

способ организации движения возвратных потоков, рассмотреть вариант передачи данной функции на аутсорсинг.

В Беларуси одним из шагов, сделанных в данном направлении, является расширение практики сотрудничества ритейлеров, продающих сложную техническую продукцию, со специализированными ремонтными мастерскими. На мой взгляд, перспективным представляется создание 4PL компании, специализирующейся на проектировании движения возвратных потоков.

Отметим, что возвратная логистика представляет собой также концепцию управления отходами предприятий как потоками ресурсов, с учетом социально-экономических аспектов эффективности этого управления, поэтому с точки зрения реверсивной логистики можно и рассматривать процессы рисайклинга.

Рынок вторичных ресурсов сегодня наиболее совершенен в странах, где государство содействует развитию данной сферы. В США и странах Западной Европы, например, государство инициировало создание общедоступных информационных баз данных о запасах вторичных материальных ресурсов. Функционируют также государственные биржи вторичного сырья, обеспечивающие возможность плодотворной коммуникации между компаниями, поставляющими и перерабатывающими вторичные ресурсы. Способы регенерации создаваемых изделий предусматриваются заранее. В Германии, например, существует стандарт на управление отходами еще на стадии проектирования изделия.

Анализируя состав рубрики «Вторичное сырье» на белорусском деловом портале Deal.by, можно заметить, что среди указанных в данном разделе 8 предприятий специализируется на закупке и обработке вторичного сырья лишь одно — гродненское ЧТПУП «Чистый город». Существуют отдельные производственные предприятия, использующие вторичное сырье, например, для выработки энергии. Однако в целом можно говорить о неразвитости данной отрасли в республике.

Развитие систем использования вторичных ресурсов — стратегическая задача для Беларуси в силу невысокой обеспеченности страны природными ресурсами. Среди наиболее перспективных в данной области направлений выделим применение топливных гранул и брикетов из прессованных отходов для выработки энергии; использование вторичного сырья как исходного для химической промышленности; переработку металлолома и макулатуры.

В этой связи можно предложить проведение ряда мероприятий на государственном уровне. Представляется возможным установление стандартов на проектирование изделий и технологий с учетом требований рисайклинга; установление дотаций, субсидий и льготных условий кредитования для предприятий, работающих на вторичном сырье; создание информационных центров для хранения данных о запасах вторичных материальных ресурсов и возможностях их использования, государственной биржи вторичного сырья.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ КЛИЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АЛЮТЕХ ТОРГОВЫЙ ДОМ»)

В исследуемой организации уделяют большое внимание анализу клиентов. Клиентский анализ осуществляется в разрезе каждого товарного направления. Основной информацией для осуществления маркетингового анализа клиентов является финансовая информация по объемам реализованной продукции, выручке в разрезе сегментов клиентов.

Оценку проводит руководитель товарного направления совместно с аналитиком предприятия, который осуществляет ее анализ и обработку.

Источниками информации для проведения клиентского анализа являются:

- сверенная с менеджерами суммарная выручка по товарным направлениям;
- выручка по клиентам по товарным направлениям: роллеты готовые, ворота секционные, ворота въездные, автоматика, роллеты длинномер, отливы, АПС в отчетном месяце;
- условия работы с новыми клиентами и региональное расположение.

В рамках клиентского анализа осуществляется подготовка следующих аналитических отчетов:

- отчет распределения выручки товарных направлений по регионам;
- отчет распределения выручки товарных направлений по сегментам клиентов в партнерской программе;
- сетка условий работы с клиентами с указанием всех наценок (скидок) и объединение условий работы по группам прайсов;

АВС-анализ выручки по клиентам итогов по всем направлениям с детализацией итоговой суммы по направлениям.

Полученные данные руководитель товарного направления использует для подготовки сводного отчета. На основании подготовленного отчета совместно с заместителем директора по маркетингу осуществляется пересмотр статуса клиентов в соответствии с применяемой клиентской программой, пересмотр условий клиентов, перевод клиентов на другие прайсы в соответствии с новыми статусами клиентов, нормирование объемов рекламно-информационных материалов в разрезе клиентов и т.д.

Исследование накопленного ООО «Алютех торговый дом» опыта работа позволяет сделать вывод о том, что клиентский анализ позволяет осуществлять: