

УДК 658  
ПОВЫШЕНИЕ ВАЛОВОГО ДОХОДА ООО «ТД «КЕРАМИН-ДНЕПР»  
НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВОЙ НАЦЕНКОЙ

А.Н. МАЛАШКЕВИЧ

Научный руководитель В.А. ЛИВИНСКАЯ, канд. физ.-мат. наук, доц.  
ГУ ВПО «БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Для того, чтобы торговое предприятие успешно функционировало, необходимо проводить глубокий анализ его коммерческой деятельности в зависимости от постоянно меняющейся рыночной среды. Это позволит сделать предприятие устойчиво прибыльным и конкурентоспособным, обеспечить его развитие и предвидеть будущее. Коммерческая работа в торговле – это деятельность предприятия, направленная на решение особого комплекса задач. Изучение процессов их реализации – важный элемент оперативного исследования на уровне торгового предприятия и региона.

Одной из актуальных задач оперативного планирования предприятия ООО «Торговый дом «Керамин-Днепр» является управление торговой наценкой на реализуемую продукцию. Для ее решения предложен научно обоснованный подход, направленный на увеличение валового дохода, который предполагает:

1) анализ и прогноз совокупного спроса на всю продукцию торгового дома «Керамин-Днепр» с использованием модели анализа динамических рядов. В качестве факторов оказывающих влияние на спрос была выбрана реальная заработная плата и темпы роста строительства по Могилевской области;

2) получение прогнозного значения спроса на каждую коллекцию для установления плановой величины валового дохода;

3) создание инструмента в среде Microsoft Excel, который позволил автоматизировать процесс разделения на группы коллекции плитки керамической;

4) решение оптимизационной задачи, в результате которой была получена торговая наценка на каждую коллекцию плитки керамической, которая обеспечит плановой валовой доход;

5) анализ на чувствительность изменения валового дохода от изменения факторов, оказывающих на него влияние, при этом валовой доход оказался наиболее чувствительным к изменению торговой наценки;

6) установление цены с учетом торговых наценок.

Следовательно, управление торговой наценкой является весьма актуальной задачей для предприятий торговли и данному вопросу следует уделять значительное внимание.