

УДК 338.24

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Е. Д. МАКАРОНОК

Научный руководитель Л. В. НАРКЕВИЧ, канд. экон. наук, доц.

Белорусско-Российский университет

Могилев, Беларусь

В исследовании разработан комплекс мероприятий по повышению эффективности сбытовой деятельности ОАО «Лента», направленный на обеспечение его устойчивого развития. В рамках диагностики произведен анализ механизма управления эффективностью сбытовой деятельности, выявлены диспропорции параметров и предложены мероприятия по их устранению. Детерминированный анализ позволил определить влияние факторов на изменение выручки от реализации, объема отгрузки и рентабельности продаж в динамике 2019–2021 гг. Увеличение выручки от реализации по общему ассортименту связано с увеличением объема выпуска и снижением остатков неоплаченной продукции; негативное влияние оказало увеличение уровня остатков готовой продукции. Снижение объема отгрузки, которое наблюдалось по большей части товарных групп, объясняется снижением объема реализации в натуральном выражении и смещением структуры сбыта в сторону более дешевых изделий. Анализ снижения рентабельности продаж, проводимый на примере одной из наиболее крупных групп ленточных изделий – лент эластичных, дал возможность выявить негативные факторы: снижение объема реализации в натуральном выражении и повышение затратноемкости продукции, которые не позволили компенсировать рост отпускных цен. Стохастический анализ объема отгрузки продукции предприятия на внутреннем рынке позволил установить положительную зависимость с уровнем цифровизации сбыта и отрицательную – с продолжительностью оборота дебиторской задолженности покупателей и уровнем удовлетворенности населения в текстильных изделиях.

Рекомендован ряд инновационных проектов роста эффективности сбытовой деятельности предприятия: расширение каналов сбыта с использованием инструментов электронной коммерции; оптимизация торговопроводящей сети предприятия; внедрение программ лояльности для крупных заказчиков.

Инновационный подход к управлению эффективностью сбытовой деятельности предприятия предусматривает расширение присутствия ОАО «Лента» на площадках электронной торговли путем открытия фирменного магазина на одном из наиболее популярных маркетплейсов, что позволит увеличить выручку от реализации на 1377,5 тыс. р. и прибыль от реализации на 364 тыс. р., а также обеспечить рост рентабельности продаж с 10,6 % до 11,0 %.