

УДК 339.144

Борисенко О.Є.<sup>1</sup>, Нечай М.Ю.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> канд.економ.наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

<sup>2</sup> студ. гр. ФЕУ-210 НУ «Запорізька політехніка»

### **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ В МАГАЗИНІ АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ**

Одним з основних завдань управління роздрібним магазином є забезпечення ефективності управління товарними запасами, що дозволяє підвищувати рівень прибутковості підприємства та задовольняти попит покупців за рахунок оптимізації партій поставок та зменшення витрат на їх зберігання. Особливо це актуально для магазину алкогольних напоїв тому що саме в них дуже часто бракує складських приміщень. І це напряму залежить від багатьох організаційних процесів.

Магазини алкогольних напоїв сьогодні представлені в Україні в декілька форматах, а саме: невеликі винні магазини; спеціалізовані складські магазини; фірмові магазини професійних імпортерів алкогольних напоїв або поєднання кількох форматів. В невеликих та середніх магазинах складські приміщення, як правило, відсутні, а цю роль виконують торговий зал де на спеціально відведених місцях розташовується весь асортимент товару. В цьому випадку приділяють особливу увагу рівню ефективності використання площинного простору від якого залежить асортимент, обсяг та періодичність поставок алкогольних напоїв в магазин. В свою чергу середні і великі магазини формують товарні запаси на центральному складі. Тоді, рівень ефективності управління запасами буде залежати від організації системи складського зберігання товарів. Метою такої системи є зменшення витрат на утримання та переміщення товарів, а також завантажувально-розвантажувальних робіт. Головними параметрами такої системи є: обсяг партії замовлення та кількість партій поставки товару; інтервал часу між поставками; витрати на зберігання; вартість організації замовлення або вартість поповнення, викладки, виставки

товару в торговельній залі; вартість послуг мерчандайзерів та інших посередників; різноманітні показники ефективності використання товарних запасів та узагальнені показники ефективності діяльності підприємства до яких відносять рівень рентабельності та прибутковості.

Враховуючи означені відмінності можна виділити декілька шляхів підвищення ефективності управління запасами в магазині алкогольних напоїв. По-перше, це використання сучасних заходів мерчандайзингу в торговій точці. Для підвищення рівня товарообігу слід використовувати правильну викладку товару, яка впливає на увагу покупців і, як наслідок дозволяє збільшувати продажі. В магазині алкогольних напоїв, незалежно від його формату, слід враховувати певні особливості створення плануogramи, яка повинна точно враховувати обсяги продажів та спосіб викладки продукції, а також має бути незмінною за кількістю фейсінгів. Пропонується розрахувати демонстраційний запас з урахуванням плеча поставки, що дозволить підтримувати полиці у презентабельному вигляді. В разі тимчасової нестачі необхідного SKU роздрібний продавець зможе надати аналог покупцю, що позитивно впливатиме на продажі та унеможливить розчарування клієнтів.

По-друге, слід постійно відслідковувати показники ефективності використання заходів мерчандайзингу. За результатами такого оцінювання необхідно впроваджувати нові засоби впливу на поведінку споживача з метою збільшення обсягів продажів.

По-третє, для того, щоб забезпечити різноманітність асортименту алкогольних напоїв в магазині необхідно налагоджувати плідну співпрацю з постачальниками. Від рівня надійності постачальника, його стабільних та точних умов роботи залежить рівень запасів та залишків в магазині.

По-четверте, необхідно впроваджувати автоматизацію замовлень, що дозволяє оптимізувати всі напрямки роздрібною роботи та забезпечує повний контроль за використанням складських приміщень. Застосування програми контролю запасів алкогольних напоїв, з одного боку, дозволяє контролювати кількість таких замовлень, а з іншого, в залежності від попиту та необхідної суми замовлення автоматично формувати їх.

По-п'яте, необхідно здійснювати управляти запасами за товарними категоріями враховуючи сезонність, динаміку попиту, зміну споживчого настрою. Це дозволить вчасно коригувати асортимент та знизити обсяги залишків до мінімуму.

Окреслені заходи дозволять збільшувати продажі за рахунок прискорення процесу реагування на мінливі потреби ринку; знижувати рівень запасів в магазині, що буде збільшувати обороти підприємства, за рахунок вивільнення фінансових ресурсів, заморожених у запасах та зменшить витрати на персонал, зайнятий у процесі закупівель.

Обираючи шляхи, які дозволять позитивно вплинути на рівень ефективності управління запасами в магазині алкогольних напоїв слід враховувати не тільки формат організації бізнесу, але і умови господарювання. Так, наприклад сьогодні, в умовах війни, більшість магазинів роздрібної торгівлі перейшли від жорсткого графіку постачання товарів до гнучкого, від автоматизованого до ручного керування замовленнями враховуючи щоденні зміни середнього розміру виторгу. А отже після війни прийдеться знов змінювати систему управління товарними запасами в магазині для того, щоб забезпечувати збільшення рівня ефективності такого бізнесу. Запровадження означених шляхів дозволить швидко підлаштовувати систему управління товарними запасами під зовнішнє середовище та умови господарювання.