

**Заключение.** Таким образом, при увеличении себестоимости бетонные изделия с отходами на 0,18 % отпускная цена увеличилась на 4,5 %, а в свою очередь, прибыль увеличилась на 26,13 %. Следовательно, увеличение отпускной цены бетонного изделия с отходами кромки грунтовой ткани с более высоким качеством, экономически целесообразно.

#### Список литературы

1. Нетрадиционные пути использования отходов легкой промышленности. Автор: Коган А.Г [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rustm.net/catalog/article/1845.html> – Дата доступа : 02.05.2017

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА ЧТУП «СПЛАТ-СЕРВИС»

*Горячева С.М.*

*Витебск, Витебский филиал Международного  
университета «МИТСО»*

В современных условиях хозяйствования производственному предприятию не достаточно только производить продукцию, необходимо наладить процесс реализации, чтобы своевременно обеспечить потребителя качественной продукцией по более низкой цене, чем у конкурентов. Для торговых предприятий растет потребность в грамотном распределении товаров с наименьшими затратами, в кратчайшие сроки для удовлетворения потребительского спроса, то есть методами логистики выполнять функции распределения. Основной задачей распределения является максимальная экономия различного рода ресурсов в логистической цепи поставок при обеспечении надлежащего уровня обслуживания потребителей. Следовательно, совершенствование процесса распределения продукции в современных условиях хозяйствования представляется весьма актуальным.

Цель работы – исследование действующей логистической системы распределения продукции и разработка мероприятий по ее совершенствованию.

**Материал и методы.** Исследование выполнено на статистическом материале работы ЧТУП «Сплат-Сервис» и данных первичной бухгалтерской отчетности. В работе использованы методы сравнения, группировок; SWOT, PEST анализа и анализа хозяйственной деятельности предприятия, ABC и XYZ анализа.

**Результаты и их обсуждение.** Основной вид деятельности ЧТУП «Сплат-Сервис» – розничная и оптовая торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями для автомобилей марок «Mercedes-benz», «BMW», «Audi», «VW», «Skoda», «General motors», «Opel», «Ford»,

«Chevrolet», «Citroen», «Renault», «Subaru», «Nissan», «Toyota», «Mitsubishi», «Mazda», «Hyundai», «Kia» и отечественной техники («ГАЗ», «ВАЗ», «ЗИЛ», «УАЗ», «ПАЗ», «МТЗ», «МАЗ», «КАМАЗ»). Ассортимент реализуемых товаров: оригинальные автомобильные запчасти; дополнительное оборудование; аккумуляторы; масла и смазки; шины и диски; автомобильные аксессуары; автохимия. На рынке Республики Беларусь организация осуществляет деятельность с 2009 года. В ассортименте есть все ключевые запчасти для плановой и оперативной установки. Продукция соответствует стандартам качества, весь товар сертифицирован. Благодаря слаженной и организованной работе сотрудников осуществляется оперативная поставка запчастей для грузовой техники и прочего коммерческого автотранспорта. ЧТУП «Сплат-Сервис» является официальными дилерами многих заводов-производителей автозапчастей «ГАЗ», «УАЗ», «ВАЗ», «МАЗ» и аксессуаров на территории Российской Федерации. Анализ показал, что ЧТУП «Сплат-Сервис» прибыльная и рентабельная организация, однако за 2018 год характеризуется снижением эффективности.

Выручка от реализации продукции, работ, услуг в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 44,9%, в 2018 году по сравнению с 2017 годом - только на 14,6%. К сожалению, ежегодно наблюдается динамика роста себестоимости реализованной продукции, товаров, работ, услуг (в 2017 году по сравнению с 2016 годом - 35,1%, в 2018 году по сравнению с 2017 годом - 20,4%). Отрицательно, что выручка от реализации продукции увеличивалась более быстрыми темпами, чем себестоимость реализованной продукции. В результате затраты на 1 рубль реализованной продукции, работ, услуг увеличились и составили 0,879 руб. Рост затрат на 1 рубль реализованной продукции, работ, услуг оказал негативное влияние на величину прибыли от реализации продукции. Она уменьшилась в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 15,2%. Необходимо отметить, что исследуемый период характеризуется увеличением среднесписочной численности персонала: в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 6,1%, в 2018 году – на 3,8%. Положительным в деятельности организации является опережающий темп роста производительности труда над темпом роста среднемесячной заработной платы. В 2018 году по сравнению с 2017 годом среднемесячная заработная плата увеличилась на 11,9% и составила 611,25 руб. В 2018 году по сравнению с 2017 годом наблюдается снижение: рентабельности реализованной продукции, работ, услуг – на 5,8 п.п.; рентабельности продаж – на 4,2 п.п. Это связано с тем, что темп роста прибыли от реализации продукции, работ, услуг в 2018 году были ниже темпа роста себестоимости реализованной продукции, работ, услуг и выручки от их реализации.

SWOT и PEST анализ выявил следующие слабые стороны: использование ограниченного числа маркетинговых коммуникаций; неполный спектр дополнительных услуг покупателям; редкое проведение мероприятий стимулирующего характера. Определил новые возможности: открытие

дополнительных филиалов и оказание дополнительных услуг покупателям; поиск новых поставщиков; расширение ассортимента за счет автозапчастей других торговых марок. С учетом долгосрочных и краткосрочных целей, сильных и слабых сторон организации предлагается применять стратегию развития рынка, за счет таких мероприятий, как, организация доставки автозапчастей в автосервис, открытие дополнительных пунктов продажи, что позволяет совместно с партнерами-поставщиками проводить распродажи автозапчастей. Открытие отдела-дискаунтера автозапчастей, внедрение дополнительных услуг по Интернет-торговле, улучшение материально-технической базы для повышения имиджа, что позволит улучшить обслуживание покупателей, увеличить объем продаж и улучшить финансовое положение предприятия.

Анализ структуры закупок показал, что наибольший удельный вес в 2017 – 2018 годах занимали следующие автозапчасти: ремни ГРМ – 6,6% и 7,3% соответственно, шаровые опоры – 5,6% и 6,3% соответственно, стойки стабилизатора – 5,5% и 5,3% соответственно. Это связано с тем, что данные ассортиментные позиции пользуются устойчивым спросом у покупателей из-за их частых поломок в тяжелых условиях их эксплуатации при повышенных и неравномерных нагрузках. Необходимо отметить, что в целом структура закупок автозапчастей в 2018 году по сравнению с предыдущим годом существенно не изменилась. Логистические функции в ЧТУП «Сплат-Сервис» выполняют: начальник отдела закупок и специалисты отдела закупок, начальник отдела продаж и специалисты отдела продаж и менеджеры по продажам, начальник склада и складское хозяйство, руководители Региональных складов г. Слуцк, г. Орша, г. Лепель.

Расширение ассортимента шаровых опор в ЧТУП «Сплат-Сервис» предлагается осуществить за счет торговых марок «Moog», «TRW», «Sidem», «Fenox», «Nipparts», «Hanse», которые будут пользоваться высоким спросом у автовладельцев, исходя из исследований. При исследовании ассортимента автозапчастей у поставщиков на выгодных условиях для ЧТУП «Сплат-Сервис» в Республике Беларусь было выявлено, что выбранным ассортиментом шаровых опор обладает ТПЧУП «Моторлэнд» г. Минск. Значительную часть расходов при внедрении данного мероприятия по расширению ассортимента будут составлять расходы на приобретение товара с целью последующей перепродажи, а также рекламные объявления о наличии новых марок шаровых опор в ассортименте организации.

Планирование и контроль рабочих процессов в распределительной логистике требуют точной оценки тех объемов продаж товаров, с которыми будут выполняться соответствующие операции. Эта оценка обычно выполняется в форме прогнозов продаж или спроса. Для совершенствования методики оценки спроса на автозапчасти в ЧТУП «Сплат-Сервис» предлагается использование ABC и XYZ – анализа. Применение таких методов производится с целью анализа объема продаж предприятия,

структурирования и определения чётких лидеров и аутсайдеров среди всех групп автозапчастей, для корректировки своей ассортиментной политики с учетом сложившегося спроса.

АВС-анализ реализуемого ассортимента автозапчастей в ЧТУП «Сплат-Сервис» показал, что большинство ассортиментных позиций реализуемых автозапчастей относятся к группе А (66,7% позиций), которые приносят основной финансовый результат. Это является положительным в распределительной логистике организации. Товары группы В (18,5% позиций) являются «средними» ассортиментными группами, приносящими еще от 13 до 15% результата. Товары группы С (14,8% позиций) являются «проблемными» ассортиментными группами. Следует отметить, что доля таких товаров в ЧТУП «Сплат-Сервис» незначительна – лишь 4 позиции. Согласно данным экспертов, а также консультациям специалистов в области логистической и маркетинговой деятельности, предполагается, что использование АВС-XYZ-анализа позволит увеличить выручку и прибыль ЧТУП «Сплат-Сервис» на 0,5% и 1,0% соответственно.

**Заключение.** Мероприятие по расширению ассортимента автозапчастей новых торговых марок будет являться эффективным, так как в результате его внедрения наблюдается увеличение выручки от реализации продукции на 2,78 тыс. руб., прибыли от реализации товаров на 0,57 тыс. руб., рентабельности продаж на 0,01 п.п. в год. Кроме того, расширение ассортимента автозапчастей новых торговых марок будет способствовать более полному удовлетворению покупательского спроса, что будет выгодно организации не только с экономической, но и логистической точки зрения. Внедрение второго мероприятия по совершенствованию методики оценки спроса на автозапчасти за счет применения АВС- и XYZ - анализа приведет к увеличению выручки от реализации продукции на 23,77 тыс. руб., росту прибыли от реализации продукции на 5,73 тыс. руб., рентабельности продаж на 0,07 п.п.

## **К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Грибанова М.В.  
Витебск, ВГУ имени П.М. Машерова*

Сегодня предпринимательство в Беларуси развивается с большими трудностями. Наблюдается тенденция ухода предпринимателей в неофициальный сектор и за границу (в основном в Россию).

Целью работы – анализ понятия предпринимательства по гражданскому законодательству Республики Беларусь.