

- 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 определяют 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 товаров росли 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 «АвтоЯмЗсервис». 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 «АвтоЯмЗСервис» 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 «АвтоЯмЗСервис»	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 «АвтоЯмЗсервис».

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 ЧТУП «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 лесхоз» 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, автоцентр «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 <sup>00</sup> -19 <sup>00</sup> сб 9 <sup>00</sup> -15 <sup>00</sup> вс-выходной	25	Автохимия, детали подвески, тормозной системы, фильтры, масла и жидкости
«СВ моторс»	ул. Димитрова 36	8 <sup>00</sup> -20 <sup>00</sup> Без выходных	50	Самый широкий ассортимент запчастей в наличии
«ДокторМоторс»	ул. Горовца	вт-пт 9 <sup>00</sup> -21 <sup>00</sup>	15	Моторные масла и

	12/2	сб 9 <sup>00</sup> -19 <sup>00</sup> пн-выходной		технические жидкости, детали сцепления, двигателя
«Автомир 777»	пр-т Победы 31	пн-сб 9 <sup>00</sup> -19 <sup>00</sup> вс-выходной	40	В наличии детали подвески, двигателей, тормозной системы, фильтров
Интернет-магазин «Exist.by»	ул. Чкалова 50	пн-пт 9 <sup>00</sup> -20 <sup>00</sup> сб 10 <sup>00</sup> -18 <sup>00</sup> 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 дендограмма, в которой все респонденты объединены в определенные кластеры. Дендограмма объединения респондентов в кластеры представлена на рисунке.

