

УДК 658:338.5

Анализ сбытовой деятельности предприятия

Коршунова Н.И. (студентка группы ЭОП-171 экономического факультета), **Якуш Д.А.** (студентка группы ЭОП-171 экономического факультета)

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Т.Г. Нечаева (доцент экономического факультета)

МОУВО «Белорусско-Российский университет»

Республика Беларусь, г. Могилев

korshunova.99@mail.ru; dyakush99@gmail.com

Аннотация. На основе анализа сбыта продукции: структуры, динамики, реализации продукции по регионам, запасов продукции на предприятии – разработаны мероприятия по совершенствованию сбытовой деятельности.

Ключевые слова: сбытовая деятельность предприятия, запасы продукции, оптимизация затрат на производство.

Сбыт представляет собой совокупность процедур, направленных на продвижение готовой продукции на рынок и организацию расчетов за нее. Его главной целью является получение прибыли посредством удовлетворения платежеспособного спроса потребителей. Поскольку сбыт выступает способом сотрудничества организации (предприятия) и потребителя, то необходима эффективная организация и управление сбытом готовой продукции. Это возможно посредством анализа основных показателей сбытовой деятельности и выдвижения возможных мероприятий по повышению ее эффективности.

Металлопродукция ОАО «БМЗ» экспортируется в более 100 стран мира: Австралия, Европа – 38 стран, Северная Америка – 2 страны, Латинская Америка – 13 стран, Ближний Восток и Африка – 39 стран, ЮВА – 14 стран, СНГ – 10 стран [1].

Структура товарной продукции по регионам за 2018 год представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура товарной продукции по регионам за 2018 год

Регион	Тысяч рублей	Уд. вес в общей отгрузке, %
Дальнее зарубежье	2 204 133	59,3
Российская Федерация	741 155	19,9
Внутренний рынок	479 473	12,9
Другие страны СНГ	292 840	7,9
Выручка	3 717 601	100

Таким образом, можно отметить, что основная часть продукции сбывается в основном в страны дальнего зарубежья (59,3%).

Для оценки динамики сбыта продукции предприятия по регионам была составлена таблица 2.

Таблица 2

Динамика структуры сбыта продукции по регионам

Регион	Структура по регионам, %			Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017
Дальнее зарубежье	62,8	59,1	59,3	94,1	100,3
Российская Федерация	21	21,9	19,9	104,4	90,9
Внутренний рынок	15,4	15,4	12,9	100,1	83,6
Другие страны СНГ	0,8	3,5	7,9	450,3	222,7
Итого	100	100	100	-	-

Опираясь на полученные данные, стоит отметить устойчивую тенденцию к росту сбыта продукции в страны СНГ и уменьшение количества сбываемой продукции в Российскую Федерацию и на внутренний рынок в 2018 году. Также из таблицы видно, что основная часть продукции в 2016-2018 гг. сбывалась в страны Дальнего зарубежья.

Для оценки структуры сбыта продукции за 2018 год была составлена таблица 3.

Таблица 3

Структура сбыта продукции

Группы по видам продукции	тыс. руб.	удельный вес, %
Прокат	1 307 828	35,5
Другие виды проволоки	464 746	12,6
Трубы стальные	363 829	9,9
Металлокорд	297 733	8,1
Бортовая бронзированная проволока	271 371	7,4
Литая заготовка	253 338	6,9
Крепежи	162 328	4,4
Реализация металлолома	147 769	4
Подшипники	48 889	1,3
Проволока РМЛ	45 153	1,2
Прочая продукция	318 132	8,6
Итого	3 681 116	100

Таким образом, среди групп продукции наиболее весомой группой является прокат, стоимостью 1 307 828 тыс. р., что составляет 35,5 % в общей структуре сбыта. На втором месте расположились другие виды проволоки – 464 746 тыс. р (12,6 %). К группам с наименее значительным удельным весом относятся: проволока РМЛ, стоимость которой составляет 45 153 тыс. р. (1,2%) и подшипники – 48 889 тыс. р. (1,3%).

Для оценки динамики структуры сбыта продукции была составлена таблица 4.

Таблица 4

Динамика структуры сбыта продукции

Группы по видам продукции	Структура			Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017
Прокат	31,2	30,3	35,5	97,1	117,2
Другие виды проволоки	11,3	19,3	12,6	170,8	65,3
Трубы стальные	21,6	11	9,9	50,9	90
Металлокорд	13,7	7,3	8,1	53,3	111
Бортовая бронзированная проволока	2	9,4	7,4	470	78,7

Литая заготовка	3,2	5,7	6,9	178,1	121,1
Крепежи	3,9	3,8	4,4	97,4	115,8
Реализация металлолома	4,8	4,3	4	89,6	93
Подшипники	1,7	1,4	1,3	82,4	92,9
Проволока РМЛ	1,4	0,7	1,2	50	171,4
Прочая продукция	5,2	6,9	8,6	132,7	124,6

Проанализировав динамику структуры сбыта за период 2016-2018 гг, следует отметить, что наиболее значительно увеличился сбыт проволоки РМЛ (71, 4%), литой заготовки (21,1 %), проката (17,2 %), крепежей (15,8 %), т.е. возрос спрос на данные виды продукции.

На отдельные виды продукции снизился потребительский спрос и, как следствие, объем сбыта: бортовой бронзированной проволоки (21,3 %), труб стальных (10 %), подшипников (7,1 %) и т.д.

Следует учитывать, что у предприятия также имеется определённый уровень запасов. Для оценки структуры запасов была составлена таблица 5.

Таблица 5

Динамика структуры запасов продукции на предприятии

Запасы	Структура по годам			Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017
Материалы	77,5	69,8	71,4	90,1	102,3
Незавершённое производство	19,0	28,4	23,7	149,5	83,5
Готовая продукция и товары	3,5	1,8	4,9	51,4	272,2
Итого	100,0	100,0	100,0	-	-

Таким образом, можно отметить, что наибольшую часть запасов занимают материалы; существует тенденция к росту данного вида запасов и тенденция к уменьшению запасов готовой продукции.

Для более точной оценки запасов были рассчитаны коэффициенты оборачиваемости запасов: $K_{O32016} = 6,45$; $K_{O32017} = 7,41$; $K_{O32018} = 7,1$.

Увеличение данного показателя означает увеличение спроса на товары, готовую продукцию предприятия.

Для дальнейшего совершенствования сбытовой деятельности можно предложить несколько мероприятий:

- 1) Получение новых сертификатов безопасности и качества. В этом случае завод сможет увеличить географию поставок, так как получит возможность сбывать продукцию на ещё незадействованные рынки. Также это поспособствует сохранению заинтересованности потребителей, а также позволит обрести дополнительные преимущества перед конкурентами.
- 2) Устроить систему контроля таким образом, чтобы она не отвлекала от исполнения и повышала ответственность.
- 3) Поощрять сотрудников за ответственный подход к выполнению заданий. А также использовать систему нематериальных поощрений, например, помещение фотографии на доску почёта, благодарность в устной или письменной форме, повышение в должности и т.д.
- 4) Оптимизировать затраты на производство продукции. Производство без затрат невозможно, но стоит отметить, что слишком большие затраты не окупаются. Для оптимизации уровня затрат нужно постоянно предупреждать, выявлять и анализировать источники потерь качества, этого можно добиться введением таких методов, как картирование процесса, наблюдение, хронометраж рабочего времени, автономизация и т.д.

Список литературы

1. Официальный сайт белорусского металлургического завода // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belsteel.com/about/geografiya-postavok.php>

Статья принята к публикации 19.03.2021 года