

УДК 658

## **ОБОСНОВАНИЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕТОДОВ ПРОДАЖ СМЕТАНЫ**

*Шайдуллина Л.А., студентка 4 курса экономического факультета  
Научный руководитель - Севастьянова В.М., ст. преподаватель  
ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ*

**Ключевые слова:** *потребительские свойства, ассортимент, совершенствование продаж, эластичность спроса.*

*Работа посвящена исследованию ассортимента сметаны, анализируемой в торговом предприятии, совершенствованию методов ее продаж.*

Правильная организация работы предприятия относительно применяемых методов продаж и предлагаемого к продаже ассортимента продукции самым прямым образом влияет на величину его товарооборота и, как следствие, на результат всей финансовой деятельности предприятия [1].

Анализ соответствия предлагаемого ассортимента товаров запросам постоянных покупателей магазина является важной задачей маркетингового отдела. Необходимо вести постоянный учет спроса покупателей, на основании которого можно будет принимать решения о расширении либо корректировке ассортимента.

Для совершенствования продаж сметаны в супермаркете «Гул-ливер» необходимо провести акцию на весь ее ассортимент. Акция заключается в том, что на весь ассортимент сметаны, снижается цена на 20%. Расчет эффективности проведения акции будет определяться эластичностью спроса. Эластичность – мера реакции одной величины на изменение другой. Эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на 1%. Эластичность спроса рассчитывается по формуле:

$$Эц = \Delta K / \Delta Ц ,$$

где  $\Delta K$  – изменение величины спроса %;

$\Delta Ц$  – изменение цены %.

Спрос зависит от качества продукции, её цены, доходов покупателей, цен на аналогичные товары, потребительских вкусов и предпочте-

Таблица 1 – Зависимость спроса и цены

Цена	Спрос на товар		
	Эластичный	Неэластичный	Абсолютно неэластичный
Возрастает	Выручка уменьшается	Выручка увеличивается	При любом изменении цены спрос не меняется, т.е. приобретается одно и тоже количество товара
Снижается	Выручка увеличивается	Выручка уменьшается	

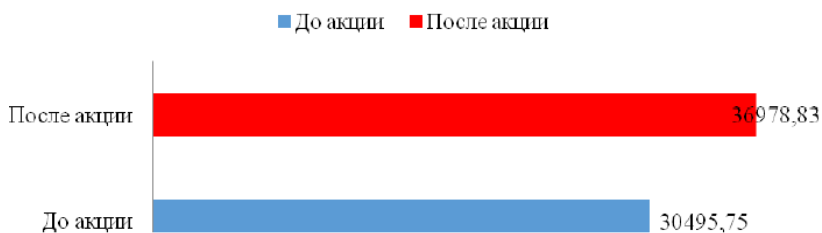


Рисунок 1 – Изменение товарооборота реализации сметаны в супермаркете «Гулливёр», руб.

ний. С повышением цен на продукцию производитель может ожидать при прочих равных условиях снижения спроса на неё [2]. Зависимость спроса и цены представлена в таблице 1.

Проводя анализ по результатам проведенной акции (таблица 2) можно отметить, что акция по снижению цены на сметану на 20% показала положительную динамику. Вся продукция показала эластичный спрос, то есть при снижении цены вырос спрос на сметану. Рост товарооборота сметаны с учетом проведения акции показан на рисунке 1.

Повышение товарооборота от реализации сметаны пусть незначительно, но положительно скажется на величине товарооборота всего супермаркета. В целом, для выполнения плановых показателей следует:

- планировать более рациональную структуру ассортимента;
- осуществлять организацию рекламных мероприятий – сообщения о новинках, информирование об изменении цены;
- стимулировать покупательскую активность, используя для этого акции и скидки.

Таблица 2 – Результаты проведения акции -20% на сметану в супермаркете АО «Гулливер»

Товар	% скидки	Цена за упаковку до	Цена за упаковку после	Спрос до, шт.	Спрос после, шт.	Кoeff-циент эластичности	Объем продаж до, руб.	Объем продаж после, руб.	Отклонение, %	Спрос
<b>Сметана «Брест-Литовск» 20%, 200 г (ОАО «Савушкин продукт»)</b>	20	39,99	31,99	30	45	2	1199,7	1439,55	119,99	эластичен
Сметана 30%, 200 г (ОАО «Савушкин продукт»)	20	37,90	30,32	25	40	3	947,5	1212,8	128	эластичен
Вологодская сметана 25%, 200 г (ОАО «Учебно-опытный молочный завод» ВТМХА им. Н.В. Верещагина)	20	34,55	27,64	24	33	1,88	829,2	912,12	110	эластичен
Большая кружка сметана 15%, 200 г (ООО «Галатика»)	20	33,90	27,12	22	31	2,48	745,8	840,72	112,73	эластичен
Выбор хозяйки сметана 20% пл.ст, 350 г (ООО Зеон «Алев»)	20	68,30	54,64	19	30	2,90	1297,7	1639,2	126,32	эластичен
Кошкинское сметана 25%, 200 г пл.ст. (ООО Зеон «Алев»)	20	35,65	28,52	28	39	1,96	998,2	1112,28	111,43	эластичен
Волжские просторы сметана 20 %, 450 г (АО «Молвест»)	20	69,80	55,84	16	24	3,43	1116,8	1340,16	120	эластичен
Простоквашино сметана 15%, 180 г (ООО «Партнер и К»)	20	36,90	29,52	24	27	0,63	885,6	797,04	90	эластичен
СМК сметана 15%, 450 г (ООО «Фотида»)	20	59,30	47,44	30	39	1,5	1779	1850,16	104	эластичен
СМК сметана 20%, 450 г (ООО «Фотила»)	20	57,20	45,76	30	35	0,83	1716	1601,6	93,33	эластичен
СМК сметана 20%, 200 г (ООО «Фотида»)	20	32,90	26,32	13	19	2,30	427,7	500,08	116,92	эластичен
Вкуснотеево сметана 20%, 180 г (АО «Молвест»)	20	35,65	28,52	32	37	0,78	1140,8	1055,24	92,5	эластичен

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Веселый молочник сметана 15%, 180 г (ООО «Зеон» ВБД)	20	40,10	32,08	20	33	3,25	802	1058,64	132	эластичен
Волжские просторы сметана 25%, 450 г (АО «Молвест») (АО «Молвест»)	20	75,90	60,72	40	55	1,88	3036	3339,6	110	эластичен
Пестровка сметана 20%, 450 г (ООО «Мега-трейд»)	20	65,36	52,29	12	23	2,67	784,32	1202,67	153,34	эластичен
Заволжский сметана 20%, 200 г (ООО Зеон «Алев»)	20	36,60	29,28	12	18	2,5	439,2	527,04	120	эластичен
Выбор, хозяйки сметана 25%, 400 г ф/п (ООО Зеон «Алев»)	20	62,30	49,84	10	29	9,5	623	1445,36	232	эластичен
Домик в деревне 20%, 330 г (ООО Зеон «ВВД»)	20	70,50	56,40	15	31	5,33	1057,5	1748,4	165,33	эластичен
Домик в деревне 15%, 330 г (ООО Зеон «ВВД»)	20	69,60	55,68	11	22	5,0	765,6	1224,96	160	эластичен
Волжские просторы сметана 20%, 200 ф/п (АО «Молвест»)	20	35,75	28,60	21	27	1,43	750,75	772,2	102,86	эластичен
Волжские просторы сметана 25%, 200 ф/п (АО «Молвест»)	20	38,90	31,12	19	23	1,05	739,1	715,76	96,84	эластичен
Президент сметана 30%, 180 г (ИП Дурманов В.Г.)	20	55,68	44,54	10	16	3,0	556,8	712,64	127,99	эластичен
Простоквашино сметана 15%, 315 г (ООО «Партнер и Ку»)	20	69,59	55,67	14	19	1,79	974,26	1057,73	108,57	эластичен
Простоквашино сметана 25%, 315 г (ООО «Партнер и Ку»)	20	70,99	56,79	18	36	5,0	1277,82	2044,44	159,99	эластичен
Кошкинское сметана 20%, 400 г ф/п (ООО Зеон «Алев»)	20	68,65	54,92	23	29	1,30	1578,95	1592,68	100,87	эластичен
Кошкинское сметана 20%, 200 г ф/п (ООО Зеон «Алев»)	20	32,65	26,12	26	47	2,12	848,9	1227,64	144,62	эластичен
Вкуснотеево сметана 20%, 300 г (АО «Молвест»)	20	65,20	52,16	33	50	2,58	2151,6	2608	121,21	эластичен
Село зеленое сметана 15%, 300 г (ООО «Волга Продукт»)	20	60,35	48,28	17	29	3,53	1025,95	1400,12	136,47	эластичен

*Библиографический список:*

1. Севастьянова, В.М. Использование информационных технологий в структурном анализе товарного ассортимента / В.М. Севастьянова, Н.А. Иванова // Инновационный маркетинг и менеджмент: теория и практика. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции . - Саратов, ГАУ им. Н.И. Вавилова, 2012. - С. 81-84
2. Методы анализа товарного ассортимента торгового предприятия (на примере магазина ООО «Хрустальная-16») / О.С.Петрухина, М.Н.Гараева, В.М.Севастьянова // Материалы 64-й внутривузовской студенческой конференции. - Ульяновск, 2011. С. 225-230.
3. Дозорова, Т.А. Региональное планирование, прогнозирование и программирование: учебное пособие для студентов магистратуры, обучающихся по направлению подготовки: 38.04.01 Экономика, магистерская программа «Региональная экономика» / Т.А. Дозорова. – Ульяновск: Ульяновская ГСХА, 2017. – 92 с.
4. Дозорова, Т.А. Методические рекомендации по дипломному проектированию по специальности 080401 «Товароведение и экспертиза товаров» / Т.А.Дозорова //Инновационные технологии в высшем профессиональном образовании 11-13 октября 2011 года. Материалы научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава академии. – Ульяновск: ГСХА, 2011. – С.88-94.
5. Коммерческая деятельность: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям / Т.А.Дозорова, О.Н. Семирханова . - 2-изд., перераб. – Ульяновск: УГСХА, 2016. – 162 с.
6. Бизнес-планирование: учебное пособие для студентов направлений подготовки 38.03.02 «Менеджмент», 38.03.01 «Экономика» / Т.А. Дозорова, В.М. Севастьянова. – Ульяновск: Ульяновская ГСХА, 2017. - 184 с.

## **JUSTIFICATION OF RECOMMENDATIONS ON IMPROVEMENT OF SALES METHODS SOUR CREAM**

***Shaydullina L.A.***

**Keywords:** *consumer properties, assortment, sales improvement, elasticity of demand.*

*The work is devoted to the research of the assortment of sour cream, sold in the trading enterprise, the improvement of methods of its sales.*