

ОПТИМІЗАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ТОВАРНОЇ НОМЕНКЛАТУРИ «ГАЗТЕПЛОСЕРВІС»

Божкова В.В., Суярова О.О.

В сучасних умовах на більшості підприємств починають створюватися підрозділи маркетингу, основною метою діяльності яких стає аналіз інформації, внутрішніх та зовнішніх умов господарювання та розробка рішень щодо удосконалення певних товарів, технології їх виготовлення, методів збуту тощо. Серед основних завдань маркетингових відділів необхідно виділити аналіз товарної номенклатури та розробку заходів з її удосконалення.

Основною метою роботи є оптимізаційний аналіз номенклатури підприємства й розробка заходів щодо вдосконалення його товарної політики.

У процесі проведення даного дослідження необхідно вирішити наступні завдання: визначити тенденції зміни основних показників діяльності підприємства; охарактеризувати товарну номенклатуру підприємства; проаналізувати ефективність товарної лінії – газових котлів; визначити якість котлів, що реалізуються фірмою, та порівняти її з якістю інших іноземних котлів; побудувати ринковий профіль виділеної товарної лінії; проаналізувати відповідність виділеної товарної лінії потребам ринку; розробити рекламну кампанію газових котлів та оцінити її ефективність.

Підприємство «Інженерно-технічний центр «Газтеплосервіс» займається торгівлею опалювального устаткування, наданням послуг з монтажу, пуску, налагодження різного устаткування, сервісним обслуговуванням, виробництвом енергозберігаючого й енергоефективного устаткування й матеріалів. Проаналізуємо його номенклатуру.

Проведені нами розрахунки свідчать, що найбільшими темпами збільшується реалізація котлів (на 3,3% в 2004 р. у порівнянні з 2002 р.), реалізація ж насосів за аналогічний період скоротилася на 5,3%. Незначними темпами збільшується реалізація енергозберігаючого й енергоефективного устаткування. Збільшення кількості реалізованих котлів привело до збільшення кількості здійснених монтажних і пусконаладжувальних робіт, до росту сервісного обслуговування. Отже, провідну роль у номенклатурі «Газтеплосервіс» відіграють

котли й насоси, які разом забезпечують більше 50 % виторгу. Зменшення кількості реалізованих насосів на 5,3 % компенсується збільшенням обсягу реалізації котлів на 3,3%. Тому дані тенденції не відбиваються негативним чином на діяльності «ІТЦ «Газтеплосервіс». Кількість наданих послуг збільшилася на 1,5% - з монтажу; на 0,3% - з пуску й налагодження, й на 0,5% - з сервісного обслуговування. Продаж енергозберігаючого й енергоефективного устаткування збільшився на 0,5%, а продаж іншого устаткування й матеріалів - на 0,2%. Виходячи із цього, загальні обсяги продажів у вартісному вираженні за три роки збільшилися в 3,4 рази (або на 377%).

Проведемо аналіз ефективності товарної номенклатури. Для цього проаналізуємо частки продажів і прибутку товарних одиниць (настінних газових котлів Protherm) в загальних обсягах продажу.

За результатами нашого аналізу можна зробити висновок, що найбільшу частку прибутку приносять котли Protherm Тигр 24 KOV (28,9%) і Protherm Тигр 24 КТ (22,2%). За три роки (2002-2004 р.) відбулося зниження частки в обсягах збуту й прибутку котлів Protherm Леопард 24 ВТ й Protherm Леопард 24 ВО, в іншому відбулося збільшення частки в обсягах збуту й прибутку інших марок котлів. Таким чином, частки продукції в загальному виторзі відповідають часткам одержуваного від збуту прибутку. Тобто, асортиментна лінія за цими показниками є гармонічною.

Котли Леопард 23 BOV і Леопард 23 ВТ при більшому обсязі продажів приносять менший обсяг прибутку. Інші види котлів, навпаки, при меншому обсязі продажів приносять більший обсяг прибутку, тобто займають кращі позиції. Котли Protherm Тигр 24 КО займають кращі позиції, оскільки приносять 28,9% загального прибутку даної товарної лінії. Разом з котлами Protherm Тигр 24 КТ, вони приносять 51,1% прибутку. Тому якщо їх витиснути з ринку «ІТЦ «Газтеплосервіс» втратить більшу частину прибутку від даної товарної лінії. А оскільки прибуток підприємства на 35% забезпечується саме котлами, підприємство понесе значні втрати.

Котли Леопард 23 BOV і Леопард 23 ВТ приносять лише 9,2% прибутку при обсязі реалізації в 11,2% від загального обсягу. З огляду на це можна зробити висновки про скорочення попиту на даний вид котлів. Тому «ІТЦ «Газтеплосервіс» доцільно замінити котли Леопард на нові котли підприємства Protherm - Скат, які мають більш сучасний дизайн та кращі технічні характеристики.