

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ СЕТИ  
ОАО «ГОМЕЛЬСКАЯ МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА «ПРОГРЕСС»  
ЗА СЧЕТ ОТКРЫТИЯ ТОРГОВОГО ДОМА В ГОРОДЕ МИНСКЕ**

**Ю. В. Полякова**

*Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель Л. Л. Соловьева

В настоящее время важным становится развитие собственной розничной торговой сети. От этого зависит качество торгового обслуживания населения, темпы роста товарооборота, прибыльность предприятий. В современных условиях каждое предприятие стремится укрепить свои позиции на рынке, увеличить объемы сбыта продукции, удержать собственных клиентов, а также привлечь новых. Оценка распределительной сети предприятия как фактора, оказывающего непосредственное влияние на формирование прибыли и завоевание новых рынков, является важным условием осуществления эффективной маркетинговой деятельности предприятия.

Актуальность темы заключается в том, что собственная розничная сеть обеспечивает не только стабильные объемы реализации, но и способствует усилению маркетинговой и рекламной деятельности предприятия, что весьма важно в современных условиях существования предприятия. Объектом исследования является ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс».

Цель работы заключается в том, чтобы выявить, как можно оптимизировать сбытовую деятельность предприятия за счет открытия Торговых домов на предприятии ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс».

Мебель в Беларуси выпускают свыше 300 предприятий. Оптимальное сочетание цены, качества и дизайна позволило Беларуси освоиться и занять лидирующие позиции на мировом и отечественном мебельном рынке. Здесь белорусская мебель представлена такими титанами мебельной промышленности, как ЗАО «Пинскдрев», ЗАО «Молодечномебель», ОАО «Мозырьдрев», ОАО «Гомельдрев», КУП «Лидская мебельная фабрика», ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс», ОАО «Могилевдрев», ЗАО «Бобруйскмебель», ОАО «Минскпроектмебель», УП «Мебельная фабрика «Лагуна», а также многими частными мебельными компаниями [1].

ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс» является одним из ведущих предприятий по производству мягкой мебели в Республике Беларусь. Это коммерческое предприятие с частной формой собственности, входящее в состав концерна «Беллесбумпром».

Основными странами, с которыми предприятие взаимодействует на внешнем рынке, являются Россия, Казахстан, Таджикистан, Молдова, Украина. Также осуществляется незначительный экспорт продукции в Литву, Латвию. Наибольшая часть экспортируемой продукции (85 %) поставляется в Россию.

Продукция ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс» реализуется на внутреннем рынке не только в г. Гомеле и Гомельской области, но и в других регионах Беларуси. Основными покупателями продукции в Республике Беларусь по регионам являются г. Минск, Гродненская, Брестская и Могилевская области. Объем реализации в данных регионах растет с каждым годом.

В последнее время большое распространение получило создание собственной товаропроводящей сети на рынках, где имеется постоянный спрос на продукцию, что связано, прежде всего, со стремлением промышленных и иных предприятий увеличить объем выручки от реализации продукции, а также обеспечить потенциальных

заинтересованных покупателей информацией об ассортименте и истинном качестве своей продукции. Минск является крупнейшим городом Республики Беларусь как по населению, так и по уровню дохода конечных потребителей.

Открытие собственного торгового дома в городе Минске – это возможность для ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс» расширить зону влияния торговой сети, быть ближе к своим потребителям, позволит увеличить объем продаж, приобрести новых клиентов и закрепить свои позиции на рынке.

Торговые дома – это тип крупных торговых предприятий, организаций, особенностью которых является активное проникновение в сферу производства товаров, организация кооперации производства товаров, участие в кредитно-финансовых операциях, осуществление экспортно-импортных операций по широкой номенклатуре товаров и услуг [2, с. 109].

Значение открытия собственного торгового дома для предприятия будет заключаться в следующем:

- предприятие напрямую получает информацию о потребностях и предпочтениях основных покупателей, их отношении к продукции, тенденциях рынка и др. Эта информация в итоге позволяет своевременно формировать или корректировать рыночную стратегию;

- увеличивается прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия;

- повышается возможность контроля за товародвижением продукции, объемами реализации, возвратом и др.;

- торговый дом и предприятие работают для достижения общих целей, причем товаропроводящая сеть при любых условиях обеспечивает реализацию продукции;

- собственная товаропроводящая сеть ориентирована на реализацию исключительно продукции своего предприятия. Все усилия ее работников по сбыту распределены согласно общей маркетинговой и сбытовой стратегии [3].

Для того чтобы открыть Торговый дом ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс», следует определиться в выборе места расположения магазина. Помещение будет приобретено в собственность предприятия по цене 4232 млн р. Исследование показало, что наиболее подходящим вариантом является помещение торговой площадью 230 м<sup>2</sup> по адресу г. Минск, улица Лидская, 12. Помещение имеет большие витрины. Фасад здания необходимо оформить должным образом, чтобы привлечь потенциальных покупателей. Желательно сделать вывеску из объемных светящихся букв, содержащую логотип предприятия. Внутренний интерьер также должен быть оформлен в фирменном стиле. Закупка офисной мебели обойдется в 7,22 млн р., закупка торгового оборудования – 2,9 млн р. Заработная плата заведующего магазином составит 5 млн р., бухгалтера – 3,8 млн р., продавца – 3,2 млн р. (количество продавцов в магазине – 4 человека), грузчика – 2,2 млн р. (количество грузчиков – 2 человека), уборщицы – 1,9 млн р. Транспортные расходы составят 3,3 млн р., доставка мебели будет осуществляться раз в месяц (табл. 1).

Таблица 1

**Затраты на открытие Торгового дома  
ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс»**

Единовременные затраты	4242,12 млн р.
Текущие затраты	374,4 млн р. в год

На основании данных за 2012 г., взятых из бухгалтерского баланса предприятия, определим, что сложившаяся на предприятии рентабельность составит 23,2 %. Прогнозируемый товарооборот в Торговом доме (средний товарооборот по аналогичному Торговому дому в Гомеле) составит 6000 млн р. в год. Следовательно, прибыль составит 1394,4 млн р. (табл. 2).

Таблица 2

## Расчет срока окупаемости предлагаемого мероприятия

Показатели	Годы					
	0	1	2	3	4	5
Размер инвестиций, млн р.	4242,12	–	–	–	–	–
Доход, млн р.	–	1020	1020	1020	1020	1020
Ставка рефинансирования, %	25 %					
Коэффициент приведения	1	0,8	0,64	0,51	0,41	0,33
Дисконтированная стоимость, млн р.	–	816	652,8	522,2	417,8	334,2
Дисконтированная стоимость нарастающим итогом, млн р.	–	816	1468,8	1991	2408,8	2743
Чистая дисконтированная стоимость, млн р.	4242,12	3426,1	1957,3	33,7	2442,5	5185,5
Срок окупаемости	2,98					

Исходя из проведенных расчетов, можно сделать вывод, что введение данного проекта целесообразно. Срок окупаемости данного проекта составит три года.

Следовательно, затраты на открытие собственного торгового дома в г. Минске окупятся через три года. Реализация данного мероприятия экономически обоснована, так как окупятся затраты и проект начнет приносить прибыль.

Таким образом, можно сделать вывод, что построение правильной системы распределения товаров, в том числе организация каналов сбыта, имеет важное значение для предприятия. В связи с этим предприятие должно проводить комплекс мероприятий, обеспечивающих физическое распределение товарной массы в рыночном пространстве, доводить товары до потребителей, следить за их продажей и организацией эффективного потребления. Для этого необходима разработка мероприятий по совершенствованию маркетинговой сбытовой (распределительной) политики, направленной на формирование оптимальной сбытовой сети для эффективных продаж товаров в рамках целевых рынков, с учетом целей предприятия, требований и интересов потребителей, состояния рынка, влияния внешних и внутренних факторов.

В заключение можно отметить, что открытие Торгового дома в г. Минске позволит повысить объемы продаж, а также увеличить число потребителей продукции ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс» в г. Минске и Минской области.

## Литература

1. Белорусская мебель – разумное решение для современного интерьера // Гид по мебели. – Режим доступа: <http://www.format-mebel.com/guide/230>. – Дата доступа: 20.09.2014.
2. Белявцев, М. И. Инфраструктура товарного рынка : учеб. пособие / М. И. Белявцев, Л. В. Шестопалова. – Донецк : ДонНУ, 2003. – 418 с.
3. Дружба – дружбой, а продажи – врозь. – Режим доступа: <http://delo.by/news/~shownews/drujba-prodaj>. – Дата доступа: 20.02.2015.