

В Беларуси используется проинфляционная экспансионистская концепция государственного регулирования, характеризующаяся мягкой денежно-кредитной и бюджетной политикой. Для снижения темпов инфляции необходимо ограничить денежную эмиссию, снизить расходы Правительства и ужесточить политику кредитования. Следует помнить, что расширение денежной массы можно использовать в качестве стимула развития производства, но только в том случае, если оно сопровождается опережающим ростом ВВП. Для этого следует поддерживать эффективно работающие предприятия. В этом случае эффект краткосрочного повышения инфляции будет нейтрализован снижением ее активности в среднесрочной и долгосрочной перспективе в результате роста национального производства и расширенного предложения отечественных товаров.

А.В. Гришин

Научный руководитель — кандидат экономических наук Р.П. Валевич

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РОСТА ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ НА РЫНКЕ ТОРГОВЫХ УСЛУГ

В статье обоснованы рекомендации по наращиванию объема прибыли в условиях ужесточения конкурентной борьбы за потребителя (на материалах ООО «Универсам Славянский»)

Рынок торговых услуг в Республике Беларусь развивается в сложной экономической ситуации и при ужесточении конкуренции. Конкурентная среда на рынке торговых услуг постоянно расширяется: на рынок выходят новые игроки (интернет-магазины, торговые сети и др.), которые в своей деятельности используют новые инструменты борьбы за потребителя. Ужесточение конкуренции и ухудшение результатов операционной деятельности субъектов хозяйствования привело к росту убыточных организаций и снижению рентабельности по отрасли. Так, на конец 2014 г. рентабельность розничной торговли упала с 2,6 % до 2,4 %. Примером, доказывающим спад прибыльности торговой деятельности, является исследуемая организация ООО «Универсам Славянский», которая в отчетном периоде допустила убыток от основного вида деятельности в размере 562 млн р.

Дальнейшее развитие торговой деятельности и повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования возможно только на основе увеличения прибыли от всех видов деятельности [1, с. 574]. Основными направлениями борьбы за прибыль являются: совершенствование коммерческой деятельности по закупке товаров; улучшение работы по изучению потребительского спроса; реализация комплекса маркетинговой деятель-

ности; формирование адекватной ценовой политики; оптимизация структуры расходов организации; эффективное управление денежными потоками организации.

В современных рыночных условиях взаимоотношений между контрагентами возникла важнейшая проблема взаимной неплатежеспособности: резко возросла кредиторская и дебиторская задолженность. В определенной степени решению этой проблемы будет способствовать увеличение отсрочки платежа. В рамках проведенного исследования рекомендуется увеличить срок отсрочки платежа на продовольственную группу товаров на 5 календарных дней, а непродовольственную группу товаров — на оплату раз в месяц, по результатам реализации продукции, в результате чего ожидается уменьшение кредиторской задолженности и улучшение платежной дисциплины.

Коммерческая деятельность организации направлена на реализацию внешних (связанных с закупкой товаров) и внутренних (оптимизация структуры ассортимента и формирование собственной ассортиментной политики) направлений развития [2, с. 152]. Такая деятельность полностью направлена на совершенствование работы с поставщиками, которые, в свою очередь, стараются стимулировать покупателя различными премиями и другими выплатами стимулирующего характера, за выполнение объемов закупок, размещение дополнительных рекламных материалов и оборудования заказчика в торговом зале, изучение покупательского спроса. В результате формирования собственной ассортиментной политики при соответствующей экономической поддержке поставщиков у исследуемой организации ожидается увеличение товарооборота на 3 %, а углубление совместной маркетинговой деятельности позволит увеличить прибыль на 240 млн р.

Формирование собственной ценовой политики в современных условиях хозяйствования сводится пока что к широкому применению скидок. Использование системы скидок может стать ключевым фактором ускорения товарооборачиваемости, а следовательно, и прибыльной работы организации. Расходы на создание постоянной системы скидок обойдутся данной торговой организации в 70 млн р., а предполагаемый рост выручки составит от 1 до 3 %.

Формированию новых методов и инструментов борьбы за потребителя может способствовать создание торгового союза, в состав которого могут войти малые игроки на рынке торговых услуг, которые не являются прямыми конкурентами между собой. От создания такого союза ожидается эффект от получения дополнительных оптовых скидок при выполнении месячного объема закупок; увеличения дохода от маркетинговой деятельности, обусловившей рост объема продаж, и от предоставления розничному ритейлу скидок на основе договоренности с поставщиками; оптимизации финансовой деятельности всех участников такого союза.

Для эффективного функционирования организации в условиях рыночных отношений важное значение приобретает сокращение расходов как один из резервов роста прибыли. Снижение затрат не должно приводить к

ухудшению качества торгового обслуживания и, как следствие, к снижению товарооборота. Снижение расходов на реализацию может свидетельствовать об ухудшении качества обслуживания, а следовательно, и о снижении темпов развития организации, поэтому необходимо уменьшать не абсолютную величину затрат, а относительную.

В сокращении расходов на реализацию, в первую очередь, необходимо заинтересовать самих работников. Так, в этих целях можно предложить при снижении уровня расходов на 1 п.п. премировать работников — до 10 % от их оклада.

Основными мероприятиями по снижению затрат, включаемых в состав расходов на реализацию ООО «Универсам Славянский», также являются мероприятия по сокращению материальных затрат (на электроэнергию, газ, воду, топливо для собственного автотранспорта и т. д.).

Снизить расходы на амортизацию по основным средствам можно за счет реализации принципа бартерных обменов или безвозмездной передачи другим организациям своих излишних и неиспользуемых машин и оборудования. Реализация такого оборудования позволит получить дополнительный доход по инвестиционной деятельности.

Совершенствование методов управления денежными потоками позволит получать дополнительный доход от финансовой деятельности, а именно за размещение прибыли, полученной в рамках разработанной программы, или свободных денежных средств на краткосрочных депозитных счетах с повышенной процентной ставкой, или осуществления долгосрочных финансовых вложений. Ведение эффективной финансовой деятельности и размещение свободной прибыли на депозитных счетах позволит увеличить прибыль в 3 раза.

Совокупный эффект от предложенных рекомендаций по улучшению деятельности позволит ООО «Универсам Славянский» сократить расходы на 375 млн р. и увеличить размер прибыли до 578 млн р.

При условии использования вышепредложенных рекомендаций ООО «Универсам Славянский» и другие торговые организации подобного формата смогут обеспечивать рост прибыли и содействовать экономическому развитию экономики, но для этого у организации должна быть в наличии и успешно реализовываться программа развития прибыльности.

Список литературы

1. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Р. Эванс; пер. с англ. — 8-е изд. — М. : Вильямс, 2003. — 1184с.
2. Крутов Д. Взрывной рост продаж в розничном магазине / Д. Крутов, С. Капустин. — СПб.: Питер, 2013. — 224с.