УДК 658.8.012.25

АНАЛИТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

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

Аналитико-ориентированный подход в исследовании интегрирован в систему проектного управления взаимодействием с клиентами в сегментах клиентской базы ОДО «Технолог-М» с использованием аналитических инструментов.

Произведена диагностика рыночной активности клиентов в контексте формирования активной клиентской базы по критериям объема реализации запчастей, прочих комплектующих автомобилей, тракторов, сельхозтехники и удельному весу относительно общего объема отгрузки. По итоговой строке в 2025 г. реализовано запасных частей на сумму 15 310 тыс. р., что выше уровня 2024 г. на 88 тыс. р., или на 0,58 %, и делает актуальным исследование в данном направлении. Поставки предприятиям Могилевской области в 2024–2025 гг. отмечены высоким уровнем стабильности: отгрузки потребителям в данном сегменте остались примерно на одном уровне; темп роста составил 100,67 %. Наибольший прирост отгрузок запасных частей к автомобилям, тракторам и сельхозтехнике за 2024–2025 гг. приходится на г. Минск и Минскую область: абсолютный прирост – 164 тыс. р., или 6,73 %. Данная точка роста полностью погашена снижением отгрузок в Брестский регион (абсолютное и относительное снижение – 147 тыс. р., или 6,90 %). В географической структуре поставок внутреннего рынка наибольший сегмент приходится на Могилевский регион (профиль доли за 2024–2025 гг. отмечен цифрами 69,99 % и 70,05 %) с приростом удельного веса на 0,06 п. п. Прирост доли по г. Минску и Минской области в рассматриваемом временном интервале определен в размере 0,98 п. п. В Минскую область в 2025 г. отгружено 17,00 % общего объема продаж запасных частей к автомобилям, тракторам и сельхозтехнике ОДО «Технолог-М». На внутреннем рынке наименьшая доля поставок отмечена по Брестскому региону (в 2025 г. – 13,99 %), а наибольшая доля приходится на Могилевский регион (в 2025 г. – 70,05 %). В системе управления сбытовой деятельностью в сегменте адресной отгрузки клиентам на первом этапе исследования произведена диагностика рыночной активности покупателей в контексте формирования активной клиентской базы и разработаны стратегии дальнейшего сотрудничества в сегментах основных стрейкхолдеров.

В целом ОДО «Технолог-М» отгрузило в 2025 г. запчастей и прочей продукции на сумму 15 310 тыс. р., обеспечив цепной прирост в размере 88 тыс. р. с темпом роста 100,58 %. Значительное увеличение объемов отгрузки приходится на ОАО «Могилевский домостроительный комбинат» (объем реализации вырос в 5,11 раза относительно 2024 г.), ОАО «Стройтрест № 17 ордена Трудового Красного Знамени» (объем реализации вырос в 5,73 раза относительно 2024 г.), ДЭУ-71 РУП «Могилевавтодор» (относительный прирост реализации составил

224,14 %). Устойчивая стабильная тенденция роста отмечена по следующей группе клиентов: СДП «Авангард», ОАО «Говяды-агро», ОАО «Тишовка», ООО «СтройинвестМ» с профилем темпов роста 104,02 %, 108,52 %, 104,42 % и 112,13 %. Наиболее значимое снижение объемов отгрузки отмечено по сегменту клиентской базы, включающему филиал КУП «Могилевоблдорстрой» ДРСУ № 128 (темп снижения – 48,81 %), филиал «Могилевский водоканал» (67,22 %), ЗАО «Серволюкс Агро» (69,32 %), филиал КУП «Могилевоблдорстрой» ДРСУ № 59 (72,02 %), филиал ОАО «Могилевтехмонтаж» ММУ-1 (74,35 %), ОАО «Бабушкино подворье» (81,65 %), ОАО «Заднепровский межрайагросервис» (85,45 %), ГЛХУ «Быховский лесхоз» (86,75 %). Разовые отгрузки запасных частей осуществлены по ГЛХУ «Краснопольский лесхоз» в 2025 г. на сумму 41,9 тыс. р., что на 32,74 % ниже уровня 2024 г. Основными покупателями выступают ГЛХУ «Быховский лесхоз» (2025 г.: 12,73 % от общего объема реализации), ОАО «Тишовка» (21,21 %), СДП «Авангард» (13,09 %), филиал «Могилевский водоканал» (8,29 %), ОАО «Заднепровский межрайагросервис» (6,07 %), ОАО «Говяды-агро» (5,96 %), ООО «СтройинвестМ» (5,51 %). Представленные цифры наглядно прослеживаются на рис. 1.

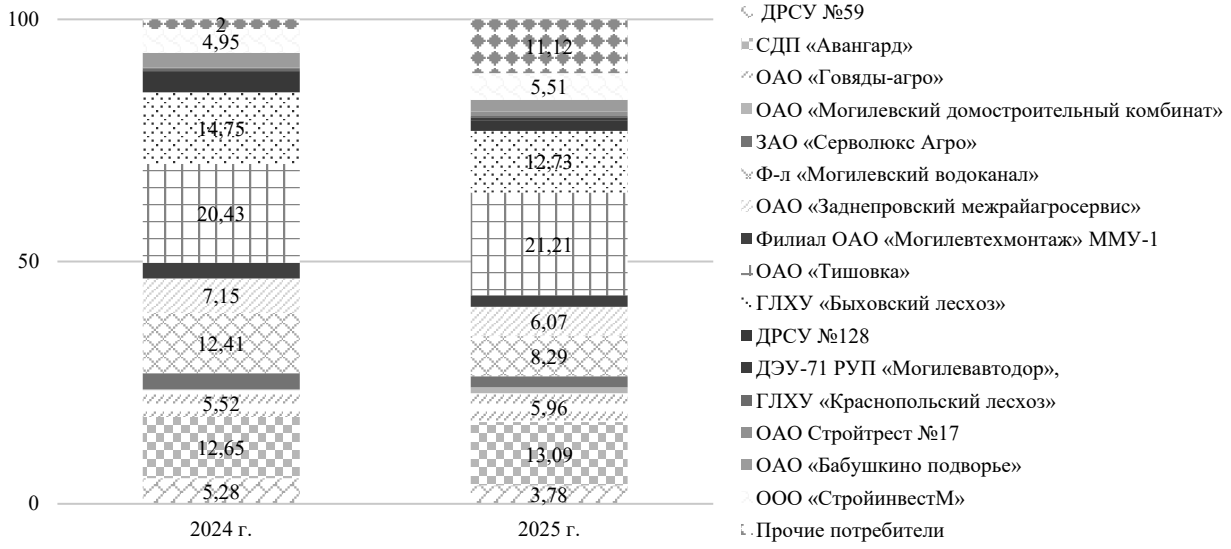

Рис. 1. Анализ структурной динамики отгрузок клиентам ОДО «Технолог-М» за 2024–2025 гг.

Наиболее значимая отрицательная структурная динамика отгрузки запасных частей к автомобилям, тракторам и сельхозтехнике за 2024–2025 гг. отмечена по следующим клиентам: филиал «Могилевский водоканал» (–4,12 п. п.), филиал КУП «Могилевоблдорстрой» ДРСУ № 128 (–2,19 п. п.), ГЛХУ «Быховский лесхоз» (–2,03 п. п.), филиал КУП «Могилевоблдорстрой» ДРСУ № 59 (–1,50 п. п.), ОАО «Заднепровский межрайагросервис» (–1,08 п. п.), ЗАО «Серволюкс Агро» (–1,02 п. п.). Таким образом, сегментация клиентской базы ОДО «Технолог-М» по критериям эффективности взаимоотношений контрагентов произведена на основе структурно-динамического анализа клиентской базы по индикаторам объема закупок, уровня рентабельности в канале сбыта, финансовой стабильности потребителя запасных частей с выделением наиболее значимых покупателей.