

оборотными. Вознаграждение, которое устанавливается по мелким депозитам, является строго фиксированным, тогда как с крупными депозитами возможны альтернативы [3].

Наибольшее распространение срочные депозиты получили в Японии. Около 70 % личных накоплений хранятся в такой форме, в большинстве случаев это накопления на пенсию. Также популярностью пользуются взносы с нерегулированной процентной ставкой и взносы с фиксированной процентной ставкой, которые могут быть полностью анонимными. Особое место среди банковских депозитов занимают индивидуальные пенсионные счета, которые являются специальными срочными или сберегательными сертификатами. Целью этих взносов является накопление необходимой суммы денег для обеспечения пенсионных накоплений.

В заключение важно отметить, что опыт коммерческих банков развитых стран на белорусском рынке банковских услуг необходимо использовать для дальнейшего наращивания ресурсов банка, развития банковских услуг по сбережению денежных средств, предоставляемых своим клиентам. Можно использовать опыт США, где процентные ставки корректируются. Следует обратить внимание и на индивидуальные пенсионные счета, которые так широко распространены в Японии. Особое значение для практики белорусских банков имеет использование опыта зарубежных банков в применении программ лояльности клиентов, позволяющих установить долгосрочные и доверительные отношения между банком и клиентами, тем самым обеспечивая деятельность банка необходимым объемом ресурсов.

Источники

1. *Маркова, О. М.* Организация деятельности коммерческого банка : учебник / О. М. Маркова. — М. : ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 496 с.
2. *Макогон, Ю. В.* Международный банковский бизнес : учеб. пособие / Ю. В. Макогон, Е. В. Булатова. — Киев : Атика, 2003. — 208 с.
3. *Алилова, А. К.* Организация сберегательного бизнеса: зарубежный и российский опыт / А. К. Алилова, А. А. Гаджиев, Ф. К. Хасин // Финансы и кредит. — 2009. — № 9 (345). — С. 63–68.

В. С. Парецкая

Научный руководитель — магистр экономики и управления А. Н. Зоткина

СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА МЕЖКОМНАТНЫХ ДВЕРЕЙ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ООО «ОМА»

В данной статье на основе данных, собранных во время прохождения товаро-ведной практики, проанализирована динамика структуры ассортимента межкомнатных дверей за 2019–2021 гг., реализуемых гипермаркетом «ОМА» г. Минска.

ООО «ОМА» — крупнейшая оптовая и розничная торговая сеть строительных материалов и инструментов, а также товаров для дома, сада и огорода в Беларуси. Основанная в 1992 г. компания постоянно расширяется и сегодня включает 31 торговый объект, представленный Строительными домами, оптовыми базами и магазинами системы франчайзинга под брендом «ОМА». Розничную сеть и интернет-магазины компании «ОМА» ежедневно посещают порядка 45 000 чел. Более 5000 юридических лиц в месяц выбирают «ОМА» как оптового поставщика.

Для анализа был выбран ассортимент межкомнатных дверей гипермаркета, находящегося по адресу г. Минск, ул. Наполеона Орды, 6.

На сегодняшний день ООО «ОМА» предлагает потребителю разнообразный ассортимент моделей межкомнатных дверей из массива, соответствующих различным вкусам и пожеланиям потребителей.

Двери из массива хоть и являются одними из самых дорогих, всегда пользуются большим спросом среди покупателей. Главная причина этого — экологичность. Когда повсюду окружают современные искусственные материалы, покупатели стремятся добавить в свой интерьер натуральные и безопасные для здоровья материалы. Кроме того, массив дерева всегда был самым дорогим материалом, поэтому двери и мебель из него ассоциируются с престижем и солидностью и являются важным атрибутом в создании роскошного интерьера.

Рассмотрим динамику структуры ассортимента межкомнатных дверей, реализованных гипермаркетом «ОМА» в 2019–2021 гг., по различным товароведным признакам (табл. 1–3).

Таблица 1

Динамика ассортимента межкомнатных дверей, реализованных ООО «ОМА» за 2019–2021 гг., по производителю

Производитель	2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	количество, шт.	удельный вес, %	количество, шт.	удельный вес, %	количество, шт.	удельный вес, %
Porta (Россия)	8	3,38	3	1,40	12	4,61
Амати (Беларусь)	74	31,35	77	35,98	84	32,31
Бона (Беларусь)	66	27,97	54	25,23	67	25,76
Южка (Россия)	23	9,74	30	14,02	28	10,77
ПМЦ (Беларусь)	65	27,54	53	24,77	69	26,54
Итого	236	100,00	214	100,00	260	100,00

И с т о ч н и к: собственная разработка на основе данных организации.

Как видно из табл. 1, преобладают двери белорусских производителей Амати и Бона (32,31 и 25,76 % соответственно), что объясняется хорошим качеством, невысокой стоимостью, а также простотой логистики. В 2021 г. значительно увеличились поставки российского производителя Porta, с 1,4 %

в 2020 г. до 4,61 % в 2021 г., что объясняется увеличением покупательского спроса на данные модели.

Динамика ассортимента межкомнатных дверей по материалу за последние 3 года представлена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика ассортимента межкомнатных дверей, реализованных ООО «ОМА» за 2019–2021 гг., по материалу

Материал	2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	количество, шт.	удельный вес, %	количество, шт.	удельный вес, %	количество, шт.	удельный вес, %
Массив сосны	56	23,72	59	27,57	65	25,00
Массив ольхи	75	31,78	69	32,24	80	30,77
Массив дуба	37	15,68	31	14,49	42	16,15
Массив ореха	68	28,81	55	25,70	73	28,08
Итого	236	100,00	214	100,00	260	100,00

Источники: собственная разработка на основе данных организации.

Данные табл. 2 свидетельствуют, что наиболее распространенными являются двери из массива ольхи и ореха (28,08 и 30,77 % в 2021 г. соответственно). Они обладают красивой и уникальной структурой, имеют высокую прочность и стойкость к влаге. Цена их является достаточно приемлемой, что определяет их популярность. Наименее распространенными являются двери из массива дуба (16,15 % в 2021 г.), которые в силу своей ценовой категории не пользуются большим спросом среди покупателей, хотя по сравнению с 2019–2020 гг. их удельный вес несколько увеличился.

В табл. 3 отражена динамика ассортимента межкомнатных дверей по виду конструкции.

Таблица 3

Динамика ассортимента межкомнатных дверей, реализованных ООО «ОМА» за 2019–2021 гг., по виду конструкции

Конструкция	2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	количество, шт.	удельный вес, %	количество, шт.	удельный вес, %	количество, шт.	удельный вес, %
Каркасно-щитовые	70	29,66	99	46,26	108	41,54
Филенчатые	166	70,34	115	53,74	152	58,46
Итого	236	100,00	214	100,00	260	100,00

Источники: собственная разработка на основе данных организации.

Исходя из этих данных видно, что все три года филенчатые межкомнатные двери имеют наибольший удельный вес по сравнению с каркасно-щитовыми (70,34 % — 2019 г., 53,74 % — 2020 г., 58,46 % — 2021 г.).

Таким образом, ассортимент межкомнатных дверей в гипермаркете «ОМА» г. Минска достаточно широк и разнообразен. Наибольший удельный вес в ассортименте имеют белорусские бренды «Амати» и «Бона». Также потребителю доступны двери российских производителей. На сегодняшний день ООО «ОМА» предлагает различные модели межкомнатных дверей, соответствующих различным вкусам и пожеланиям потребителей, из различных древесных массивов, основными из которых являются сосна, ольха, дуб, орех. Наиболее распространенными являются двери из массива ольхи и ореха. По типу конструкции двери подразделяются на каркасно-щитовые и филленчатые. Гипермаркет «ОМА» позволяет потребителю выбрать двери глухие или остекленные. По виду покрытия представлены межкомнатные двери с непрозрачным отделочным покрытием (красками, эмалями, декоративными пластиками или пленками), а также с прозрачным покрытием (лаками). На выбор потребителя представляются двери следующих цветов: бежевый, белый, коричневый, темно-коричневый.

Е. С. Патапчик, В. В. Каишкур

Научный руководитель — А. В. Кармызов

ТРАНЗИТНАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПРИ ПЕРЕВОЗКАХ ГРУЗОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ

В статье представлены результаты исследования детерминант, определяющих транзитную привлекательность Республики Беларусь при осуществлении перевозок грузов железнодорожным транспортом.

В условиях глобализации и развития внешнеэкономических связей между странами растут объемы трансграничных перевозок, что значительно усиливает необходимость развития логистической системы, а также повышает технологический уровень логистической системы. Неотъемлемой составляющей логистической системы является транспортная система [1]. Эффективное ее функционирование является условием формирования и реализации транзитного потенциала территории.

Транзит грузов через территорию Республики Беларусь возможен посредством железнодорожного, автомобильного, авиационного, водного и трубопроводного транспорта. Для более детального исследования транзитной привлекательности нами выбран железнодорожный транспорт, так как именно он, устойчиво формируя более трети грузооборота Республики Беларусь [2], предполагает возможность сравнительно быстрой и экономичной транспортировки широкой номенклатуры товаров.

Беларусь — перекресток, где сходятся важнейшие трансевропейские коридоры, обозначенные по международной классификации номером 2 (За-