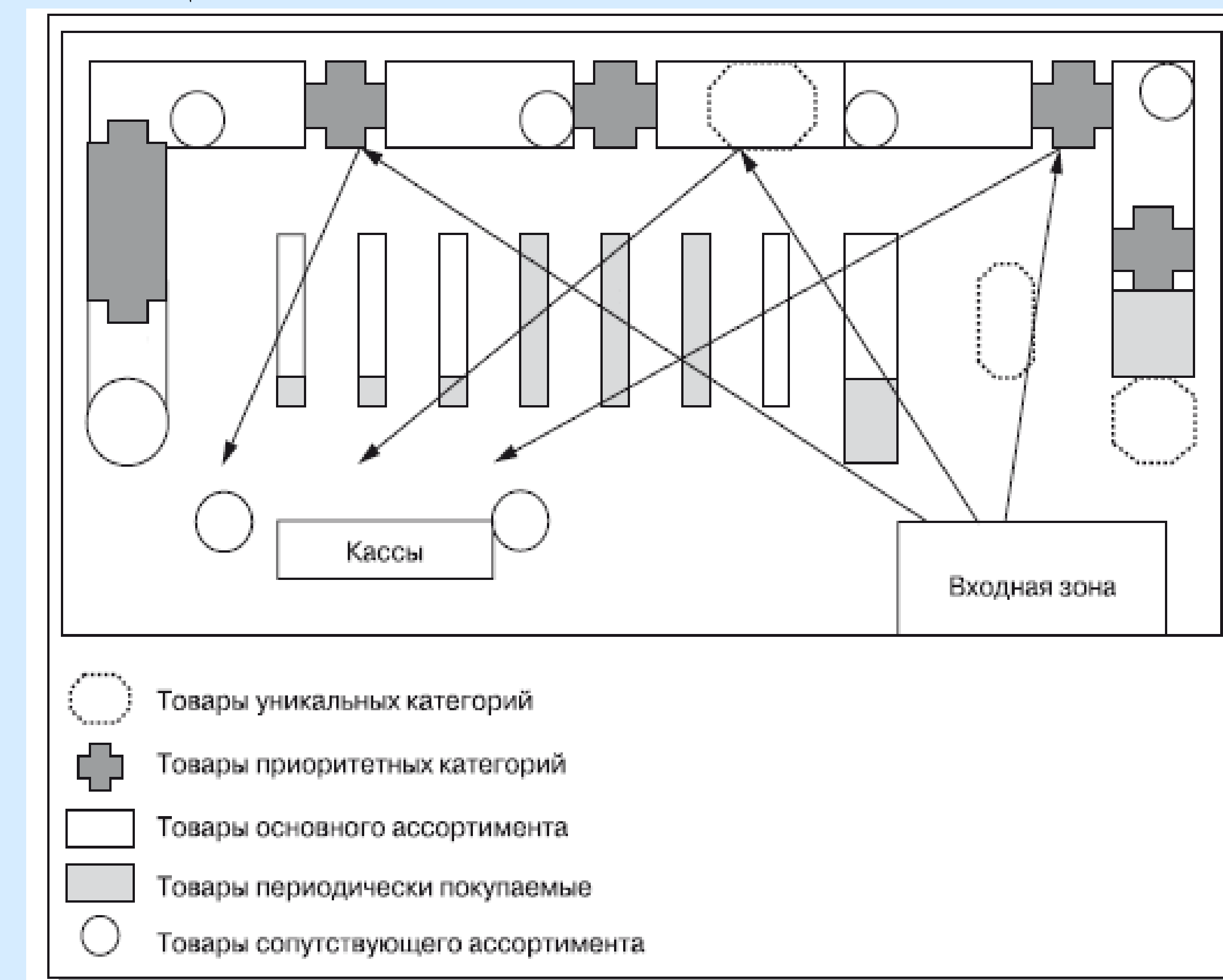


Магазин «Добрянка» работает в основном с поставщиками из Новосибирска, при этом используют такие критерии выбора поставщика как: цена, качество, условия поставки и надёжность партнеров. Наибольший удельный вес приходится на поставщика мясной продукции ООО «СТЦ» (11,24%), на поставщика ООО «Промпродукт» масло-жировой продукции (10,26%), на поставщика пива и напитков «Алкомпани» (9,18%).

В структуре товарного ассортимента магазина преобладают мясная, молочная продукция, алкогольные напитки



Магазин «Добрянка» – это комплекс помещений для наиболее рациональной организации торгово-технологического процесса: торговый зал, помещение для подготовки продаваемых товаров, помещение для изготовления продукции, склад, бытовые помещения



Среди направлений совершенствования торгово-технологического процесса в магазине «Добрянка» можно выделить - **внедрение вспомогательной цифровой системы в виде интерактивных столов, стен и зеркал, умных полок и смарт-тележек; увеличение продаж продукции собственного производства.**

Наличие налаженного собственного производства продукции из русской печи, полуфабрикатов, кондитерских изделий, мучной кулинарии, грилье, копченостей, сыров, холодных закусок, супов и горячих блюд, а также другой продукции требует микроориентиров социально-экономического развития магазина «Добрянка» (удельный вес товаров собственного производства в структуре розничного товарооборота не менее 35%). В результате расширения ассортимента продукции собственного производства увеличится оборот розничной торговли.

Расчет оборота розничной торговли магазина «Добрянка» в прогнозном периоде

Наименование показателей	2020 г.		2021 г.		Рост, %
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	
Закупка товаров для продажи	794757	70,6	1063200	68,3	33,7
Производство собственного	331439	29,4	493105	31,6	48,8
Оборот розничной торговли	1126196	100	1556305	100	38,2

Увеличение объемов продаж за счет увеличения продукции собственного производства с 29,43% до 31,68% позволит увеличить прибыль по торговле в 2,2 раза и приведет к росту рентабельности по торговле до 1,8%. Внедрение инновационных технологий также будет способствовать увеличению прибыли в 2,8 раза, дополнительные затраты могут окупиться за 7,3 месяца, что свидетельствует об эффективности предложенного мероприятия

Совершенствование торгово-технологического процесса в магазине «Добрянка» в результате увеличения в обороте розничной торговли доли продукции собственного производства и внедрения вспомогательной цифровой системы в виде интерактивных столов, стен и зеркал, умных полок и тележки в комплексе с системой видеоаналитики позволит повысить эффективность коммерческой работы