

УДК 004.94

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ СБЫТОВОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Л.В. Наркевич

Белорусско-Российский университет,

г. Могилев, Беларусь, e-mail: lora1166@yandex.ru

Ключевые слова: информационно-аналитический комплекс, сбыт, оптимизация, поддержка принятия решений, оптимизация

Аннотация

В статье разработан локальный информационно-аналитический комплекс поддержки принятия решений ОАО «Моготекс» при оптимизации сбытового процесса в контексте формирования программы лояльности стратегического посредника ООО «Моготекс-Сервис-Центр», обеспечивающий своевременный, гибкий мониторинг, прогнозирование, визуализацию данных для эффективного управления.

INFORMATION-ANALYTICAL COMPLEX OF DECISION-MAKING SUPPORT OF THE SALES PROCESS IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

L.V. Narkevich

Belarusian-Russian University,

г. Mogilev, Belarus, e-mail: lora1166@yandex.ru

Keywords: information-analytical complex, sales, optimization, decision support, optimization

In the article the local information-analytical complex of decision-making support of JSC “Mogotex” at optimization of sales process in the context of formation of loyalty program of strategic intermediary “Mogotex-Service-Center” LLC is developed, providing timely, flexible monitoring, forecasting, visualization of data for effective management.

Введение. В условиях цифровой трансформации и международной интеграции национальной экономики ключевыми факторами успешного выживания и развития предприятия как сложной социально-экономической системы рассматривается системно-аналитический подход к управлению результатами сбытовой деятельности, которые напрямую зависят от применяемых моделей, методов и систем поддержки принятия решений. К наиболее доступным информационным технологиям, ускоряющим ситуационный анализ и принятие управленческих решений отнесены: единое информационное пространство, спектр методов аналитической математики, предиктивной, прогнозной аналитики [1-3].

Цель исследования заключается в разработке информационно-аналитического комплекса поддержки принятия решений при оптимизации сбытового процесса на базе системного интегратора информации, информационно-аналитического центра СППР, пригодного для использования инструментария комплексной полиэкранной визуализации данных, составляющих, в совокупности, единое информационно-аналитическое пространство. Объект исследования – сбытовая деятельность текстильного предприятия. Предмет исследования – развитие теоретико-методологических основ разработки информационно-аналитического комплекса поддержки принятия решений для оптимизации управления сбытовой деятельностью предприятия.

Материал и методы исследования. Основой исследования являются методы системного анализа, специальные методы (методы факторного анализа, финансового и экономиче-

ского анализа, статистического анализа, экономико-математического моделирования). Применена методология проектно-целевого управления на основе информационно-аналитических систем, теории экономического и финансового анализа.

Практическая разработка информационно-аналитического комплекса поддержки принятия решений ориентирована на использование потенциальных возможностей по извлечению аналитической информации, на основе которой можно осуществлять оптимизацию, мониторинг и прогнозирование параметров сбытовой деятельностью предприятия.

Результаты и их обсуждение.

Информационно-аналитический комплекс разработан в контексте управления стратегией взаимодействия с посредниками товаропроводящей сети ОАО «Моготекс». Методический подход к проектированию стратегии взаимодействия с посредниками включил следующие блоки расчетов: диагностику рыночной активности посредников в контексте формирования активной клиентской базы по критериям объема реализации тканевых полотен и удельному весу относительно общей выручки от реализации тканей; рейтинг посредников стратегической группы методом экспертных оценок по критериям объема закупок; прибыльности работы с посредником; финансовой стабильности посредника; разработку стратегий взаимодействия по группам посредников (оптимизацию программ лояльности относительно ключевых контрагентов); разработку инструментов позиционирования и продвижения ассортиментного портфеля тканей в каналах товаропроводящей сети; оптимизацию ассортиментного портфеля отгрузки в системе поставок посредникам на базе метода Дибба-Симкина по критериям индекса концентрированности, индикатора напряженности конкурентной среды; оптимизацию ассортимента декоративных тканей (тканей для столового белья) для стратегического посредника ООО «Моготекс-Сервис-Центр».

В исследовании с учетом предложений по ассортиментному портфелю отгрузки посредникам оптимизирован ассортимент реализации и подробно рассмотрена программа лояльности на примере дилера ООО «Моготекс-Сервис-Центр», г. Москва, который отнесен к группе стратегических посредников, с высоким уровнем концентрированности ассортиментного портфеля отгрузки тканевых полотен и напряженности ассортиментного портфеля. Перспективные структурные изменения в портфеле отгружаемой ОАО «Моготекс» продукции рекомендованы по стратегическому дилеру ООО «Моготекс-Сервис-Центр». Оптимизация структуры отгружаемой продукции дилеру ООО «Моготекс-Сервис-Центр» рассмотрена на примере тканей для столового белья (отнесена на статус группы А по матрице Дибба Симкина, декоративные ткани). Перспективный анализ в данном блоке исследования выполнен исходя из представленной предприятием информационной базы отчетности за 2021 – 2022 гг. Предварительный аналитический блок ассортиментной структуры реализованных тканей через ООО «Моготекс-Сервис-Центр» определил следующие структурные сдвиги. Значительный удельный вес в объемах реализованной продукции в рассматриваемом временном интервале за 2021 – 2022 гг. и за первый квартал 2023 г. приходится на ткани для спецодежды и плащевые: соответственно 73,2; 69,6; 62,0 %. Отмечена тенденция снижения долевого участия данного вида тканей в объемах реализации: в 2022 г. доля тканей для спецодежды и плащевых составила 62,0 % и снизилась относительно уровня 2021 г. на 3,6 процентных пунктов. Отрицательная структурная динамика обозначена также по остальным видам декоративных тканей (-1,0 п. п.), подкладочным тканям (-2,0 п. п.). При этом отмечен рост реализации тканей для столового белья: абсолютный прирост доли составил в 2022 г. 6,6 п.п. Установлена устойчивая тенденция роста удельного веса тканей для столового белья: 9,8; 16,4; 26,8%. Данному увеличению способствовало повышение технического уровня производства данного вида продукции (установлен новый джиггер с рабочей шириной ведущего вала 3400 мм для увеличения объемов производства; используется современная технология производства тканей на пневматических ткацких станках фабрики «Пиканоль»).

Все более востребованными становятся ткани шириной 305 см, особенно вуали и ткани для столового белья. Структура ткани для столового белья уникальна по сочетанию опти-

мального содержания полиэфирных и хлопковых волокон, выбранных переплетений в элементах ткацких рисунков, что позволяет не скользить по поверхности стола, а также обладает устойчивым грязеотталкивающим свойством. Следует отметить, что по данному виду тканей, тканей для столового белья, ООО «Моготекс-Сервис-Центр» составило серьезную конкуренцию испанским фирмам на рынке Российской Федерации. Сегодня ООО «Моготекс-Сервис-Центр» представляет широкую гамму тканей для столового белья по составу (значимым конкурентным преимуществом является высокое содержание хлопка в составе ткани), по колористической гамме, по количеству предлагаемых ткацких рисунков (представлены в каталогах по ассортименту в электронном ресурсе, печатных изданиях). Перспективным направлением сбытовой деятельности ООО «Моготекс-Сервис-Центр» является повышение эффективности системы сбыта тканей для столового белья. Аналитические исследования проведены для столового белья по основным ассортиментным позициям:

- ткань «Журавинка» шириной 155 см артикул 03С5 (03С5-КВ+гл (отб)+ГОМ; 03С5-КВ+отб+ГОМ; 03С5-КВгл+ГОМ; 03С5-КВгл+Пл А1-1; 03С5-КВгл+Пл А1-1; 04С47-КВгл+ГОМ; 04С47-КВотб+ГОМ);

- ткань «Мати» шириной 155 см артикул 06С26 (06С26-КВгл+ГОМ; 06С26-КВотб+ГОМ; 08С5-КВгл+ГОМ);

- ткань «Ричард» шириной 305 см артикул 08С6 (08С6-КВгл+ГОМ; 08С6-КВотб+ГОМ).

Аналитическая информация показывает, что объем реализации в натуральном выражении увеличился по ткани для столового белья «Журавинка» на 32 377,4 погон. м или на 65,84%. Конкурентными преимуществами данной ассортиментной позиции является низкие цены и высокое качество (в частности содержание хлопка), глубокий ассортимент по колористической гамме, количеству ткацких рисунков. Значительный прирост объемов реализации за 2021 – 2022 гг. получен по ткани для столового белья «Ричард» на 8 838,8 погон. м или на 108,94 % (в 2022 г. рост объемов продаж превысил уровень 2021 г. в 2,0894 раза). Росту натуральных объемов реализации ткани для столового белья «Журавинка» и «Ричард» соответствует прирост выручки от реализации в стоимостном выражении на 83,30 и 154,21 %. Полученное соотношение между темпами роста натуральных и стоимостных объемов реализации определяет рост цен в динамике: стоимостные показатели увеличиваются более высокими темпами по сравнению с натуральными показателями. Положительный дефлятор цен положительно повлиял на финансовые результаты ООО «Моготекс-Сервис-Центр». Установлено снижение объемов реализации ткани для столового белья «Мати» на 2 095,0 погон. м или на 39,24 %; темп снижения выручки от реализации в стоимостном выражении определен в размере 70,70 %.

Результаты аналитических расчетов показывают значительные преимущества ткани для столового белья «Ричард», ширина которой определена размером в 305 см. Повышение эффективности сбытовой деятельности ООО «Моготекс-Сервис-Центр» может быть достигнуто в первую очередь в результате внедрения продуктовых инноваций, которые заключаются в освоении выпуска новых товаров более рентабельных видов продукции (посредством оптимизации соотношения между ценой и объемом выпуска изделия) и налаживании регулярных денежных потоков от их продаж. В связи с этим произведен анализ влияния объемов реализации по отдельным ассортиментным позициям, цен и себестоимости на прибыль от реализации. Расчеты произведены исходя из стандартной модели прибыли от реализации отдельных видов продукции (взаимосвязи объема реализации, цены и себестоимости). Для решения задачи факторного анализа использован метод цепной подстановки. Ткани для столового белья, реализуемые ООО «Моготекс-Сервис-Центр», классифицированы по критерию ширины (в настоящий момент это основное конкурентное преимущество в данной группе тканей, производимых ОАО «Моготекс»). Исходная информация для анализа выбрана из оборотно-сальдовой ведомости по счету 41.1 и оперативных отчетов ООО «Моготекс-Сервис-Центр» за период 2021 - 2022 гг. Произведен расчет размера влияния факторов на изменение прибыли по изучаемым видам продукции, результаты которого внесены в промежуточную таблицу приложений системы. Практически по всем пред-

ставленным ассортиментным позициям прибыль от реализации в 2022 г. увеличилась по сравнению с 2021 г. (уменьшение отмечено по ткани для столового белья «Мати»). Увеличение прибыли от реализации по рассматриваемым видам тканей в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составило по группам соответственно: «Журавинка» (03С5; 04С47) 2 500,4 тыс. росс. руб. «Ричард» (08С6) 9 848,9 тыс. росс. руб. (в структуре прибыли по ассортименту тканей данный прирост наибольший).

Значительный прирост прибыли получен по ткани «Ричард» шириной 305 см. Как отмечалось ранее в ОАО «Моготекс» была проведена модернизация, введены и освоены новые производственные мощности по производству тканей для столового белья шириной 305 см. Именно с этим связан значительный прирост прибыли от реализации по данной ассортиментной позиции за счет фактора объема реализации (размер влияния фактора 2 648,7 тыс. росс. руб.). Увеличение спроса на данный вид продукции определил соответствующую ценовую стратегию ООО «Моготекс-Сервис-Центр»: рост цен на ткани «Ричард» увеличились на 58,79 % ($365,7 \times 100 / 230,3$). Ценовой фактор определил прирост прибыли от реализации на 7 811,8 тыс. росс. руб. Прирост себестоимости реализованной продукции снизил финансовый результат на 611,6 тыс. росс. руб. Увеличение анализируемого показателя (прибыли от реализации продукции) приходится также на ткань «Журавинка»: прибыль от реализации данного вида продукции в 2022 г. составила 4 258,0 тыс. росс. руб. и увеличилась на 2 500,4 тыс. росс. руб.

Среди рассматриваемых ассортиментных позиций в данной группе тканей для столового белья наиболее доходной группой товаров является ткань «Ричард» шириной 305 см. Прибыль от реализации ткани «Мати» в 2022 г. составила 263,6 тыс. росс. руб. и уменьшилась в динамике на 31,4 тыс. росс. руб. Отмечено, что значительное снижение объемов производства и реализации ткани «Мати» отрицательно повлияло на изменение прибыли от реализации. Величину прибыли в значительной мере определяет объем реализации продукции. Для доходных групп товаров рост объема реализации, ускорение оборачиваемости способствует увеличению прибыли, а для убыточной продукции выступает мультипликатором убытков. Увеличился спрос на ткани «Журавинка» и «Ричард» и соответственно фактор объема реализации по данным видам тканей для столового белья определил увеличение прибыли от реализации ткани на 1 157,2 и 2 648,7 тыс. росс. руб. Увеличение объемов реализации продукции способствовало росту прибыли по данным видам продукции, что является источником дальнейшего роста прибыли предприятия. Положительное влияние на изменение прибыли от реализации по видам продукции произошло в результате роста цен на продукцию предприятия (результат деятельности управления продажами ООО «Моготекс-Сервис-Центр»). Наибольший прирост прибыли от реализации под влиянием фактора цен получен по ткани «Ричард» в размере 7 811,8 тыс. росс. руб. Снижению прибыли от реализации продукции способствовал рост себестоимости продукции. Размер отрицательного влияния на прибыль от реализации по видам продукции соответственно составил: ткань «Журавинка» -679,4 тыс. росс. руб.; ткань «Мати» -34,1 тыс. росс. руб.; ткань «Ричард» -611,6 тыс. росс. руб. Однако темп роста цен превысил темп роста себестоимости по всем рассматриваемым видам продукции, что соответствует положительному дефлятору цен и увеличивает прибыль от реализации продукции. Следует отметить, что в ООО «Моготекс-Сервис-Центр» по рассматриваемым видам продукции темпы роста цен на сырье ниже темпов роста цен реализации ткани для столового белья.

Важным фактором увеличения прибыли выступает структура производства: перераспределение структуры в пользу высокорентабельных групп товаров определяет рост рентабельности всего ассортимента реализуемых тканей и наоборот. Предварительно произведен анализ структурной динамики сбыта ткани для столового белья по натуральным показателям отгрузки за 2021 – 2022 гг. В 2022 г. обеспечена положительная структурная динамика по ткани для столового белья «Ричард» (08С6) (увеличение удельного веса по данной ассортиментной позиции составил 10,05 п.п.).

Соответствующее снижение определено по ткани для столового белья «Журавинка» (03С5; 04С47) и «Мати» (06С26) соответственно на 5,52 и 4,54 п.п. Данные изменения структур-

ной динамики определили изменение рентабельности продаж, количественный расчет влияния структуры реализации на изменение рентабельности продаж за 2021 – 2022 гг. представлен в промежуточных расчетах приложений.

В соответствии с отмеченными изменениями в структуре реализованной продукции рентабельность продаж снизилась на 0,130 п.п. Уменьшение удельного веса по тканям «Журавинка» и «Мати» определил соответственно снижение рентабельности продаж на 1,829 и 1,717 п.п. Прирост структуры по ткани «Ричард» определил увеличение рентабельности ассортимента реализуемой ткани для столового белья на 3,416 п.п.

Представленное перераспределение удельных весов снизило в целом по ассортименту тканей для столового белья рентабельность реализации на 0,130 п.п. В соответствии с рассмотренными ранее программой лояльности реализации тканей для столового белья в перспективе предусмотрено перераспределение объемов реализации.

Наступательная стратегия маркетинга по ткани для столового белья «Ричард» (08С6) определила относительный прирост объемов реализации в натуральном выражении в размере 98,0 %. В соответствии с оборонительной стратегией маркетинга по ткани для столового белья «Журавинка» (03С5; 04С47) и «Мати» (06С26) установлен относительный прирост объемов реализации в натуральном выражении в размере 70,0 и 10,0 %.

Перераспределение структуры произошло в пользу ткани для столового белья «Ричард» (08С6) на 4,06 п.п. и соответствующего снижения по ткани для столового белья «Журавинка» (03С5; 04С47) и «Мати» (06С26) соответственно на 3,17 и 0,89 п.п.

Оптимизация ассортиментной структуры выполнена по критериям рентабельности и устойчивости спроса на столовое белье: анализ влияния структурного фактора на прибыль и рентабельность по тканям для столового белья в ООО «Моготекс-Сервис-Центр» в перспективе проекта на 2023 г. представлен в табл. 1.

Таблица 1 – Перспективный анализ эффективности оптимизации структуры сбыта тканей для столового белья

Вид продукции	Рентабельность продаж 2022 г., %	Ассортиментная структура продукции, %			Изменение рентабельности за счет структуры, %
		2022 г.	проект	изменение	
«Журавинка» (03С5; 04С47)	39,4	57,23	54,06	-3,17	-1,249
«Мати» (06С26)	44,5	2,28	1,39	-0,89	-0,394
«Ричард» (08С6)	55,5	40,49	44,54	4,06	2,252
Итого	50,0	100,00	100,00	0,00	0,610
$\Delta \text{ПР}_{\text{стр}} = \text{ВР}_{\text{пл}} \times \Delta \text{Р}_{\text{стр}} = 71\,406,184 \times 0,610 / 100 = 435,251 \text{ тыс. росс. руб.}$					

В результате оптимизации видно, что перераспределение в реализации продукции ООО «Моготекс-Сервис-Центр» происходит в пользу тканей для столового белья шириной 305 см, которые пользуются значительным спросом. Данные табл. 1 показывают: увеличение доли реализации ткани для столового белья «Ричард» (08С6) за счет сокращения удельного веса реализации ткани для столового белья «Журавинка» (03С5; 04С47) и «Мати» (06С26) повысит рентабельность программы реализации тканей для столового белья на 0,610 % и обеспечит прирост прибыли в размере 435,251 тыс. росс. руб. Обозначенный прирост прибыли обеспечит ускорение оборачиваемости готовой продукции, прирост собственного капитала предприятия, а также собственных оборотных средств, снизит расходы на реализацию по ООО «Моготекс-Сервис-Центр» и тем самым повысит, устойчивость развития предприятия.

Стратегия маркетинга по тканям для столового белья точно ориентирована на отдельные

сегменты рынка, на которых ООО «Моготекс-Сервис-Центр» сосредотачивает свои основные усилия. Важной составляющей программ лояльности посредников является бюджет маркетинга как источник финансирования маркетинговых усилий.

Разработка бюджета маркетинга произведена в соответствии с проектной загрузкой мощностей и ориентацией на заданный уровень сбыта и прибыли тканей для столового белья. В исследовании разработан бюджет маркетинга в контексте программы лояльности относительно ООО «Моготекс-Сервис-Центр» по проекту в разрезе ткани для столового белья на основе показателей целевой прибыли. Этапы разработки бюджета маркетинга при реализации программы лояльности представлены в табл. 2. Прогноз общего объема реализации ткани для столового белья сформирован исходя из оперативных данных предприятия и цифр, принятых в ранее произведенных расчетах.

Таблица 2 - Проект бюджета маркетинга программы лояльности ООО «Моготекс-Сервис-Центр» по реализации ткани для столового белья

Этапы разработки бюджета маркетинга	Оценочный результат
Прогноз общего объема реализации, тыс. росс. руб.	71 406,18
- «Журавинка» (03С5; 04С47)	22 613,81
- «Мати» (06С26)	813,73
- «Ричард» (08С6)	47 978,65
Уровень переменных издержек в расходах на реализацию, доли единицы	0,400
Переменные издержки, тыс. росс. руб.	28 562,47
Валовая прибыль на покрытие постоянных издержек, затрат маркетинга, извлечение доход, тыс. росс. руб.	42 843,71
Постоянные издержки, тыс. росс. руб.	5 641,09
Расчет части валовой прибыли для покрытия расходов на маркетинг и извлечение доходов, тыс. росс. руб.	37 202,62
Расчет суммы целевой прибыли, тыс. росс. руб.	35 774,50
Расчет суммы возможных затрат на маркетинг по реализации ткани для столового белья, тыс. росс. руб.	1 428,12
в том числе (разбивка бюджета на маркетинг):	
- реклама, тыс. росс. руб.	856,87
- стимулирование сбыта, тыс. росс. руб.	357,03
- маркетинговые исследования, тыс. росс. руб.	214,22

Расчетный объем рынка ООО «Моготекс-Сервис-Центр» составит 71 406,18 тыс. росс. руб. (относительный прирост в натуральных показателях составил 80 %). Если учесть, что ООО «Моготекс-Сервис-Центр» как минимум сохранит свою долю рынка, то далее можно рассчитать оптимистический прогноз продаж ткани для столового белья. Расчет переменных издержек ООО «Моготекс-Сервис-Центр» произведен относительно выручки от реализации продукции с учетом специфики сбытовой деятельности анализируемого представительства: их уровень относительно выручки от реализации определен исходя из сложившейся динамики за последние 3 года: величина составляет 0,400 руб. / руб. Вычитая сумму переменных издержек из выручки от реализации, получим валовую прибыль (маржинальную прибыль) в размере 42 843,71 тыс. росс. руб.

Постоянные издержки установлены исходя из сложившейся тенденции в динамике за 3 последних года, в результате сумма постоянных затрат составит 5 641,09 тыс. росс. руб. Вычитая из валовой прибыли сумму постоянных издержек, получим часть валовой прибыли для

покрытия расходов на маркетинг и извлечение доходов (за счет которых будут оплачены расходы на маркетинг, и получен доход): 37 202,62 тыс. росс. руб.

Для уплаты расходов на маркетинг и получение дохода по международным стандартам затрат на формирование спроса и стимулирование сбыта принята сумма в размере 2 % от выручки. Уровень затрат на маркетинговые мероприятия составит 1 428,124 тыс. росс. руб., которые можно будет истратить на проведение маркетинга. Контрольный показатель целевой прибыли от реализации ткани для столового белья ООО «Моготекс-Сервис-Центр» определен в сумме 35 774,50 тыс. росс. руб. (37 202,62 – 1 428,124). Данный показатель прибыли обеспечит предприятию рентабельность продаж (по валовой прибыли) 50,10 % (по 2022 г. данный показатель составил 50,0 %).

По результатам оптимизации стратегии взаимодействия с посредниками экономия связана с постоянными затратами на реализацию продукции, ростом объемов продаж (табл. 3).

Таблица 3 – Перспективный анализ параметров эффективности управления оборотными средствами по проекту оптимизации стратегии взаимодействия с посредниками

Показатель	2022 г. (базис)	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Затраты на рубль реализованной продукции, руб. / руб.	0,854	0,854	0,854	0,854
Годовой экономический эффект по затратам на управление запасами готовой продукции, тыс. руб.	0,000	305,940	322,369	339,679
Затраты на рубль реализованной продукции после внедрения проекта, руб. / руб.	0,854	0,852	0,852	0,852
Валовая прибыль, тыс. руб.	16103,360	17212,127	18136,393	19110,292
Прирост прибыли после внедрения инвестпроекта относительно базового периода, тыс. руб.	-	1108,767	2033,033	3006,932
Базисный темп изменения валовой прибыли, %	-	106,885	112,625	118,673
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, руб. / руб.	1,905	2,017	2,024	2,031
Продолжительность оборота оборотных средств, руб. / руб.	188,976	178,446	177,881	177,285
Рентабельность оборотных средств, %	27,736	29,905	30,000	30,100
Рентабельность продаж, %	14,560	14,823	14,823	14,823
Удельный вес оборотных средств в структуре капитала, к-т	0,338	0,328	0,337	0,346
Рентабельность капитала, %	9,372	9,801	10,105	10,418

По результатам расчетов установлен прирост прибыли за счет экономии затрат по управлению в каналах товаропроводящей сети ОАО «Моготекс» и увеличения объемов отгрузки: в 2023 – 2025 гг. прирост объемов реализации продукции установлен в размере 5,24 % (по среднегодовому приросту в прогнозном периоде); снижение затрат на рубль произведенной продукции (работ, услуг) – 0,003 руб. / руб.; среднегодовой темп прироста затрат на производство продукции после внедрения проекта – 5,13 %, что ниже прироста объемов производства и с учетом экономии соответствует среднегодовому темпу прироста валовой прибыли – 5,87 %.

На рисунке 1 визуализирован прогноз валовой прибыли в системе гибкого бюджета по

результатам реализации проекта оптимизации стратегии взаимодействия с посредниками.

Отмечен положительный прогноз роста эффективности использования оборотных средств по показателям оборачиваемости и рентабельности оборотных средств ОАО «Мого-текс», что отмечено на рисунке 2.

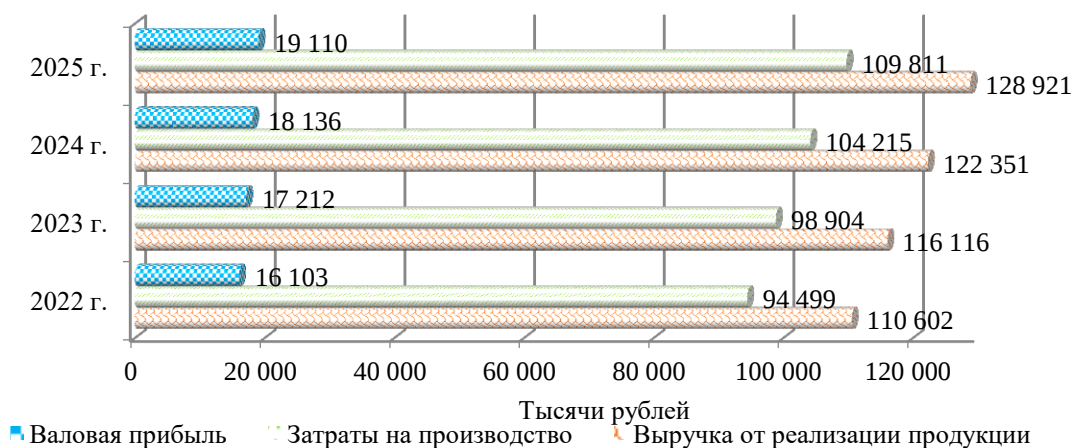


Рисунок 1 – Перспективный анализ валовой прибыли в результате реализации проекта оптимизации стратегии взаимодействия с посредниками

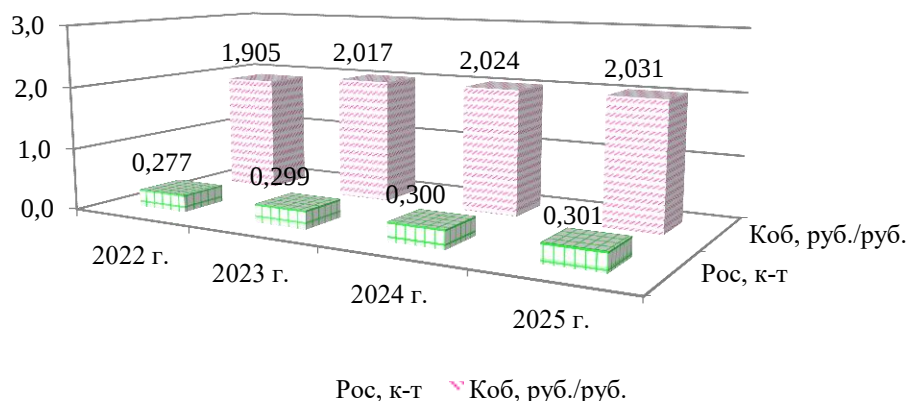


Рисунок 2 – Перспективный анализ параметров эффективности управления оборотными средствами по проекту оптимизации стратегии взаимодействия с посредниками

Заключение. Таким образом, Перспективный расчет среднегодовой стоимости оборотных средств произведен исходя из сокращения длительности оборота запасов на 10,530; 11,095; 11,691 дня и перспективной линейки выручки от реализации продукции. По результатам перспективных расчетов установлено ускорение оборачиваемости оборотных средств: прирост коэффициента оборачиваемости оборотных средств в 2023 – 2025 гг. реализации проекта относительно 2022 г. определен в размере 0,112; 0,119; 0,126 оборота (среднегодовой прирост параметра за 2022 – 2025 гг. установлен в размере 2,15 %). Прирост рентабельности оборотных средств в 2023 – 2025 гг. относительно 2022 г. определен в размере 2,168; 2,263; 2,364 п.п., что соответствует росту эффективности управления оборотными средствами.

Список литературы

1. Наркевич Л.В. Системный анализ в превентивном антикризисном управлении оборотными средствами предприятий текстильной промышленности / Л.В. Наркевич, П.В. Терелянский // E-Management. – 2023. – Т. 6 – № 4. – С. 22–40.

2. Ефименко А. Г. Формирование и развитие эффективного механизма согласованности экономических интересов организаций АПК: моногр. / А.Г. Ефименко, О.П. Громыко.– Могилев: БГУТ, 2023. – 204 с.

3. Маковская Н. В. Производительность трудовой сферы в Беларуси: мониторинг и оценки: моногр. / Н. В. Маковская. – Могилев: МГУ имени А. А. Кулешова, 2024. – 248 с.