

Демиденко В.О., студентка 3 курса
Наркевич Л.В., к.э.н., доцент,
Белорусско-Российский университет
Могилев, Республика Беларусь

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В статье разработано аналитическое обеспечение взаимосвязи параметров сбытовой деятельности и результатов расчетных операций с контрагентами с возможностью внедрения механизмов цифровизации учетных операций, мониторинга и контроллинга баланса ключевых показателей.

Ключевые слова: сбыт, отгрузка, оплата, дебиторская задолженность, анализ, динамика, темп, тенденция, цифровизация.

Demidenko V.O., Narkevich L.V.

FINANCIAL ASPECTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE SALES MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

The article develops analytical support for the relationship between the parameters of sales activities and the results of settlement operations with counterparties with the possibility of implementing mechanisms of digitalization of accounting operations, monitoring and controlling the balance of key indicators.

Keywords: sales, shipment, payment, accounts receivable, analysis, dynamics, rate, trend, digitalization.

Финансовый менеджмент в сбыте подразумевает управление финансами, связанными с процессом продажи товаров или услуг: оценка отпускных цен продукции, прогнозирование объема продаж и доходов, управление кредитными рисками клиентов, управление денежными потоками, управление счетами-фактурами, управление инвестициями, анализ финансовой отчетности. Развитие и внедрение информационных технологий в управленческую деятельность обеспечивает ряд преимуществ, повышает эффективность финансовой деятельности, в том числе аналитических процедур [1]. Внедрение цифровых данных как ресурса для сбытовой деятельности обеспечивает трансформацию традиционной рыночной экономики к цифровой экономике, что обеспечивает гибкую взаимосвязь с финансовым сектором экономики предприятия.

Аналитический блок сбытовой деятельности спроектирован в контексте установления пропорций между параметрами эффективности сбыта, дебиторской задолженности в динамике и включил диагностику структурной динамики результатов расчетных операций с контрагентами по давности образования, географическим сегментам, присвоение группы риска потребителям. Адаптация рассмотрена на примере предприятия галантерейного текстиля ОАО «Лента»: установлен положительный тренд роста объемов производства и отгрузки по итоговой строке; кризисным периодом снижения объемов сбыта по всем ассортиментным позициям отмечен 2019-2020 гг.; к 2021 г. предприятие повысило количественные параметры сбыта (таблице 1).

Таблица 1 - Анализ динамики параметров сбытовой деятельности ОАО «Лента»

Показатель	Значение по годам				Темп изменения, %			
	2018	2019	2020	2021	2019 / 2018	2020 / 2019	2021 / 2020	2021 / 2018
Объем отгрузки продукции, тыс. руб.	42 749,5	39 582,0	42 917,0	47 087,4	92,6	108,4	109,7	110,1
Доля отгрузки относительно выпуска, коэффициент	0,950	0,930	0,995	0,972	97,9	107,0	97,7	102,3
Доля оплаты относительно отгрузки, коэффициент	0,935	0,694	0,900	0,942	74,2	129,7	104,7	100,7
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	39 971,0	27 489,0	38 641,0	44 367,0	68,8	140,6	114,8	111,0
Среднегодовая стоимость запасов готовой продукции, тыс. руб.	9 229,0	11 533,0	12 885,0	13 813,0	125,0	111,7	107,2	149,7
Продолжительность оборота запасов готовой продукции, дн.	84,3	153,1	121,7	113,6	181,6	79,5	93,3	134,8
Дебиторской задолженности покупателей, тыс. руб.	5 341,0	5 223,5	5 416,0	6 182,0	92,6	115,6	112,8	120,9
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дн.	48,8	69,4	51,2	50,9	142,2	73,8	99,4	104,3
Объем экспорта, тыс. долл.	11 774,7	9 448,4	8 768,1	10 558,7	80,2	92,8	120,4	89,7
Доля экспорта в общем объеме отгрузки, %	53,7	51,0	49,3	55,6	95,0	96,7	112,8	103,5
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	4 665,0	2 003,0	4 647,0	4 785,0	42,9	232,0	103,0	102,6
Рентабельность продукции, %	16,22	9,71	16,51	14,36	59,9	170,0	87,0	88,5
Рентабельность продаж, %	11,67	7,29	12,03	10,79	62,5	165,0	89,7	92,5

Аналитические данные показывают положительный тренд роста отгрузки продукции с 2020 г. при одновременном росте запасов готовой продукции: в 2021 г. прирост отгрузки соответственно составил 9,7 % (относительно базиса 10,1 %); прирост выручки от реализации – 14,8 % (по базе 11,0 %); прирост запасов продукции 7,2 % (по базе 49,7 %). Выявленные пропорции указывают на ускорение оборачиваемости запасов готовой продукции в 2020-2021 г. и замедление относительно базисного 2018 г.: в 2020-2021 г. продолжительность оборота в днях снизилась соответственно на 8,1 дня (или на 6,7 %); в 2018-2021 гг. замедление составило 29,3 дня (прирост продолжительности оборота – 34,8 %).

Коэффициент реализуемости продукции в 2021 г. составил 0,972 пункта, что указывает на высокий уровень реализуемости произведенных изделий, но относительно данных 2020 г. отмечено снижение скоординированности производственно-сбытовой деятельности на 2,3 %. В 2018-2021 гг. наблюдался рост объема отгрузки и повышение уровня запасов готовой продукции, что происходит за счет постоянного положительного разрыва между объемом производства и объемом отгрузки. Отмечен положительный тренд выручки от реализации продукции ОАО «Лента» (рисунок 1).

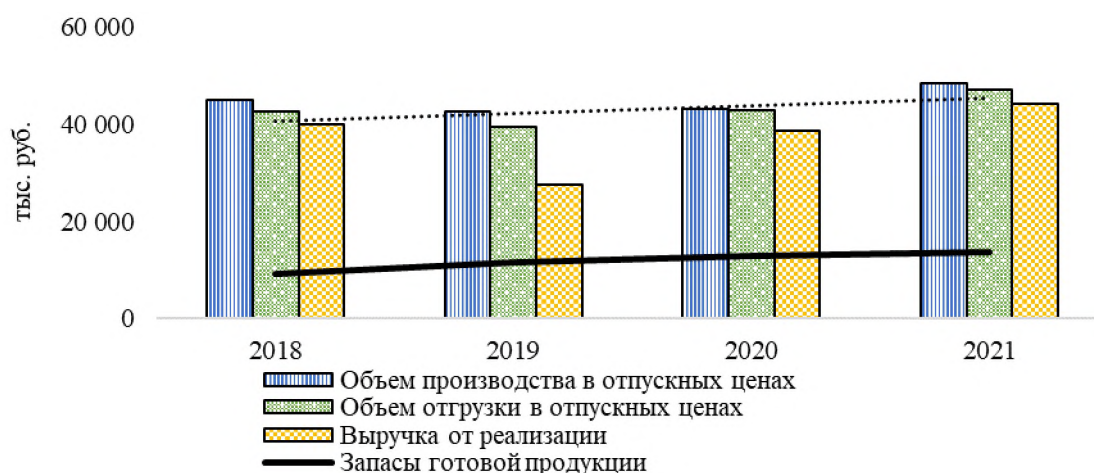


Рис. 1. Анализ динамики объемных показателей производства и реализации продукции ОАО «Лента» за 2018-2021 гг.

Сложившиеся пропорции динамики обозначенных параметров определили ускорение оборачиваемости запасов готовой продукции в периоде 2019-2021 гг. и замедление относительно базисного 2018 г. Наблюдается положительная динамика увеличения доли отгрузки выпуска (отношение объема отгрузки к объему выпуска) и доли оплаты отгрузки (отношение выручки к объему отгрузки), что визуализировано на рисунке 2.

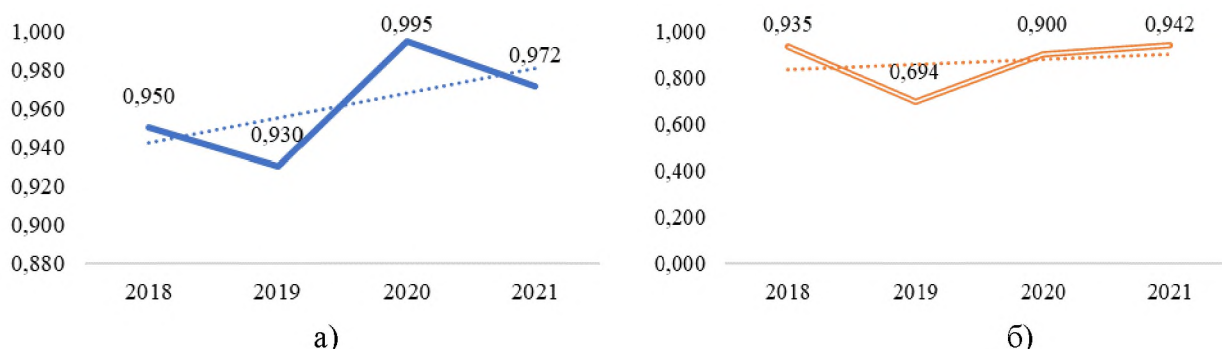


Рис.2. Анализ динамика доли отгрузки относительно выпуска (а) и доли оплаты относительно отгрузки (б)

Данная тенденция способствует сокращению периода оборачиваемости запасов готовой продукции, который, однако, все еще больше уровня 2018 г. Установлено, что с увеличением объема отгрузки происходит повышение уровня дебиторской задолженности покупателей: срок инкассации дебиторской задолженности в 2021 г. составил 50,9 дня, что относительно уровня 2020 г. ниже на 0,3 дня и на 2,1 дня выше уровня 2018 г. Следует отметить, что значение данного параметра достаточно высокое: колеблется в рассматриваемом временном ряду от 48,8 дня (2018 г.) до 69,4 дня (2019 г.). Таким образом, продолжительность оборота дебиторской задолженности покупателей снижается, однако она также все еще больше уровня 2018 г. Как и ранее отмечено снижение объема экспорта до 2020 г. и рост в 2021 г.; аналогичная динамика наблюдается по показателю доли экспорта в общем объеме отгрузки: удельный вес экспортных поставок в 2021 г. составил 55,6% и вырос относительно 2020 г. на 6,3 п. п., относительно 2018 г. – на 1,9 п. п. В 2021 г. ОАО «Лента» значительно увеличило объем отгрузки на экспорт, при этом сузив географию сбыта, расширяя свои основные зарубежные рынки России, Казахстана, стран дальнего зарубежья. Рентабельность продукции и рентабельность продаж снижались в течении всего периода, кроме 2020 г. (рисунок 3). В 2021 г. пропорции темпов роста прибыли от реализации и себестоимости реализованной продукции определили снижение рентабельности продукции: относительно 2018 и 2020 гг. соответственно на 1,86 и 2,15 п. п. Основной причиной снижения рентабельности продукции стало повышение ее затратоемкости.

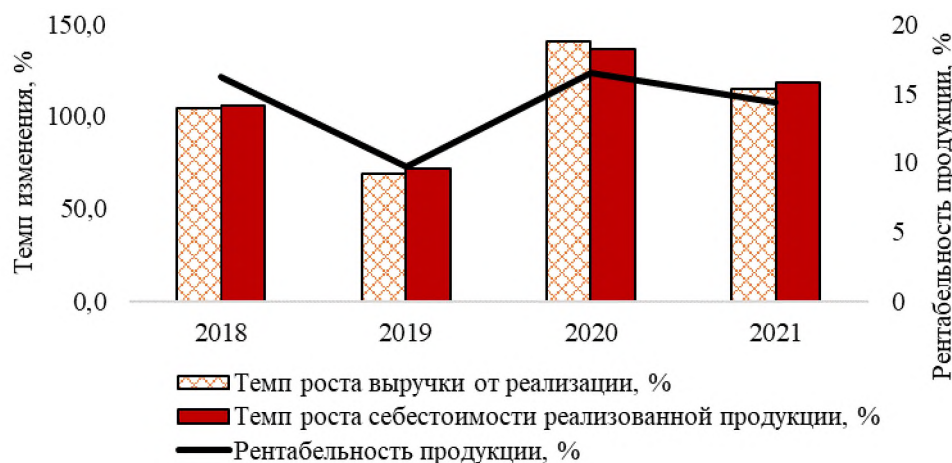


Рис. 3 Динамика рентабельности продукции за 2018-2021 гг.

Аналогичные пропорции параметров динамики установлены по рентабельности продаж: темпы роста прибыли в 2021 г. ниже темпов роста выручки, что обозначило снижение рентабельности продаж соответственно на 0,88 (относительно 2018 г.) и 1,24 п. п. (относительно 2020 г.). Снижение рентабельности продукции отмечено по всем товарным группам, что можно увидеть на рисунке 4.

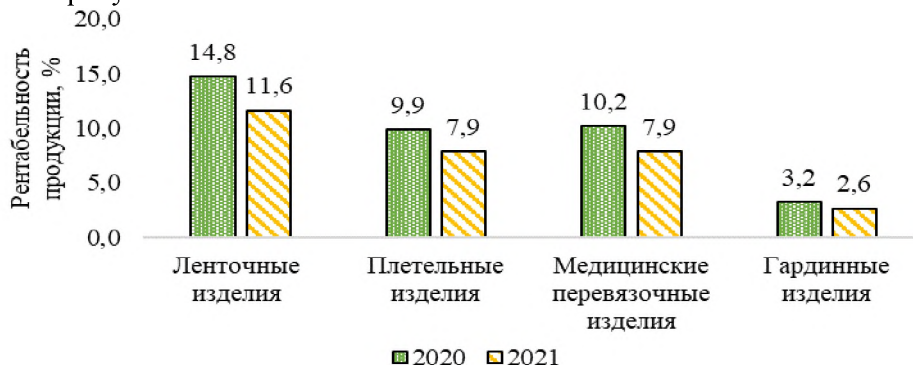


Рис. 4. Анализ динамики рентабельности продукции ОАО «Лента» по товарным группам за 2020-2021 гг.

Актуальным при формировании информационно-аналитической системы в управлении сбытовой деятельности ОАО «Лента» рассматривается анализ динамики дебиторской задолженности в контексте финансовой дисциплины погашения (таблица 2). Установлен отрицательный тренд роста уровня дебиторской задолженности, в том числе дебиторской задолженности покупателей. На покупателей приходится основная часть дебиторской задолженности: в ряду динамики от 78,78 % в 2021 г. до 90,93 % в 2019 г.

Таблица 2.

Анализ динамики дебиторской задолженности ОАО «Лента» за 2018-2021 гг.

Наименование показателя	Сумма дебиторской задолженности на 01.01, тыс. руб.				Темп изменения, %			
	2019	2020	2021	2022	2020 / 2019	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2019
Дебиторская задолженность – всего	6601	5524	6828	8321	83,7	123,6	121,9	126,1
из нее задолженность покупателей	5424	5023	5809	6555	92,6	115,6	112,8	120,9
из нее просроченная	2091	1488	1591	1538	71,2	106,9	96,7	73,6
Доля задолженности покупателей, %	82,17	90,93	85,08	78,78	110,66	93,56	92,60	95,87
Доля просроченной задолженности покупателей, %	38,55	29,62	27,39	23,46	76,84	92,45	85,67	60,86

Значительную долю дебиторской задолженности покупателей составляет просроченная задолженность, однако этот процент снижается: в 2021 г. 23,46 % просроченной дебиторской задолженности покупателей, что ниже уровня 2018 и 2020 гг. соответственно на 15,09 и 3,93 п. п.

Произведен анализ динамики дебиторской задолженности покупателей по странам за 2018 – 2021 гг. на основе оперативной отчетности предприятия (рисунок 5).

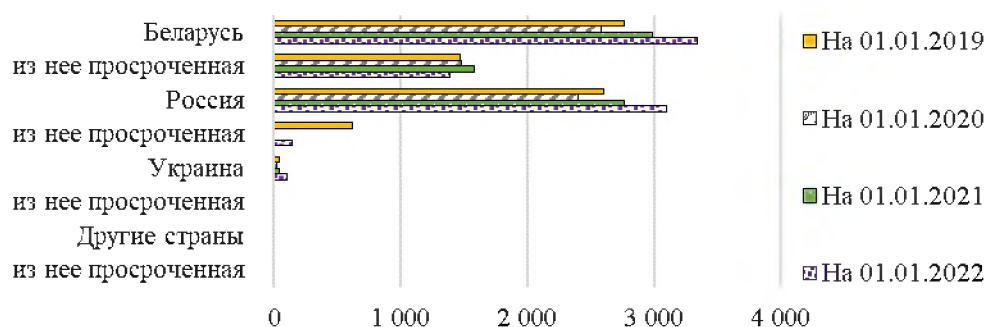


Рис. 5. Анализ динамики задолженности покупателей по странам за 2018-2021 гг.

Основными странами-дебиторами ОАО «Лента» являются наиболее крупные рынки Беларуси, России и Украины. Можно наблюдать повышение уровня дебиторской задолженности покупателей на всех рынках. При этом, среди покупателей белорусского рынка отсрочка платежа значительно более распространена, что в значительной мере способствует образованию и росту уровня просроченной задолженности. За четыре года процент просроченной дебитор-

ской задолженности на белорусском рынке снизился с 53,1 до 41,5% (на 11,6 п. п.). На рисунке 6 отмечено: продукции ОАО «Лента» все чаще применяют практику отложенного платежа, что приводит к росту дебиторской задолженности и соответствующему замедлению оборачиваемости оборотных средств предприятия.

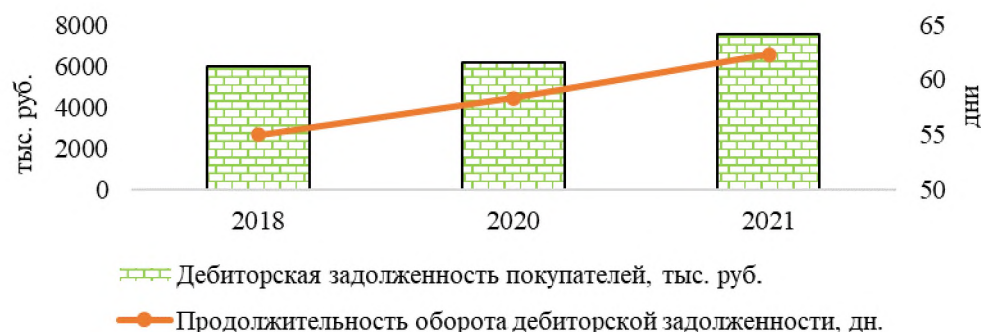


Рис. 6. Динамика дебиторской задолженности покупателей и ее оборачиваемости

Срок инкассации дебиторской задолженности увеличился в динамике, что рассматривается как отрицательный момент и требует актуализации кредитной политики предприятия.

Таким образом, установлен положительный тренд роста объемов производства и отгрузки по итоговой строке; кризисным периодом снижения объемов сбыта по всем ассортиментным позициям отмечен 2019-2020 гг.; к 2021 г. предприятие повысило количественные параметры сбыта. Покупатели продукции ОАО «Лента» все чаще применяют практику отложенного платежа, что приводит к росту дебиторской задолженности и соответствующему замедлению оборачиваемости оборотного капитала предприятия. Для решения данной проблемы предлагается внедрить программу лояльности для крупных заказчиков, привлекательность которой для покупателей заключается в предоставлении скидки в случае сокращения периода оплаты. Выгода для предприятия заключается в высвобождении денежных средств в оборот или ином выгодном использовании. Даже в условиях снижения процента вовлеченных заказчиков данное решение способствует получению дополнительного дохода. Также в целях автоматизации управления расчетами с контрагентами рекомендуется использовать специальное программное обеспечение. Для решения задач автоматизации учета на ОАО «Лента» используется программная Microsoft Excel, что значительно увеличивает стоимость обслуживания бухгалтерских операций и способствует разобщенности информационных систем на предприятии. Предлагается установить наиболее популярную программу для управления бухгалтерией – 1С: Бухгалтерия с использованием модуля-надстройки для автоматизации управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Список использованной литературы

1. Трушевская, А.А. К вопросу об инструментах управления производственно-сбытовой деятельностью предприятий в условиях цифровизации экономики / А.А. Трушевская, А.В. Зацепина, Д.Г. Ремизов // Организатор производства. – 2020. – №1. – С. 66 – 78.