

- снижения материальных затрат на единицу выпускаемой продукции за счет использования местных видов сырья, широкой внутриотраслевой кооперации, внедрения новых энергосберегающих технологий.
- диверсификация рынков сбыта продукции;
 - создание и развитие собственной товаропроводящей сети за рубежом;
 - снижение импортной составляющей в производстве продукции за счет реализации импортозамещающих проектов;
 - снижение материальных затрат в производстве продукции с целью повышения ценовой конкурентоспособности продукции за счет: внедрения новых энергоэффективных технологий; увеличения использования местных видов сырья, материалов, топлива, вторичных энергоресурсов;
 - участие белорусских организаций в Национальных выставках и экспозициях Республики Беларусь за рубежом, а также в специализированных международных семинарах.

Функционирование Таможенного союза и создание ЕЭП открыли для организаций легкой промышленности Республики Беларусь принципиально новые перспективы. В связи с принятием единых правил технического регулирования и применения санитарных мер, отсутствием таможенных пошлин и упразднением всех видов государственного контроля на внутренних границах ЕЭП производителям не нужно «подстраиваться» под требования каждого рынка в отдельности.

Белорусские организации, производящие обувь смогут занять соответствующее место в нише мирового рынка товаров легкой промышленности, решив задачу существенного повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

УДК 65:338.242

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧТУП «СПЕЦТЕХНОРЕЗЕРВ»

Студ. Ермоленко В.А., к. э. н., доц. Квасникова В.В.

Витебский государственный технологический университет

Развитие рыночных отношений, динамика научно-технического прогресса постоянно предопределяют появление новых проблем, требующих научного исследования, поэтому анализ и обоснование направлений совершенствования коммерческой деятельности весьма актуален в современных условиях для торговой организации.

Анализ литературных источников по проблеме позволил определить основные этапы исследования коммерческой деятельности торговой организации, а именно анализ коммерческой деятельности по закупке и по продаже товаров; рейтинговая оценка поставщиков; конкурентный анализ; анализ информационно-рекламной деятельности.

Основным видом деятельности ЧТУП «СпецТехноРезерв» является оптовая и розничная торговля автомобильными запчастями и комплектующими к ним. ЧТУП «СпецТехноРезерв» является эффективной и динамично развивающейся организацией. Так за исследуемый период товарооборот организации вырос более чем в 2 раза, при этом расходы на реализацию товаровросли более медленными темпами – всего 136,4 %. Это обусловило увеличение прибыли от реализации в 3,85 раз и чистой прибыли – в 4,2 раза. Рентабельность продаж за I п. 2013 года составила 21,83 %.

Источниками поступления товаров в организации являются как оптовые организации, так и предприятия-изготовители (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ состава и структуры закупок товаров в ЧТУП «СпецТехноРезерв» за II п. 2012 – I п. 2013 г.

Источники закупок товаров	II п. 2012 г.		I п. 2013 г.		Отклонение		Измен. уд. веса, п.п.
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	абсол.	относ.	
Оптовые организации	44	84,6	515,8	89,1	471,8	1172,3	4,5
Предприятия – изготовители	8	15,4	63	10,9	55	787,5	-4,5
Всего	52	100	578,8	100	526,8	1 113	-

Как видно из таблицы, наибольший удельный вес в закупках 89 % занимают оптовые организации, на долю предприятий-изготовителей приходится только 10,9 %. Если за исследуемый период II п. 2012 года и I п. 2013 года объем закупок в организации увеличился более чем в 10 раз, то объем закупок у оптовых посредников вырос 11,7 раз, а у предприятий-изготовителей – в 7,87 раза.

Основными поставщиками ЧТУП «СпецТехноРезерв» являются: ООО «ВюртБел», ООО «Маннол Вайсрусленд», ЧП «Шате-М», ЧТУП «БелСтаб», ООО «Л-авто», ООО «Монлибон», ООО «АвтоЙМЗсервис». Анализ состава и структуры закупок по основным поставщикам представлен в таблице 2. Объем закупок у основных поставщиков составил в I п. 2013 года 178,86 млн. руб. или 33,19 % от общего объема закупок. ЧП «Шате-М» является наиболее крупным поставщиком автомобильных запчастей для иностранных автомобилей и обладает широким ассортиментом. ООО «АвтоЙМЗСервис» реализует запчасти для отечественных грузовых автомобилей. Следует отметить значительное увеличение объема закупок на 65,9 млн. руб. у ООО «Л-авто» и ООО «Багория» – на 82 млн. руб. Более тесное сотрудничество с ООО «Л-авто» было вызвано улучшением условий работы с покупателями, в частности, повышением скидок на отдельные группы товаров.

Таблица 2 – Анализ состава и структуры закупок по основным поставщикам ЧТУП «СпецТехноРезерв» за II п. 2012 – I п. 2013 гг.

Наименование поставщиков	II п. 2012 г.		I п. 2013г.		Изменение	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	п.п.
ЧП «Шате-М»	4,7	9,04	169,47	31,44	164,77	22,36
ООО «Л-авто»	7,6	14,62	73,7	13,67	65,9	-1,02
ООО «АвтоЙМЗСервис»	32,8	63,08	178,86	33,19	146,06	-29,88
ООО «Монлибон»	3,1	5,96	20,46	3,80	17,36	-2,16
ООО «Форвард-моторс»	0,9	1,73	6,06	1,12	5,16	-0,61
ООО «Еврозапчасть»	0,8	1,54	6,3	1,17	5,5	-0,37
ООО «Багория»	2,1	4,03	84,1	15,60	82	11,61
Остальные поставщики	-	-	39,85	7,39	39,85	-
Всего	52	100	578,8	100	526,8	-

Увеличение объема закупок товаров в ООО «Багория» связано с ростом спроса на зимние шины. Кроме того, организация имеет собственный склад в г. Витебске, что упрощает процесс закупки и доставки товаров.

Для выявления наилучших поставщиков ЧТУП «СпецТехноРезерв» была проведена их рейтинговая оценка на основе опроса экспертов по следующим критериям: «график доставки», «качество товаров», «цена». В результате исследования установлено, что наилучшим поставщиком аккумуляторов является ЧП «Шате-М», масла – ООО «Сиванабел», шин – ООО «Еврозапчасть», радиаторов – компания «АвтоЙМЗсервис».

Анализ коммерческой деятельности по продаже товаров ЧТУП «СпецТехноРезерв» по основным покупателям представлен в таблице 3.

Данные таблицы 3 свидетельствуют, что количество оптовых покупателей за исследуемый период увеличилось на 9 и составило 13 организаций. Вместе с тем, очевидна огромная зависимость ЧТУП «СпецТехноРезерв» от одного покупателя ЧПУП «Витебсквторчермет». На его долю во II п. 2012 года приходилось более 70 % оптового товарооборота, а в I п. 2013 года, несмотря на увеличение числа оптовых покупателей, она выросла до 90 %. Существенные доли в товарообороте организации занимают ОДО «Вектор-А» – 3,8 % и ОАО «Трест Белсантехмонтаж №1» – 2,76 %.

Таблица 3 – Анализ состава и структуры товарооборота по основным оптовым покупателям ЧТУП «СпецТехноРезерв»

Покупатели	II п. 2012 года		I п. 2013 года		Отклонение		Темп роста, %
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	п.п.	
1. ОАО «АгроБоровинка»	27,7	7,86	9,3	1,06	-18,4	-6,79	33,57
2. ОАО «Витебский мясокомбинат»	3,8	1,08	15,8	0,8	12	-0,28	415,79
3. ОАО «Строительный трест №9»	5,1	1,45	18,6	1,25	13,5	-0,20	364,71

4. ОАО "Трест Белсантехмонтаж №1»	7,8	2,21	23,786	2,76	15,986	0,55	304,95
5. ОДО «Вектор-А»	25,272	7,17	29,563	3,8	4,291	-3,37	116,98
6. ОДО «Дабл-Сервис»	1,1	0,31	10,4	0,16	9,3	-0,15	945,45
7. ООО «СпецМиксТрейд»	23,335	6,62	7,6	-	-15,735	-	32,57
8. ООО «ТеплоГазСтрой»	0,54	0,15	11,2	0,12	10,66	-0,03	2074,07
9. ООО «Спортивный клуб "Мастер»	2,7	0,77	9,7	0,39	7	-0,38	359,26
10. ЧПУП «Витебсквторчермет	253,473	71,91	703,551	90,32	450,078	18,41	277,56
11. РУП «Беларусьнефть»- Витебскоблнефтепродукт»	0,8	0,23	19,6	0,15	18,8	-0,08	2450,00
12. Филиал «Городокский лесоз» ОАО«Витебскдрев»	-	-	8,1	0,09	-	-	-
13. ЧП «Витавто-склад»	0,88	0,25	5,6	0,16	4,72	-0,09	636,36
Итого	352,5	100	872,8	100	520,3	-	247,60

Оценка эффективности информационно-рекламной деятельности показала, что результатом её проведения стало повышение известности организации и увеличение количества покупателей, особенно в магазине «АвтоРезерв». В I п. 2013 года затраты на рекламу выросли в 2,6 раза и составили 17,7 млн. руб.

На сегодняшний день на рынке г. Витебска представлено достаточно много организаций, которые реализуют запчасти. Основными конкурентами магазина «АвтоРезерв» являются: автомобильный рынок, автосервисы «ВитебскАвтоСити», розничные магазины «СВ моторс», «Автомир 777», «Автостиль», «Титан моторс», «Франце-авто», «Доктор моторс», интернет-магазины – «Atr.by», «Exist.by», «Bagajnik.by». Сравнительный анализ основных конкурентов магазина «АвтоРезерв» ЧТУП «СпецТехноРезерв» представлен в таблице 4.

ООО «СВ моторс» достаточно давно функционирует в г. Витебске и превосходит другие торговые организации с точки зрения объёма продаж и репутации. Основное конкурентное преимущества ООО «СВ моторс» состоит в том, что являясь наиболее крупным представителем ЧП «Шате-М» в Республике Беларусь, оно имеет самую большую скидку на его товары.

Магазин «ДокторМоторс» завоевал свою долю рынка за счёт очень низких цен (торговая надбавка составляет 10 – 20 %) и удобного месторасположения (район Смоленского рынка).

Магазин «Автомир 777» находится по адресу пр-т Победы 31 и охватывает микрорайоны г. Витебска (Медцентр, Юг-5, 6, 7). Это достаточно крупный магазин, в котором представлен широкий ассортимент автозапчастей. В этом магазине устанавливается торговая надбавка в размере 30 – 50 %.

Интернет-магазин «Exist.by» находится в микрорайоне Юг-7. Сеть интернет-магазинов «Exist.by» расположена во всех областных центрах Республики Беларусь. Запчасти можно приобрести только под заказ в течение 1 – 3 дней. В магазинах применяется фиксированная торговая надбавка в размере 30 %.

Таблица 4 – Сравнительный анализ основных конкурентов магазина «АвтоРезерв»

Наименование магазина	Сравнительные характеристики			
	Месторасположение	Время работы	Средняя торговая надбавка, %	Ассортимент
«АвтоРезерв»	пр-т Фрунзе 60-35	пн-пт 9 ⁰⁰ -19 ⁰⁰ сб 9 ⁰⁰ -15 ⁰⁰ вс-выходной	25	Автохимия, детали подвески, тормозной системы, фильтры, масла и жидкости
«СВ моторс»	ул. Димитрова 36	8 ⁰⁰ -20 ⁰⁰ Без выходных	50	Самый широкий ассортимент запчастей в наличии
«ДокторМоторс»	ул. Горовца	вт-пт 9 ⁰⁰ -21 ⁰⁰	15	Моторные масла и

	12/2	сб 9 ⁰⁰ -19 ⁰⁰ пн-выходной		технические жидкости, детали сцепления, двигателя
«Автомир 777»	пр-т Победы 31	пн-сб 9 ⁰⁰ -19 ⁰⁰ вс-выходной	40	В наличии детали подвески, двигателей, тормозной системы, фильтров
Интернет-магазин «Exist.by»	ул. Чкалова 50	пн-пт 9 ⁰⁰ -20 ⁰⁰ сб 10 ⁰⁰ -18 ⁰⁰ вс-выходной	30	Запчасти только под заказ

На основе проведенного исследования для совершенствования коммерческой деятельности ЧТУП «СпецТехноРезерв» предложены следующие рекомендации: расширение ассортимента организации путем введения нового вида товаров – «видеорегистратор»; создание интернет-магазина на базе действующего сайта; внедрение дисконтной системы. В результате этих мероприятий прирост валового товарооборота составит 423 млн. руб., а прибыли от реализации – 95,7 млн. руб.

УДК 339. 137. 2

СЕГМЕНТАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КРАСКИ ДЛЯ ВОЛОС Г. ВИТЕБСКА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО МЕТОДА

Студ. Бабашко В.И., к. э. н., доц. Квасникова В.В.

Витебский государственный технологический университет

Целью исследования являлось выделение сегментов потребителей краски для волос г. Витебска по 17 параметрам на основе кластерного анализа. Исследование включало следующие этапы: определение выборки; разработка анкеты и анкетирование потребителей; обработка анкет; определение сегментов потребителей.

Количество респондентов определялось по формуле простой случайной выборки. Исходя из того, что потребителями краски для волос являются женщины в возрасте от 15 лет и старше, а численность жительниц г. Витебска этого возраста составляет 175 930 чел., численность респондентов составила 247 чел. Опрос проводился по разработанной анкете, содержащей 17 вопросов, позволяющих охарактеризовать возраст респондентов, уровень дохода на 1 члена семьи, семейное положение, социальный статус, а также оценить значимость потребительских свойств краски и популярность товарных марок.

В результате обработки данных получена следующая информация: по возрастной структуре среди опрошенных преобладают замужние женщины (45 %) в возрасте от 40 до 60 лет (34 %) со средним уровнем дохода (59 %). Опрошенные – это в основном специалисты, студенты и рабочие.

Определение сегментов проводилось на основе многомерного статистического метода – кластерный анализ. Кластерный анализ предполагает разбиение множества исследуемых объектов и признаков на однородные группы (кластеры). Достоинство кластерного метода состоит в том, что он позволяет производить разбиение объектов не по одному, а по целому набору признаков, не накладывает никаких ограничений на вид рассматриваемых объектов и позволяет использовать множество исходных данных произвольной природы.

Для сегментации потребителей краски для волос г. Витебска использовался пакет прикладных программ "STATISTICA". Близость объектов определялась по расстоянию городских кварталов, а расстояние между кластерами находилось по методу Варда. Таким образом, по информации, полученной в ходе опроса, построена дендрограмма, в которой все респонденты объединены в определенные кластеры. Дендрограмма объединения респондентов в кластеры представлена на рисунке.

