

УДК 336.64

## МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ППР В СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Л. В. НАРКЕВИЧ, С. В. ЖУКОВА  
Белорусско-Российский университет  
Могилев, Беларусь

Методика анализа сбытовой деятельности включает в себя набор способов (приемов), показателей и принципов анализа эффективности сбыта. При решении поставленных задач использованы горизонтальный, вертикальный анализ динамики параметров сбыта, детерминированный и стохастический многомерный факторный анализ. Основными количественными и качественными показателями сбытовой деятельности в исследовании рассмотрены: тренд изменения объема реализации продукции, прибыли от реализации, рентабельности продаж, рентабельности реализованной продукции; уровень затоваренности склада, коэффициент соотношения запасов готовой продукции и ее выпуска, уровень дебиторской задолженности, показатели ритмичности отгрузки, показатели качества и конкурентоспособности. Принципиальным отличием проектируемой информационно-аналитической системы поддержки принятия решений (ППР) при управлении сбытовой деятельностью рассмотрены встроенные модели, которые поддерживают факторный анализ количественных и качественных результативных параметров сбыта с декомпозицией факторных систем в соответствии с корпоративными целями и задачами, что требует гибкости принятия решений по фактору времени и сценарности выбора наиболее рациональных вариантов решений с поддержкой систем цифровизации аналитических процессов [1]. В ходе исследования установлено отсутствие в управлении сбытовой деятельностью ОАО «Лента» факторных систем априори и ИТ-проектов в области автоматизации организации, планирования сбыта. Соответственно, их практические результаты в настоящее время заметно отстают от потребностей корпоративного управления сбытовой деятельностью в условиях мировой глобализации и цифровизации экономического пространства. В качестве факторов изменения результативных показателей рассмотрены структурные факторы; факторы себестоимости реализованной продукции; факторы реализации продукции по объемам, структуре и цене реализации; порядок организации аналитических процедур предусматривает выделение факторов изменения ассортиментной структуры реализованной продукции, объемов отгрузки и цен отдельных видов изделий, что является также существенным и требует проведения данной дифференциации. На основе разработанной структурно-логической модели факторного анализа показателей эффективности сбытовой деятельности построены исходные факторные функциональные зависимости управления. Уровень качества факторного анализа в значительной мере зависит от содержательной наполняемости уравнений взаимосвязи показателей, поддерживающей проектно-ориентированное факторное управление сбытом в режиме реального времени. Факторное моделирование систем управления сбытовой деятельностью предприятия в традиционном виде не исследует взаимосвязи и взаимозависимости между параметрами

производственно-сбытовой деятельности, определяющими конкурентоспособность продукции предприятия по себестоимости и цене. Учитывая фактор загрузки производственной мощности, в настоящем исследовании актуализированы фактор себестоимости реализованной продукции и установленная для предприятий, относящихся к виду экономической деятельности «Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха», зависимость себестоимости от значительно высокого уровня материалоемкости, трудоемкости производимой продукции. В связи с этим в факторные модели введены параметры расхода материалов на единицу продукции, цен на материалы, прямые трудовые затраты с отчислениями, прочие затраты с последующим выходом на цену, объемы реализации, выручка от реализации, прибыль от реализации продукции, рентабельность продаж. Построенные факторные модели актуализированы исходя из взаимосвязи параметров затрат на производство и реализацию продукции в контексте маржинального деления «директ-костинг», объемов реализации и цен на продукцию. Разработанная структурированная системы показателей отвечает целям объективной оценки и мониторинга эффективности управления сбытовой деятельностью предприятия.

По результатам общесоматического аналитического блока отмечены диспропорции относительных показателей динамики факторов, обеспечившие снижение эффективности сбытовой деятельности ОАО «Лента» по изменениям, выразившимся в увеличении затратноемкости (в частности, материалоемкости) отгружаемой продукции, снижении рентабельности продаж, рентабельности продукции, коэффициента оборачиваемости активов. В 2022 г. рентабельность реализованной продукции снизилась на 2,15 п. п.; рентабельность продаж – на 1,24 п. п. Отмечен положительный тренд роста рентабельности совокупных активов, рентабельности собственного капитала: в 2022 г. цепной абсолютный прирост составил 6,44 и 8,75 п. п. соответственно; базисный – 1,41 и 1,18 п. п. Интенсивность использования совокупного капитала в рассматриваемом периоде снизилась относительно базисного 2019 г. и выросла в 2022 г. относительно 2020–2021 гг.: базисный темп снижения составил 92,0 %; цепной темп роста – 106,6 % (указывает на ускорение оборачиваемости активов предприятия). В 2022 г. практически по всем рассматриваемым ассортиментным позициям (за исключением медицинских перевязочных изделий, погон, прочих изделий) отмечено снижение объемов производства и реализации: наиболее яркий негативный тренд установлен по текстильным застегкам «Контакт», гардинным изделиям, комплектам швейных изделий.

Таким образом, обоснована необходимость детального анализа динамики развития параметров сбытовой деятельности по разработанному алгоритму в целях выявления тенденций и пропорций по критериям эффективности.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Наркевич, Л. В. Параметрический подход в антикризисном финансово-экономическом анализе / Л. В. Наркевич // Экон. журн. – 2019. – № 3 (55). – С. 55–74.