

**АКТИВИЗАЦИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ОАО «8 МАРТА»  
ПОСРЕДСТВОМ ВВЕДЕНИЯ СИСТЕМЫ ДИСКОНТНЫХ КАРТ  
ФИРМЕННОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ**

**А. В. Кравченко**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель А. Ю. Бердин

Все магазины – от павильона до гипермаркета – борются за покупателей. А покупатели предпочитают магазины со скидками. А если в магазинах действуют дисконтные карты, то в эти магазины покупатели еще и чаще приходят за повторными покупками. Поэтому все больше магазинов внедряют у себя дисконтные системы.

Для начала проведем опрос для того, чтобы знать, сколько потребителей купят дисконтные карты. В опросе участвовало 82 человека.

Из опроса было выяснено, что 100 % респондентов знают предприятие ОАО «8 Марта». Только 59 % из всех респондентов покупают продукцию предприятия в фирменных магазинах, и они удовлетворены качеством продукции. 53 % респондентов ответили, что покупают продукцию ОАО «8 Марта» один раз в год и полгода. 6 % покупают продукцию предприятия ежемесячно в фирменных магазинах ОАО «8 Марта». Делая анализ вопроса о ценах на продукцию, можно отметить, что абсолютно не устраивает цена только 5,3 %, устраивает, но не полностью – 41,2 %, не устраивает, но частично – 46,5 %. После того как предприятие начнет выпускать дисконтные карты, то 38 % опрошенных согласны купить дисконтную карту, но только 6 % будут совершать повторную покупку с использованием дисконтной карты с первоначальной скидкой 3 %.

Перенесем эти значения на генеральную совокупность. Совокупность населения в трудоспособном возрасте составляет 330 тыс. человек. Из них количество семей составило 132 тыс. Следовательно, исходя из этих данных 77 тыс. человек посещают фирменный магазин предприятия. Каждый месяц продукцию ОАО «8 Марта» покупают только 7 тыс. человек и они согласны совершать повторную покупку, если приобретут дисконтную карту. Следовательно, необходимо заказать на 1 месяц 7 тыс. дисконтных карт.

В качестве дисконтных карт будем использовать магнитные карты. Изготовлением и дизайном наших карт будет заниматься специальная фирма «CARDprint». Также необходимо отметить, что фирма «CARDprint» доставляет карты бесплатно. Каждая карта стоит 10,9 тыс. бел. р. Следовательно, рассчитаем стоимость дисконтных карт:

$$S_k = KЦ, \quad (1)$$

где  $S_k$  – стоимость 7 тыс. дисконтных карт;  $K$  – количество дисконтных карт;  $Ц$  – цена одной дисконтной карты.

По формуле (1) найдем стоимость 7 тыс. дисконтных карт:

$$S_k = 7 \cdot 10,9 = 76,3 \text{ млн бел. р.}$$

Для дисконтной политики ОАО «8 Марта» подходит программный продукт «1С: Управление Торговлей 8». Стоимость «1С: Управление Торговлей 8» составляет 7 млн бел. р. ОАО «8 Марта» следует приобрести клиентскую лицензию на 5 ра-

бочих мест, стоимость которой составляет 8,7 млн бел. р. Стоимость курсов на одного человека составляет 2,5 млн бел. р. Рассчитаем суммарные затраты:

$$З_{пп} = С + КЛ + (СК \cdot 5), \quad (2)$$

где  $З_{пп}$  – затраты на программный продукт «1С: Управление Торговлей 8»;  $С$  – стоимость «1С: Управление Торговлей 8»;  $КЛ$  – стоимость клиентской лицензии;  $СК$  – стоимость курсов;  $5$  – 5 человек.

Найдем суммарные затраты на программный продукт по формуле (2):

$$З_{пп} = 7 + 8,7 + (2,5 \cdot 5) = 28,2 \text{ млн бел. р.}$$

Суммарные затраты на приобретение карт находятся по формуле

$$З = С_{к} + З_{пп}, \quad (3)$$

где  $З$  – суммарные затраты на введение дисконтных карт;  $С_{к}$  – стоимость 7 тыс. дисконтных карт;  $З_{пп}$  – затраты на программный продукт «1С: Управление Торговлей 8».

Рассчитаем суммарные затраты по формуле (3):

$$З = 76,3 + 28,2 = 104,5 \text{ млн бел. р.}$$

Рассчитаем выручку предприятия после внедрения дисконтных карт.

Мы вводим 7 тыс. дисконтных карт с условием, что все их купят потребители. Средний чек на продукцию составляет 200 тыс. бел. р.

Рассчитаем выручку, которую получит предприятие:

$$В = П_{т} \cdot Ч, \quad (4)$$

где  $В$  – выручка предприятия;  $П_{т}$  – количество потребителей совершивших повторную покупку;  $Ч$  – чек на продукцию.

Рассчитаем выручку предприятия по формуле (4):

$$В = 7 \cdot 200 = 1400 \text{ млн бел. р.}$$

Рассчитаем прибыль. Для этого нам понадобится рентабельность. В 2014 г. рентабельность составила 5,2 %:

$$П = В / (1 / (P + 1)), \quad (5)$$

где  $П$  – прибыль предприятия;  $В$  – выручка предприятия;  $P$  – рентабельность.

Рассчитаем прибыль предприятия по формуле (5):

$$П = 1400 / (1 / (0,052 + 1)) = 1473 \text{ млн бел. р.}$$

Теперь рассчитаем размер скидки, которую получают 7 тыс. потребителей.

Так как первоначальная скидка составляет 3 %, мы получаем:

$$СК = В \cdot 0,03, \quad (6)$$

где  $СК$  – скидка;  $В$  – выручка предприятия;  $0,03$  – первоначальная скидка.

Рассчитаем размер скидки по формуле (6):

$$СК = 1400 \cdot 0,03 = 42 \text{ млн бел. р.}$$

Найдем убыток от введения дисконтных карт:

$$Y = C_k - Z, \quad (7)$$

где  $Y$  – убыток;  $C_k$  – стоимость 7 тыс. дисконтных карт;  $Z$  – суммарные затраты на введение дисконтных карт.

Найдем убыток по формуле (7):

$$Y = 76,3 - 104,5 = -28,2 \text{ млн бел. р.}$$

Найдем экономический эффект:

$$\mathcal{E} = \Pi - C_k - Y, \quad (8)$$

где  $\mathcal{E}$  – экономический эффект;  $\Pi$  – прибыль предприятия;  $C_k$  – скидка;  $Y$  – убыток.

Рассчитаем экономический эффект по формуле (8):

$$\mathcal{E} = 1473 - 42 - (-28,2) = 1459 \text{ млн бел. р.}$$

От введения дисконтных карт мы получим экономический эффект в размере 1459 млн бел. р.

### ОПРОС

1. Известна ли Вам продукция ОАО «8 Марта»?
  - а) Да
  - б) Нет
2. Вы покупали продукцию ОАО «8 Марта»?
  - а) Да
  - б) Нет
3. Вы покупаете продукцию ОАО «8 Марта» хотя бы один раз в год?
  - а) Да
  - б) Нет
4. Вы покупаете продукцию предприятия хотя бы один раз в месяц?
  - а) Да
  - б) Нет
5. Вы знаете о существовании фирменных магазинов ОАО «8 Марта»?
  - а) Да
  - б) Нет
6. Покупаете ли вы продукцию ОАО «8 Марта» в фирменных магазинах предприятия?
  - а) Да
  - б) Нет
7. Удовлетворены ли Вы качеством продукции?
  - а) Да
  - б) Нет
  - в) Скорее да, чем нет
  - г) Скорее нет, чем да
8. Устраивают ли Вас цены на продукцию фирмы «8 Марта»?
  - а) Да
  - б) Нет
  - в) Скорее да, чем нет
  - г) Скорее нет, чем да
9. Если бы предприятие начало выпускать дисконтные карты ,вы бы себе ее приобрели?
  - а) Да
  - б) Нет
10. При приобретении дисконтной карты с бонусом 3%, совершили бы вы повторную покупку?
  - а) Да
  - б) Нет
11. Укажите ваш пол:
  - а) женский
  - б) мужской
12. Ваш возраст:
  - а) 18–29;
  - б) 30–39;
  - в) 40–49;
  - г) 50 и более.