

Секция 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

*А.А. Андреюк
БГЭУ (Минск)*

ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ

Устойчивое развитие торговой отрасли зависит от множества факторов и базируется на сбалансированном развитии каждого отдельного объекта торговли как элемента огромной многогранной системы. Одним из таких факторов является необходимость изучения покупательского спроса в торговых организациях.

Анализ потребительских предпочтений способствует формированию в организациях торговли такого ассортимента товаров, который будет наиболее полно удовлетворять потребности существующих и потенциальных покупателей по объему, структуре, цене и качеству. В свою очередь максимальное удовлетворение спроса обеспечит рост продаж, увеличение доходов, прибыли и поспособствует развитию торговых организаций. В то же время развитие торговых организаций тесно связано с развитием всей торговой отрасли, которое непосредственно влияет на эффективность функционирования хозяйственного механизма всей страны и отдельных отраслей, а также обеспечивает рост налоговых поступлений в бюджет.

Таким образом, изучение спроса имеет положительный эффект как для покупателей и торговых организаций, так и для государства в целом.

Изучение спроса должно быть направлено на определение тенденций в его формировании, выявление причин, вызывающих повышение или сокращение продажи отдельных товаров.

Имея данные учета спроса за прошлый период, можно рассчитать сезонные тенденции на следующий год, а также определить возможный процент роста или снижения продаж в будущем.

В торговле применяются различные методы изучения спроса, такие как опросы и анкетирование покупателей; дни учета неудовлетворенного спроса; учет отзывов покупателей; показы, демонстрации изделий с учетом мнений покупателей и др. При изучении спроса учитываются три вида спроса — реализованный, неудовлетворенный и формирующийся, каждый из которых имеет свою специфику изучения и анализа.

Однако, несмотря на существующие методы учета всех видов спроса, на практике они применяются достаточно редко. Это связано прежде всего с тем, что на объем и структуру спроса оказывает воздействие слишком много факторов, влияние которых определить порой бывает достаточно сложно, поэтому для того, чтобы определить фактический объем спроса, необходимо проводить комплексное и глубинное изучение всех этих факторов, на что у организаций, как правило, не хватает ни ресурсов, ни времени.

В любом случае изучение потребительского спроса выступает немаловажным фактором сбалансированности торговой организации, что в свою очередь оказывает непосредственное влияние на устойчивость торговой отрасли в целом. Поэтому объектам торговли следует уделить пристальное внимание изучению потребительского спроса и поведению покупателей. Для этого наиболее эффективным может стать привлечение сторонних организаций, профессионально изучающих рынок и располагающих высококвалифицированными кадрами для проведения таких исследований по изучению спроса, как выставки-продажи; опросы покупателей; дни учета неудовлетворенного спроса; учет отзывов покупателей; расчет прогнозов спроса; составление конъюнктурных обзоров; показы, демонстрации изделий с учетом мнений покупателей; консультации покупателей относительно интересующих их товаров.

Литература

Экономика торговли : учеб. пособие / Н. С. Шелег [и др.] ; под общ. ред. Н. С. Шелега, Р. П. Валевич. — Минск : Вышэйш. школа, 2012.

Платонов, В. Н. Организация и технология торговли : учебник / В. Н. Платонов. — Минск : БГЭУ, 2009.

Маркетинг. Исследование рынка [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.good-reklama.ru/marketing/14.html>. — Дата доступа: 13.10.2015.

Е.В. Андрос
БГЭУ (Минск)

СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Для повышения эффективности деятельности организаций очень важно научиться соотносить результативность операций со стратегическими целями организации. В зарубежной практике широкое распространение получила методика измерения эффективности де-