

УДК 658.8

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. О. ДЕМИДЕНКО

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

Белорусско-Российский университет

Могилев, Беларусь

Концепцией исследования заявлено проектирование достоверной, действенной информационно-аналитической системы (ИАС) поддержки принятия решений в системе управления сбытовой деятельностью предприятия, что определило цель, задачи, предмет и объект исследования. В качестве результативного показателя в модели ИАС выбран обобщающий параметр эффективности сбыта – рентабельности продаж. Предложена трехуровневая модель факторного анализа, отличительной особенностью которой выступает актуализация фактора себестоимости реализованной продукции в соответствии выявленными диспропорциями: недогрузкой производственных мощностей предприятия (объект воздействия – постоянные затраты), ростом прямых материальных и трудовых затрат (объект воздействия – переменные затраты). Разработанная модель ИАС включает аналитические блоки ретроспективного и проектного управления; реализует системный, комплексный подходы.

Ретроспективный блок ИАС построен по материалам ОАО «Лента» во временном интервале 2019–2022 гг. Предприятие относится к группе экспортоориентированных, с высоким уровнем прибыли и рентабельности, но отмечена негативная тенденция снижения финансовых результативных параметров. Выявлена отрицательная динамика отгрузки по всем товарным позициям. Исследование проведено по ленточным изделиям, отнесенным на стратегическую группу ассортимента продукции. В данном рыночном сегменте основным партнером по экспорту отмечена Российская Федерация с тенденцией роста отгрузки. Значимым каналом сбыта установлены прямые поставки, отмечены неиспользованный потенциал электронной торговли, развитие собственной товаропроводящей сети. Результатом многоуровневого факторного анализа является комплекс резервов повышения рентабельности продаж: увеличение объема продаж; оптимизация ассортимента; сокращение прямых материальных, трудовых и постоянных затрат. Для обоснования выбора направлений роста эффективности сбыта произведен стохастический анализ объема, отгрузки и определена линейная эконометрическая модель, в соответствии с которой выбраны инструменты проектного управления. ИАС включила перспективные расчеты по направлениям: развитие собственной товаропроводящей сети; оптимизация объектов розничной торговли по географическим сегментам; развитие цифровых продаж с эффектом снижения транзакционных затрат; управление дебиторской задолженностью в контексте оптимизации срока ее инкассации. Таким образом, разработанная ИАС обеспечила поддержку принятия проектных решений в системе управления эффективностью сбытовой деятельности ОАО «Лента».