

**(ОБРАЩАЕМ ВНИМАНИЕ, ЧТО НЕКОТОРЫЕ ФРАГМЕНТЫ РАБОТЫ  
ИЗВЛЕЧЕНЫ ИЗ ДАННОГО ДОКУМЕНТА)**

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

Введение	2
1 Общая характеристика организации	3
2 Маркетинговая деятельность организации	24
3 Управление маркетингом организации	28
4 Индивидуальное задание	31
Приложение А Отчет о затратах 4ф 2023 год	45
Приложение Б Бухгалтерский баланс 2023 год ОАО «Витрайбыт»	46
Приложение В Отчет по труду форма 12-т за 2023 год	51
Приложение Г Бухгалтерский баланс 2022 год ОАО «Витрайбыт»	53

## ВВЕДЕНИЕ

Практика является одним из основных этапов в системе подготовки специалистов и рассматривается как этап ориентации студентов к выполнению курсовой работы и последующей самостоятельной работе по специальности. Практику студент проходит на предприятии в соответствии с заключенным договором. Цель практики:

- обучение студентов практическим навыкам и подготовка их к самостоятельной профессиональной деятельности по избранной специальности;

- выполнение индивидуального задания, сбор, систематизация и обработка необходимых маркетинговых данных по теме дипломного проектирования.

Задачи практики:

- закрепление теоретических знаний по организации маркетинговой деятельности на предприятии, разработке маркетинговой стратегии, оценке эффективности маркетинга.

- приобретение навыков анализа и самостоятельного решения конкретных задач по своей будущей специальности и тематике дипломного проектирования.

При выполнении разделов программы практики студентам необходимо ознакомиться и отразить в отчете наличие: положения о службе маркетинга; должностных инструкций специалистов службы маркетинга; методик по оценке эффективности маркетинговой деятельности и организации маркетинга; форм статистической отчетности.

База прохождения практики – ОАО «Витрайбыт».

## **1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

Организация была создана в 1965 году. Решением Витебского облисполкома № 650 от 15.11.2000 регистрационный номер №4/14, перерегистрировано в ККУП ОБУ «Витрайбыт». ОАО «Витрайбыт» создано в результате преобразования КУП ОБУ «Витрайбыт», решением Витебского райсполкома № 1789 от 28.12.2012 г. Основной вид деятельности – производство готовых текстильных изделий, кроме одежды.

ОАО «Витрайбыт» оказывает 15 видов бытовых услуг, в т.ч. 11 видов предусмотренных социальными стандартами по бытовому обслуживанию:

- ремонт обуви;
- ремонт и пошив швейных изделий;
- услуги парикмахерских;
- услуги фотографии;
- ремонт СБТ, в том числе часов, теле- и радиоаппаратуры, изготовление металлоизделий;
- ритуальные услуги;
- ремонт и изготовление мебели;
- услуги химчистки;
- услуги прачечных;
- услуги проката;
- ремонт квартир.

Производимая продукция соответствует требованиям ТР ТС 017/2011 «О безопасности легкой промышленности», сертификат соответствия выдан 23.09.2014 года, органом по сертификации продукции, на продукцию собственного производства. ОАО «Витрайбыт» выдан сертификат соответствия требованиям СТБ 1266-2003 на основании акта проверки «Витебский ЦСМС» от 11.09.2015 года, который удостоверяет, что объект оказания услуг соответствует категории «парикмахерская».

Организация оказывает услуги и реализует свою продукцию на внутреннем рынке, который предоставлен потребителями города Витебска, Витебского района, области и по территории всей Республики Беларусь.

В настоящее время рынок данных услуг получил большое развитие, и появилось много конкурентов по каждому виду услуг. Основными поставщиками материальных ресурсов для швейного цеха выступают ОДО «Технолит», ОДО «Спектртекс», ОАО «Полесье», ООО «Ярилина», ОАО «БПХО», ОАО «8 Марта», ОАО «Світанак», ОАО «Витебсктекстильторг» и др.

В таблице 1.1 проанализируем основные показатели деятельности организации за 2022-2023 гг.

**Таблица 1.1 – Краткая характеристика производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Витрайбыт»**

Показатель	Ед. изм.	2022 год	2023 год	Абс. отклонение	Относит. отклон., %
1	2	3	4	6	7
1. Объем производства промышленной продукции, работ, услуг в действующих ценах:	тыс. руб.	1948	2145	197	110,13
2. Выручка от реализации продукции, работ, услуг	тыс. руб.	3568	4223	655	118,35
3. Среднесписочная численность персонала, всего:	чел.	36	36	0	100
в том числе:					
- основной деятельности	чел.	36	36	0	100
в том числе:					
- рабочих	чел.	25	24	- 1	96
4. Фонд заработной платы	тыс. руб.	601,08	729,21	128,13	121,32
5. Среднемесячная заработная плата:					
- одного работника	руб.	1391,4	1688,0	296,6	121,32
- одного рабочего	руб.	1020,8	1161,3	140,5	113,76
6. Производительность труда:					

## Окончание таблицы 1.1

1	2	3	4	5	6
- одного работника;	тыс. руб.	99,1	117,3	18,2	118,36
- одного рабочего.	тыс. руб.	142,72	175,9	33,18	123,25
7. Себестоимость:					
- произведенной продукции	тыс. руб.	1345	1634	283	121,49
- реализованной продукции, полная	тыс. руб.	2594	3086	566	118,97
8. Затраты на рубль:					
- произведенной продукции;	руб.	0,38	0,39	0,01	102,63
- реализованной продукции.	руб.	0,73	0,73	-	-
9. Прибыль от реализации продукции, работ, услуг	тыс. руб.	108	101	-7	93,52
10. Прибыль до налогообложения	тыс. руб.	35	33	- 2	94,29
11. Чистая прибыль	тыс. руб.	21	18	- 3	85,71
12. Рентабельность:					
- продаж	%	0,58	0,42	- 0,16	-
- продукции	%	0,81	0,58	- 0,23	-

Составлено автором по данным приложений А, Б, В.

Проанализировав данные, можно сказать следующие, что с каждым годом организация наращивает объем производства и, следовательно, увеличивается выручка предприятия. Выручка от реализации продукции увеличилась по результатам 2023 года на 18,35% или на 655 тыс.руб. и составила 4223 тыс.руб

Среднесписочная численность работников ОАО «Витрайбыт» на протяжении исследуемого периода осталась неизменной и составила 36 человек.

При этом, фонд заработной платы вырос на 21.32 % или на 128,13 тыс. руб. и составил 729,21 тыс. руб. Среднемесячная заработная плата одного работника организации в 2023 году выросла на 21,32 % и составила 1688 руб.

Производительности труда одного работника выросла в 2023 г. на 18,36 % и составила 117,3 тыс. руб. / чел., в том числе производительность труда одного рабочего выросла в 2023 г. на 23,25 % и составила 175,9 тыс.

руб.

За анализируемый период отмечается рост себестоимости произведенной и реализованной продукции (на 21,49 % и 18,97 % темпы роста соответственно). При этом отметим незначительную экономию затрат на производство продукции, на что указывает снижение затраты на рубль произведенной продукции 2023 году на 0,01 руб. Затраты на рубль реализованной продукции остались на прежнем уровне и составили 0,73 руб.

Прибыль от реализации продукции, работ, услуг ОАО «Витрайбыт» снизилась в 2023 г. на 6,48 % и составила 101 тыс. руб. Но при этом отметим общее снижение прибыли до налогообложения в 2023 году на 5,71 %. Чистая прибыль организации в 2023 году также снизилась и составила 18 тыс.руб., что на 14,29% ниже периода 2022 года.. Рентабельность продаж и рентабельность продукции сократилась на 0,16 и 0,23 п. п. соответственно.

Снижение показателей рентабельности указывает на снижение эффективности деятельности ОАО «Витрайбыт» в 2023 году.

Управление обществом осуществляется в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь и Уставом общества на основании прав и интересов акционеров общества.

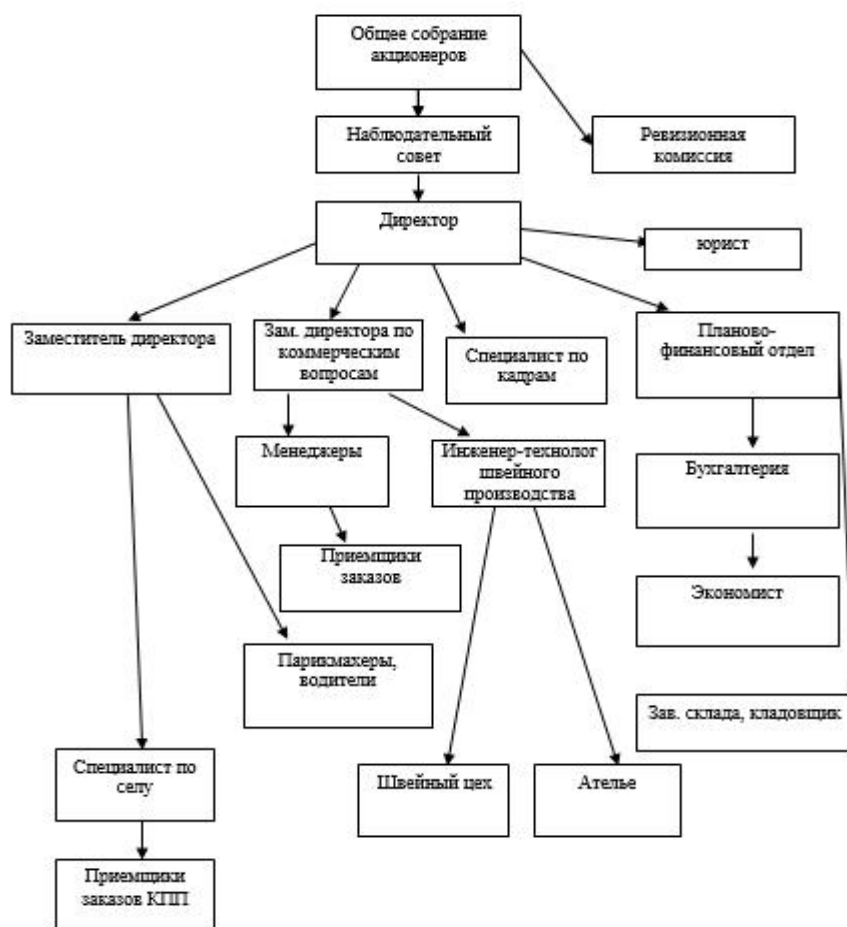
Директор ОАО «Витрайбыт» руководит всей деятельностью, организует торгово-технологический процесс на основе исследования и внедрения экономически обоснованных методов управления и прогнозирования. В ведении директора находится обеспечение общества в целом квалификационными кадрами. Он производит расстановку работников с учетом требований рационального разделения труда, квалификации и психологических особенностей работников, следит за повышением их квалификации, созданием благоприятного микроклимата в коллективе, безопасных условий труда. Директор организует разработку стратегии развития, перспективы модернизации общества и контролирует степень их выполнения.

Управление на ОАО «Витрайбыт» осуществляется по линейной

структуре управления. Схема организационной структуры управления представлена на рисунке 1.1.

Заместитель директора курирует работу коммерческой службы, непосредственно заключает договора на поставку товаров, контролирует соблюдение работниками правил торговли.

Главный бухгалтер осуществляет организацию бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности общества и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности. Обеспечивает рациональную организацию учета и отчетности на основе максимальной централизации и механизации учетно-вычислительных работ, прогрессивных форм и методов бухгалтерского учета и контроля.



**Рисунок 1.2 – Организационная структура управления  
ОАО «Витрайбыт»**

Составлено автором по данным организации.

Ведущий экономист осуществляет организацию и совершенствование экономической деятельности общества, направленной на повышение производительности труда, эффективности работы. Он методически координирует деятельность всех подразделений организации по составлению перспективных планов экономического и социального развития, плана модернизации общества. Обеспечивает соблюдение режима экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов, планово-финансовой дисциплины, проводит сравнительный анализ работы ООО «Барракуда-Групп».

Специалист по кадрам организует и оформляет прием, увольнение, движение кадров, осуществляет систему учета кадров, анализирует текучесть, организует проведение аттестации кадров, разрабатывает мероприятия по повышению квалификации кадров, созданию кадрового резерва. Организует обучение руководителей структурных подразделений прогрессивным формам и методам подбора и расстановки кадров.

Представленная организационная структура ОАО «Витрайбыт» относится к линейной и имеет ряд преимуществ, таких как: разделение труда, которое приводит к появлению высококвалифицированных специалистов; иерархия уровней управления; наличие взаимоувязанной системы обобщенных формальных правил и стандартов, обеспечивающей однородность выполнения персоналом своих обязанностей и скоординированность различных задач; найм на работу производится в строгом соответствии с техническими квалификационными требованиями.

Наряду с перечисленными преимуществами, ей присущи и недостатки, свойственные всем линейно-функциональным структурам:

– отсутствие тесных взаимосвязей на горизонтальном уровне между отдельными звеньями, что приводит к необходимости согласования действий разных функциональных звеньев и резко увеличивает объем работы руководителей;

– преувеличение значимости стандартизированных правил, процедур и норм приводит к утрате гибкости поведения в определённых ситуациях, поскольку все вопросы и проблемы решаются исходя из прецедентов;

– допускается несоответствие между ответственностью и полномочиями у руководителей разных уровней;

– не учитывается специфика работы различных звеньев.

Определено, что в целом организационная структура соответствует общей цели организации, но требует небольшой доработки, так как некоторые функции распределены нерационально.

Планирование деятельности ОАО «Витрайбыт» заключается в ежегодном составлении бизнес плана, который инициируется директором организации по приказу.

Разделы бизнес – плана закрепляются за следующими работниками:

– характеристика предприятия и стратегия его развития - Жданова М.Д.;

– описание работ, услуг и продукции. Анализ рынков реализации, стратегия маркетинга и рекламная деятельность - Радченко И.Л., Дегтярева О.В., Жданова М.Д.;

– производственная программа - Радченко И.Л.;

– организационная структура. Кадры - Мелешко В.В., Жданова М.Д.;

– инвестиционный и инновационный план - Губская И. И.;

– мероприятия по энергосбережению - Островский А. В.;

– показатели финансово – хозяйственной деятельности и ее эффективность» - Губская И.И.;

– охрана труда, техника безопасности и создание условий труда» - Островский А. В.

Основной целью бизнес-плана является дальнейшая финансовая стабилизация открытого акционерного общества «Витрайбыт», с

обеспечением безубыточной работы общества и ростом благосостояния работников коллектива. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- увеличить объем выручки от реализации продукции, работ и услуг;
- повысить качество выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Снижение влияния рисков, которым подвержена деятельность организации, планируется за счет заключения краткосрочных и долгосрочных договоров.

Улучшение финансового состояния организации, увеличение платежеспособности планируется за счет наращивания оборотных средств и снижения кредиторской задолженности.

Возрастной состав и структура работников представлен в таблице 1.2

**Таблица 1.2 – Возрастная структура работников ОАО «Витрайбыт» в 2022-2023 гг.**

Наименование показателя	2022 г.		2023 г.		Абсолютное отклонение чел.
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	
1	2	3	4	5	6
Списочная численность работников на конец года, всего: в том числе имеют возраст:	36	100	36	100	0
18-24	1	2,44	1	2,44	0
25-29	4	9,76	4	9,76	0
30	1	2,44	1	2,44	0
31		0,00		0,00	0
32-39	4	9,76	4	9,76	0
40-49	10	24,39	10	24,39	0
50-54	8	19,51	8	19,51	0
55-59	10	24,39	10	24,39	0
60 лет и старше	3	7,32	3	7,32	0

Составлено автором по данным приложения Г.

Анализ данных таблицы 2.8 показал, что наибольший удельный вес в структуре персонала организации по возрасту составляют работники в возрасте от 40 до 49 лет и 55-59 лет -24,39 %, следующую группу составляют работники в возрасте от 50 до 54 лет -19,51 %, возрастная группа 32-39 лет составила в 9,76 %.

Анализ возрастной структуры персонала показывает что основную занимают работники старше 40 лет, а наименьшую сотрудники в возрасте 18-24 и 30-21, что служит основанием для разработки мероприятий по привлечению молодых работников.

Образовательная структура работников ОАО «Витрайбыт» в 2022-2023 гг. представлена в таблице 1.3.

**Таблица 1.3 – Структура работников ОАО «Витрайбыт» по уровню образования в 2022-2023 гг.**

Наименование показателя	2022 год		2023 год		Абсолютное отклонение	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	п. п.
Списочная численность работников на конец года, всего:	36	100	36	100	0	0
в том числе имеют образование:						
Высшее	14	34,15	14	34,15	0	0
Среднее специальное	8	19,51	8	19,51	0	0
Профессионально-техническое	14	34,15	14	34,15	0	0
Общее среднее	6	14,63	6	14,63	0	0
Общее базовое	0	0,00	0	0,00	0	0

Составлено автором по данным приложения Г.

За исследуемый период преобладают работники с профессионально-техническим образованием и высшем образованием – 34,15%. Это объясняется спецификой производственной деятельности и преобладанием категории рабочих в структуре персонала организации.

В таблице 1.4 проанализируем состав работников организации по

видам экономической деятельности.

**Таблица 1.4 – Структура работников ОАО «Витрайбыт» по видам экономической деятельности в 2022-2023 гг.**

Наименование показателя	2022 год		2023 год		Абсолютное отклонение	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	п. п.
Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты	1	2,86	1	2,86	0	0

#### Окончание таблицы 1.4

1	2	3	4	5	6	7
Производство готовых текстильных изделий, кроме одежды	34	97,14	34	97,14	0	0
Итого	37	100	35	100	0	0,00

Составлено автором по данным приложения В.

Основная часть работников задействована в сфере производства готовых текстильных изделий, кроме одежды 94,14 % В анализируемом периоде в сфере услуг парикмахерских работал один человек.

Оплата труда осуществляется в согласно штатному расписанию, составленному на основе Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь с применением других форм и систем, с помощью которых заработная плата работников увязывается с конечным результатам труда и эффективностью выполняемых работ. ЕТС является инструментом тарифного нормирования оплаты труда работников и представляет собой систему тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов. На ее основе с использованием других элементов тарифной системы: тарифной ставки первого разряда, Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (далее – ЕТКС), Единого квалификационного справочника должностей служащих (далее – ЕКСД), иных квалификационных справочников, утверждаемых в установленном порядке, устанавливается тарификация выполняемых работ, профессий (должностей).

Разработано положение об оплате труда, в котором предусмотрено по какой форме начисляется заработная плата, какие виды компенсирующих и стимулирующих выплат используются для оплаты труда работников, в зависимости от каких показателей, условий, с учетом каких критериев они устанавливаются, как дифференцируются размеры этих выплат.

В организации постоянно совершенствуется система оплаты труда. Для выполнения доведенных показателей по оплате труда, и для поднятия

заработной платы работникам организации установлены надбавки и повышения к тарифным ставкам, производятся выплаты стимулирующего характера, такие как единовременные премии, материальная помощь. По приказу руководителя премируются рабочие и специалисты. Установлены выплаты ко дню рождения, к профессиональным и государственным праздникам, таким как «День работников бытового обслуживания населения и жилищно-коммунального хозяйства Беларуси», «8 марта», «23 февраля», «День матери», выплаты за многолетний добросовестный труд, в связи со вступлением в брак, ко дню пожилых людей, для приобретения новогодних подарков для детей и др. Заработная плата выплачивается в срок, и без задержек.

ОАО «Витрайбыт» осуществляет производство различных швейных изделий, таких как: постельное белье, полотенца махровые, одеяла, подушки, пледы, сорочки мужские фланелевые, халаты, панамы. Вся продукция соответствует всем требованиям и имеет сертификаты качества.

В таблице 1.5 представим динамику производства продукции ОАО «Витрайбыт». Использовались данные бизнес плана организации, так как организация не предоставила соответствующую форму статотчетности.

**Таблица 1.5 – Динамика производства продукции ОАО «Витрайбыт»**

**В тыс. руб.**

Показатель	2022 год	2023 год	Абс. отклонение	Относит. отклон., %
Белье постельное хлопчатобумажное	1763	1964	201	111,40
Белье туалетное и кухонное	68	71	3	104,41
Одеяла стеганные и диванные подушки	106	148	42	139,6
Покрывала постельные	7	8	1	114,3
Белье нательное	1	3	2	300
Одежда верхняя трикотажная	3	1	- 2	33,3

Итого	1948	2195	247	112,68
-------	------	------	-----	--------

Составлено автором по данным организации.

Таким образом, объем производства швейной продукции ОАО «Витрайбыт» в 2022 году составил 1763 тыс. руб., к 2023 году увеличился на 11,40 % и составил 1964 тыс. руб. Большую долю в увеличении объемов сыграло увеличение выпуска «одеяла стеганные и диванные подушки» - на 39,6% или на 42 тыс.руб. по сравнению с 2022г.

Структура выпуска продукции представлена в таблице 1.6.

В структуре выпуска преобладает постельное белье, на долю данного вида продукции приходится 90,5 % в 2022 году и 89,47 % в 2023 году. Стеганные одеяла и подушки составили 5,44 % в 2022 году и 6,74 % в 2023 году от общего объема выпуска. Белье туалетное и кухонное составило 3,5 % в 2022 году и 3,23 % в 2023 году.

**Таблица 1.6 – Структура выпуска продукции ОАО «Витрайбыт»**

**В %**

Показатель	2022 год	2023 год	Изменение структуры, п. п.
Белье постельное хлопчатобумажное	90,5	89,47	-1,03
Белье туалетное и кухонное	3,5	3,23	-0,27
Одеяла стеганные и диванные подушки	5,44	6,74	1,3
Покрывала постельные	0,36	0,36	0
Белье нательное	0,05	0,13	0,08
Одежда верхняя трикотажная	0,15	0,04	- 0,11
Итого	100,00	100,00	0,00

Составлено автором по данным организации.

Для ОАО «Витрайбыт» характерен индивидуальный (единичный) тип производства. Индивидуальное производство характеризуется ограниченной номенклатурой неоднородных заказов. Для организации свойственна также относительно высокая трудоемкость изделий.

Производственный процесс изготовления продукции в ОАО «Витрайбыт» носит прерывный характер. На выпуск каждой единицы продукции затрачивается относительно продолжительное время. На предприятии применяется универсальное оборудование, сборочные процессы характеризуются значительной долей ручных работ, персонал обладает универсальными навыками, так как в единичном производстве нет закрепления операций за отдельными рабочими местами, движение изделий в процессе производства прерывное.

Производимая продукция соответствует требованиям ТР ТС 017/2011 «О безопасности легкой промышленности», сертификат соответствия выдан 23.09.2019 года, органом по сертификации продукции, на продукцию собственного производства. Срок действия – по 22.09.2024. Ежегодно проводится инспекционный контроль по подтверждению сертификата соответствия.

Производственная программа ОАО «Витрайбыт» по выпуску продукции прогнозируется на основе данных о спросе населения на выпускаемую продукцию и производственных мощностях организации.

В таблице 1.7 проанализируем реализацию продукции, работ, услуг организации.

**Таблица 1.7– Динамика объемов реализации продукции, работ, услуг ОАО «Витрайбыт» в 2022-2023 гг.**

**В тыс. руб.**

Показатель	2022 г.	2023 г.	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Объем производства продукции, работ, услуг	1948	2195	247	112,68
В том числе объем платных услуг населению	50,4	54,9	4,5	108,93
Из них:				
Услуги по ремонту и подгонке или перешиву одежды и текстильных изделий бытового назначения	2,2	2,9	0,7	131,81
Услуги похоронных бюро	6,1	6,3	0,2	103,28
Услуги парикмахерские для женщин и девочек	34	34,8	0,8	102,35
Услуги парикмахерские для мужчин и	8,9	6,3	-2,6	70,79

мальчиков				
Услуги по производству готовых текстильных изделий (кроме одежды)	3,2	4,6	1,4	143,75

Составлено автором по данным приложения Е.

Анализируя показатели деятельности ОАО «Витрайбыт» в 2022-2023 гг. можно сказать, что объем производств продукции, работ, услуг вырос в 2023 году на 12,68 % и составил 2195 тыс. руб. При это объем платных услуг населению увеличился на 8,93 % и составил 54,9 тыс. руб.

Рост объема услуг связан с ростом объема услуг по производству готовых текстильных изделий на 1,4 %, услуг женских парикмахерских на 0,8 %, а вот предоставление услуг мужских парикмахерских сократилось на 29,21 %. Также отметим незначительное увеличение остальных предоставляемых услуг организации.

Анализ финансовых результатов организации – это исследование полученной ей прибыли или убытка как в абсолютной величине, так и коэффициентов относительно других финансовых показателей организации.

Анализ доходов организации представлен в таблице 1.8.

**Таблица 1.8 – Анализ доходов ОАО «Витрайбыт» в 2022-2023 гг.**

Показатель	2022 год	2023 год	Абс. отклонение	Относит. отклон., %
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	3568	4223	655	118,36
Прочие доходы по текущей деятельности	32	14	-18	43,75
Доходы по инвестиционной деятельности	21	24	3	114,29
Доходы по финансовой деятельности	-	-	-	-
<b>Всего доходов</b>	<b>3621</b>	<b>4261</b>	<b>640</b>	<b>116,85</b>

Составлено автором по данным приложения Б.

Доходы организации выросли в 2023 г. на 16,85 % и составили 4261

тыс. руб., при этом выручка выросла на 18,36 %, прочие доходы от текущей деятельности сократились на 56,25 %, доходы от инвестиционной деятельности увеличились на 14,29% и составили 24.

Расходы организации представлены в таблице 2.9.

**Таблица 1.9 – Анализ расходов ОАО «Витрайбыт» в 2022-2023 гг.**

Показатель	2022 год	2023 год	Абс. отклонение	Относит. отклон., %
Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг	2594	3086	492	118,97
Управленческие расходы	362	398	36	109,94
Расходы на реализацию	504	638	134	126,59
Прочие расходы по текущей деятельности	126	102	-24	80,95
Расходы по инвестиционной деятельности	-	1	1	100
Итого расходов	3586	4225	639	117,82

Составлено автором по данным приложения Б.

Расходы ОАО «Витрайбыт» увеличились в 2023 г. на 17,82 % и составили 4225 тыс. руб. Расходы организации выросли за счет роста себестоимости продукции на 18,97 %, управленческих расходов на 9,94 %, роста расходов на реализации на 26,59% раз, и прочие расходы от текущей деятельности уменьшились на 19,05%.

Проанализируем формирование прибыли ОАО «Витрайбыт» по данным отчета о прибылях и убытках (Приложение Б).

**Таблица 1.10 – Динамика прибыли ОАО «Витрайбыт»****В тыс. руб.**

Показатель	2022 год	2023 год	Абс. отклонение	Относит. отклон., %
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	3568	4223	655	118,36
Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг	2594	3086	492	118,97
Валовая прибыль	974	1137	163	116,73
Управленческие расходы	362	398	36	109,94
Расходы на реализацию	504	638	134	126,59
Прибыль от реализации	108	101	-7	93,52
Прочие доходы по текущей деятельности	32	14	-18	43,75
Прочие расходы по текущей деятельности	126	102	-24	80,95
Прибыль от текущей деятельности	14	13	-1	92,86
Доходы по инвестиционной деятельности	21	21	-	100
Расходы по инвестиционной деятельности	-	1	1	100

**Окончание таблицы 1.10**

1	2	3	4	5
Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности	21	20	-1	95,24
Прибыль до налогообложения	35	33	-2	94,28
Налог на прибыль	14	15	1	107,14
Чистая прибыль	21	18	-3	85,71

Составлено автором по данным приложения Б.

Валовая прибыль организации в 2023 году составила 1137 тыс. руб., и к 2022 году выросла на 16,73%.

Но за счет высокого роста расходов на реализацию прибыль от реализации продукции сократилась 6,48% и составила 101 тыс. руб (-7 тыс.руб. по отношению к 2022 году).

На протяжении 2022 и 2023 года деятельность организации стабильно приносила прибыли и на конец 2023 года составила 18 тыс.руб, что незначительно ниже уровня 2022 года (снизилась на 14,29%).

Относительным показателем, характеризующим финансовый результат деятельности является рентабельность.

Исходные данные для анализа показателей рентабельности представлены в таблице 1.11.

**Таблица 1.11 – Исходные данные для анализа показателей рентабельности**

**В тыс. руб.**

Показатель	2022 год	2023 год	Абс. отклонение	Относит. отклон., %
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	3568	4223	655	118,36
Себестоимость произведенной продукции	1345	1634	289	121,49
Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг	2594	3086	492	118,97
Прибыль от реализации	108	101	-7	93,52
Среднегодовая стоимость активов	991,25	903,5	-87,75	91,15

Составлено автором по данным приложения Б.

В таблице 1.11 проанализируем динамику показателей рентабельности организации.

**Таблица 1.11 – Динамика показателей рентабельности ОАО «Витрайбыт»**

**В %**

Показатель	2022 год	2023 год	Абс. отклонение
Рентабельность реализованной продукции	3,1	3,6	0,5 п. п.
Рентабельность произведенной продукции	0,4	0,3	- 0,1 п. п.
Рентабельность продаж	3	2,39	- 0,61 п. п.
Рентабельность активов	2,4	1,8	- 0,6 п. п.

Составлено автором.

Рентабельность реализованной продукции в 2023 году составила 3,6 % и к 2022 году увеличилась на 0,35 п.п..

Рентабельность произведенной продукции снизилась в 2023 году на 0,1 п. п. и составила 0,3 %, рентабельность продаж также снизилась на 0,61 п. п. и составила в 2023 году 2,39 %. Снизилась и рентабельность активов с 2,4 % в 2022 году и 1,8 % в 2023 году. Снижение показателей рентабельности указывает на ухудшение эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Витрайбыт».

Стратегической целью ОАО «Витрайбыт» является перспективное развитие общества, включая техническое перевооружение производства, снижение себестоимости и обеспечение прибыли. Основной задачей является выпуск конкурентоспособной продукции и оказание востребованных услуг населению, удовлетворяющих законодательным требованиям, требованиям и ожиданиям потребителей и позволяющих обеспечивать организации стабильную прибыль и рост благосостояния каждого сотрудника. Для успешного решения этой задачи руководство ОАО «Витрайбыт» ставит следующие цели:

постоянная оценка требований потребителей для непрерывного улучшения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции и оказываемых услуг;

формирование взаимовыгодных и долгосрочных отношений с поставщиками и потребителями;

сохранение и развитие кадрового потенциала организации путем повышения квалификации, материальной заинтересованности и обеспечения социальных условий.

Управление обществом направлено на достижение поставленной перед ней задачи в изменчивых условиях внешней среды без принципиальной потери устойчивости. Замкнутый цикл управления включает в себя три основных взаимосвязанных этапа: стратегический анализ, разработка стратегии, реализация стратегии.

ОАО «Витрайбыт» самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию (работы, услуги) и необходимости производственного и социального развития.

Стратегической задачей является обеспечение перспективного развития. Решение этой задачи будет осуществляться путем достижения прибыльности от производственно-хозяйственной деятельности.

В настоящее время наиболее актуальной экономической проблемой общества является дефицит собственных оборотных средств, лишаящий возможности маневрирования ресурсами для поддержания необходимых объемов производства.

Принимаемые меры направлены на восстановление собственных оборотных средств, укрепление платежеспособности, получение положительных результатов. При этом первостепенное внимание уделяется улучшению качества, расширению ассортимента продукции, повышению ее конкурентоспособности и изменению структуры производимой продукции в

сторону наиболее рентабельных видов, внедрение энергосберегающих и природоохранных мероприятий.

## **2 МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ**

Маркетинговая стратегия ОАО «Витрайбыт» направлена на развитие деятельности по реализации продукции собственного производства, наращивание выпуска продукции с обеспечением реализации ее в соответствии с динамикой конкуренции с предприятиями производителями аналогичной продукции.

Обществу необходимо сейчас не только осваивать новый рынок, но и бороться за место на нем, так как он заполнен уже продукцией иностранного и отечественного производства. Успешной конкуренции с ними могут способствовать лишь целенаправленный маркетинг, включающий информирование потребителей о новых видах выпускаемой продукции через рекламу, участие в выставках.

В маркетинговой деятельности обществу необходимо проводить рекламные кампании с акцентом на качество и низкие цены, участвовать в тендерах, выставках, конкурсах и ярмарках на районном, городском и областном уровнях.

При выборе стратегии охвата рынка учитываются:

- ресурсы предприятия;
- особенности внутреннего и внешнего рынков;
- маркетинговые стратегии конкурентов;
- действующие условия поставок.

Общество оказывает услуги и реализует свою продукцию на внутреннем рынке, который предоставлен потребителями города Витебска, Витебского района, области и по территории всей Республики Беларусь.

В настоящее время рынок данных услуг получил большое развитие, и появилось много конкурентов по каждому виду услуг.

Основными конкурентами ОАО «Витрайбыт» являются:

– организации и предприятия, работающие с условием поставок продукции, товара в счет заработной платы с отсрочкой платежа до 2-3-х месяцев;

– индивидуальные предприниматели, оказывающие парикмахерские услуги, услуги по ремонту швейных изделий.

Общество ставит задачу на повышение конкурентоспособности продукции. ОАО «Витрайбыт» разрабатывает рекламную кампанию продукции и услуг ориентированную, как на потребителя продукции, услуг, так и поиск новых партнеров.

В процессе разработки рекламной кампании необходимо принять некоторые важные решения. Первым шагом в процессе разработки рекламной кампании является постановка задач рекламы. Для ОАО «Витрайбыт» это:

- а) как можно больше привлечь клиентов к своей продукции, услугам;
- б) укрепить положительное отношение к продукции, оказываемым услугам.

Далее выбираем средства распространения рекламы.

Для проведения рекламной кампании выбраны следующие средства распространения рекламы:

С марта 2020 года действует обновленный официальный сайт предприятия – [vtrb.by](http://vtrb.by).

**Таблица 2.1 – План рекламных мероприятий ОАО «Витрайбыт» на 2024 год**

Наименование мероприятия	Срок исполнения	Ответственные исполнители
Активная рекламная деятельность продукции собственного производства, продвижение продукции, товаров и услуг предприятия через рекламу в СМИ, по телевидению, в интернете.	В течение года	Заместитель директора по коммерческим вопросам, начальник коммерческого отдела

Заключение договоров на рекламу продукции белорусских производителей, продукцию которых реализует предприятие (ОАО «Свитанок», УП «Нить», ОАО «Брестский чулочный комбинат», ОДО «Спектртекс», и др.)	В течение года	Заместитель директора по ком. вопросам, Начальник коммерческого отдела
Выпуск рекламной продукции (плакаты, ручки, календари, пакеты с фирменной символикой)	1 квартал, 4 квартал 2024 г.	Заместитель директора по коммерческим вопросам
Ведение обновленного сайта предприятия, размещение на нем контактной информации, вакансий, рекламы собственной продукции	1 квартал 2024 г.	Директор, Заместитель директора
Подготовка к фестивалю «Славянский базар», изготовление баннеров	январь-июль 2024 г.	Директор, Заместитель директора
Продвижение продукции, товаров и услуг предприятия через рекламу в СМИ, по телевидению, в интернете	В течение года	Заместитель директора по коммерческим вопросам, Начальник коммерческого отдела
Подготовка рекламных мероприятий в рамках празднования 85-летия Витебской области, 100-летия Витебского района	В течение года	Директор, Заместитель директора, Заместитель директора по коммерческим вопросам

Составлено автором.

Коллектив организации постоянно работает над повышением конкурентоспособности выпускаемой продукции, снижении себестоимости, обеспечении стабильной и эффективной работы.

Организацией выпускается широкий спектр различных швейных изделий, таких как: постельное белье, полотенца, кухонные и махровые, сорочки мужские фланелевые, халаты, панамы. Так же сезонно производится мужская одежда, такая как, куртки, пиджаки, комбинезоны. Вся продукция предприятия соответствует всем требованиям и имеет сертификаты качества. Разнообразие выпускаемого ассортимента и высокое качество исполнения при доступных ценах делают продукцию организации конкурентоспособной на потребительском рынке Республики Беларусь.

При выборе поставщиков материальных ресурсов основной акцент делается на их надежность. Критериями выбора поставщиков сырьевых ресурсов являются: соответствие материалов качественным характеристикам, форма оплаты, уровень цен. В 2023 году планируется продлить действие

договоров на поставку сырья, материалов и готовой продукции с предприятиями: ОДО «Технолит», ОДО «Спектртекс», ООО «Ярилина» а также с предприятиями входящими в систему концерна «Беллегпром»: ОАО «БПХО», ОАО «Світанак», ОАО «Витебсктекстильторг» и др.

Для выполнения заданий по снижению материалоемкости и себестоимости продукции, обеспечена замена дорогостоящих материалов на более дешевые, рационально используются отходы производства, оптимизируются расходы сырья, совершенствуется нормирование сырья. Снижение материалоемкости выпускаемой продукции идет за счет роста объема производства, экономии материальных ресурсов, использования отходов производства продукции. Снижение издержек производства, уменьшение потерь от брака и затрат на качество за счет улучшения управления процессами и применения современных методов качества. Приобретение сырья и материалов у белорусских производителей.

Продукция организаций концерна поставляется более чем 50 стран, это свидетельствует о наличии спроса на продукцию легкой промышленности отечественного производства, ее хорошо знают и любят за высокое качество и безопасность. В структуре отгрузок на экспорт наибольший удельный вес занимает текстильная отрасль – 44,3.

Основными рынками сбыта производимой продукции предприятий вида экономической деятельности «Производство текстильных изделий» являются: Республика Беларусь; Российская Федерация; Украина; Казахстан; страны.

По результатам анализа легкой промышленности республики можно привести перечень сильных и слабых сторон (проблем), существенно влияющих на возможности развития отечественной легкой промышленности.

**Таблица 2.2 – Оценка внутренней и внешней среды**

Сильные стороны			Слабые стороны		
обеспеченность	отдельными	видами	низкий	уровень	автоматизации

технологического сырья, как натуральных видов – лен, кожевенное сырье, так и продукции нефтехимического комплекса республики	производственных и логистическо-торговых процессов
выгодное географическое положение	существенная зависимость отрасли от импортного оборудования и технологий
лояльность потребителей к белорусской продукции в странах ЕАЭС и СНГ, а также наличие ряда известных брендов белорусских производителей	низкий уровень производительности труда на многих предприятиях отрасли

Составлено автором

Функции управления маркетингом на предприятии выполняет отдел маркетинга и сбыта. На предприятии разработано Положение об отделе маркетинга и сбыта, а также функциональные обязанности сотрудников отдела. Отдел маркетинга на предприятии создан относительно недавно и имеет небольшой штат сотрудников. Основными должностными обязанностями специалиста по маркетингу являются следующие:

- изучение спроса на продукцию предприятия;
- проведение анкетных опросов, выставок-продаж, покупательских конференций, дегустаций;
- определение реакции потребителей на продукцию предприятия;
- участие в определении направлений совершенствования старой и разработки новой продукции;
- участие в заключении договоров с заказчиками на поставку продукции; – проведение анализа сбыта продукции, исследование рынков сбыта, определение наиболее привлекательных рынков сбыта;
- обеспечение рекламы продукции предприятия;
- участие в развитии сети фирменных магазинов;
- изучение покупательского спроса;
- обеспечение высокой культуры обслуживания населения;
- участие во внедрении прогрессивных форм продажи товаров;
- проведение анализа хода продажи товаров и составление конъюнктурных обзоров;

– участие в заключении договоров с покупателями с учетом прогрессивной системы товародвижения.

Специалисты по маркетингу в процессе выполнения возложенных на них функциональных обязанностей тесно взаимодействуют со специалистами планово-экономического отдела, отделов материально-технического обеспечения и сбыта готовой продукции.

В течении года Торговыми представительствами в сети области проводились локальные рекламные акции.

ОАО «Витрайбыт» принимает активное участие в ярмарочно-выставочной деятельности. В 2022 г. было представлено на Международной выставке «IMM Cologne 2022», Домашней выставке «IMM Cologne 2022» и на еще более чем 20 мероприятиях похожего характера.

ОАО «Витрайбыт» выпускает широкую номенклатуру продукции, которую в полном объеме невозможно представить на торговых площадях.

Сбыт продукции (работ, услуг) на внешние рынки ОАО «Витрайбыт» осуществляет очень редко и только по заказу предприятий или государственных учреждений. Так в 2023 году ГУЗ "Вологодский областной онкологический диспансер" сделал заказ текстильной продукции на сумму 310,1 тыс. руб.

Рассмотри в таблице 2.3 объемы и регионы сбыта продукции (работ, услуг) ОАО «Витрайбыт» в охвате Витебска и Витебской области и их удельный вес в общем объеме реализации.

**Таблица 2.3 – Регионы сбыта продукции (работ, услуг)**

**В тыс. руб.**

Наименование региона	Годы		Удельный вес, %		Темп роста, %
	2022	2023	2022	2023	
Витебск, Витебский р-н	5208,2	6838,4	66,0	67,6	131,3
Полоцкий район	681,6	550,6	8,6	5,4	80,8
Городокский район	301,5	317,7	3,8	3,1	105,4
Шумилинский район	209,1	214,9	2,6	2,1	102,8
Бешенковичский район	65,9	71,1	0,8	0,7	107,9
Браславский район	156,2	-	2,0	-	-

Поставский район	189,7	113,7	2,4	1,1	59,9
Лиозненский район	85,3	91,4	1,1	0,9	107,2
Докшицкий район	38	43,1	0,5	0,4	113,4
Толочинский район	96,3	98,2	1,2	1,0	102,0
Ушачский район	65,7	87,4	0,8	0,9	133,0
Верхнедвинский район	98,1	118,8	1,2	1,2	121,1
Глубокский район	61,2	-	0,8	-	-
Дубровенский район	12,9	40	0,2	0,4	310,1
Лепельский район	119,6	133,4	1,5	1,3	111,5
Миорский район	117,4	-	1,5	-	-
Оршанский район	-	81,8	-	0,8	-
Россонский район	130,4	94,9	1,7	0,9	72,8
Сенненский район	-	50,8	-	0,5	-
Чашникский район	114,1	-	1,4	-	-
Шарковщинский район	-	93,2	-	0,9	-
Итого	7896	10115,3	100,0	100,0	116,6

Составлено автором

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что основным регионом сбыта продукции (работ, услуг) ОАО «Витрайбыт» является Витебск и Витебский район, как в 2022 году (66,0%), так и в 2023 (67,6%). Т.к. вся деятельность организации в первую очередь направлена на удовлетворение потребительских потребностей именно в эти регионы.

Так же в 2022 году следует выделить следующие регионы сбыта продукции (работ, услуг) ОАО «Витрайбыт» такие, как Полоцкий район (8,6%), Городокский район (3,8%) и Шумилинский район (2,6%).

В 2023 году к объёму по продаже (работ, услуг) присоединились Оршанский (0,8%), Сенненский (0,5%), Шарковщинский (0,9%) районы.

Удельный вес Полоцкого, Городокского, Шумилинского районов в 2023 составили 5,4%, 3,1% и 2,1% соответственно.

Коммерческая деятельность по реализации продукции (работ, услуг) в Браславском, Глубокском, Миорском, Чашникском районах в 2023 году не осуществлялась.