

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ “ФАТЭЛЬ ЛУРЬЕ”

А.М. Капусник, В.И. Зарецкая, 3 курс

Научный руководитель – А.В. Захарчук, магистр экон. наук

Полесский государственный университет

На сегодняшний день основным средством определения результатов и эффективности деятельности любой организации является эффективная система сбыта. Именно поэтому в условиях усиливающейся конкуренции производителей различных товаров и услуг, предприятиям необходимо переориентировать свою производственную деятельность на удовлетворение потребностей своих основных клиентов, своевременное реагирование на запросы потребительского рынка, а также эффективное взаимодействие с внутренними и внешними контрагентами. В связи с этим организация сбытовой деятельности предприятия очень актуальна [1, с. 62].

Рассматриваемое Производственное унитарное предприятие “Фатэль Лурье” входит в состав ЗАО “Холдинговая компания “Пинскдрев”. Функциональная принадлежность данного предприятия – производство мягкой мебели, товаров народного потребления, пошив чехлов для производства мягкой мебели.

Отечественное мебельное производство значительно развилось за последние 10 лет. Доказательство тому – рост спроса на белорусскую мебель, как в ближнем, так и в дальнем зарубежье. Около 92% производства и потребления в отрасли приходится на 60 крупных стран, причем мягкая мебель является самым популярным продуктом [2, с. 217].

Рассмотрим данные о структуре рынков сбыта Унитарного предприятия “Фатэль Лурье” за 2022-2024 гг. (Рисунок).

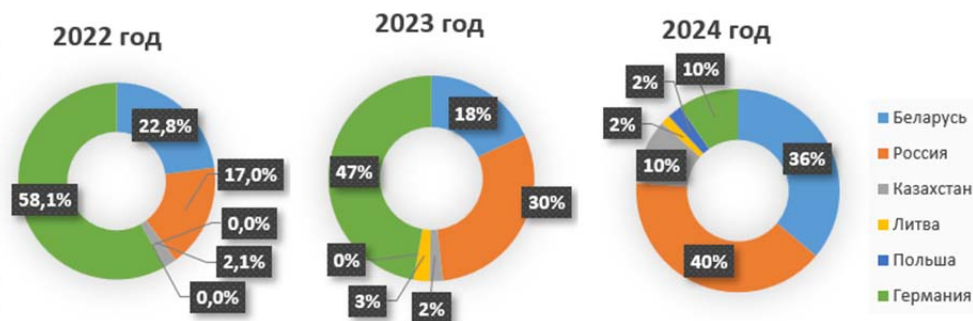


Рисунок – Изменение структуры основных рынков сбыта Унитарного предприятия “Фатэль Лурье” за 2022-2024 гг.

Примечание: Источник – собственная разработка на основании данных предприятия

Изменения в структуре основных стран-потребителей говорит о том, что за последнее время существенно увеличились доли продаж на отечественном рынке и рынках стран СНГ, в то же время, сократились продажи продукции в Германию, которая ранее являлась основным покупателем товаров предприятия. Резкий спад продаж обусловлен, по большей части, политическими факторами (введение санкций против страны/определенного предприятия). В результате такого воздействия происходит непроизвольное снижение объема экспорта и потеря значительной доли рынка компаний.

Изучение спроса на рынке СНГ открывает многообещающие возможности, учитывая продолжающиеся усилия по укреплению позиций в России и Казахстане [3, с. 12].

Для более детального анализа сбытовой деятельности прибегнем к изучению основных контрагентов предприятия. Необходимо рассмотреть информацию об объеме продаж с каждым контрагентом, доле крупнейших контрагентов в общем объеме сбыта, а также провести ABC-, XYZ-анализ (таблицы 1-2).

Таблица 1. – Исходные данные и результат проведения ABC-анализа основных контрагентов Унитарного предприятия ”Фатэль Лурье“

Контрагенты	Σ продаж, бел.руб.	Удельный вес, %	Накопительный эффект, %	Группы ABC-анализа
BEGA	2922300	31,137%	31,137%	A
Пинскдрев-Балабаново	1376724	14,669%	45,805%	A
Пинскдрев-Столичное	852115	9,079%	54,885%	A
Пинскдрев-Пинск	837603	8,925%	63,809%	A
Пинскдрев-Краснодар	836909	8,917%	72,726%	A
Пинскдрев-Санкт-Петербург	746897	7,958%	80,684%	B
Пинскдрев-Казань	624837	6,658%	87,342%	B
Пинскдрев KZ	609613	6,495%	93,837%	B
Пинскдрев-Воронеж	318682	3,396%	97,233%	C
Пинскдрев-Могилев	259720	2,767%	100,000%	C
Итого:	9385400	100,000%		

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных предприятия.

ABC-анализ выявил, что пять контрагентов (BEGA, Пинскдрев-Балабаново, Пинскдрев-Столичное, Пинскдрев-Пинск и Пинскдрев-Краснодар) относятся к группе А и обеспечивают 72,7% от общего объема продаж. Три контрагента (Пинскдрев-Санкт-Петербург, Пинскдрев-Казань, Пинскдрев-KZ) относятся к группе В и обеспечивают 21,1% от общего объема продаж. Два контрагента (Пинскдрев-Воронеж, Пинскдрев-Могилев) относятся к группе С и обеспечивают 5,3% от общего объема продаж.

Наибольшее внимание и ресурсы следует уделять контрагентам группы А, поддерживать стабильные отношения с контрагентами группы В, и пересмотреть стратегию работы с контрагентами группы С (возможно и вовсе отказаться от дальнейшего сотрудничества).

XYZ-анализ показал, что большинство контрагентов характеризуются умеренной стабильностью продаж (группа Y). ”Пинскдрев-Столичное“ демонстрирует наиболее стабильные и прогнозируемые объемы продаж (группа X). ”BEGA“, ”Пинскдрев-Казань“ и ”Пинскдрев-Воронеж“ имеют наименее стабильные продажи (группа Z), требующие особого внимания при планировании и управлении запасами.

Таким образом, на рассматриваемое предприятие столкнулось со значительным снижением объемов сбыта из-за сокращения продаж основными контрагентами. В этом случае, важно провести анализ сотрудничества с каждым из них, разработать стратегию удержания ключевых клиентов или поиска новых. Рекомендуется оценить конкурентную среду, изменения на рынке, тенденции спроса и другие факторы, которые могут повлиять объем сбыта.

При значительных объемах отгрузки продукции на традиционные рынки проводится ряд мероприятий по освоению новых сегментов и укреплению позиций на существующих рынках в Российской Федерации и в Республике Казахстан.

Таблица 2. – Исходные данные и результат проведения XYZ-анализа основных контрагентов предприятия

Контрагенты	Сумма продаж за 2022г., бел.руб.	Сумма продаж за 2023г., бел.руб.	Сумма продаж за 2024г., бел.руб.	Среднее значение	Стандартное отклонение	Коэффициент вариации	XYZ группа
BEGA	20973801	15699363	2922300	13198488,00	7578696,19	0,574	Z
Пинскдрев Балабаново	736989	1041244	1376724	1051652,33	261274,40	0,248	Y
Пинскдрев-Столичное	749921	765966	852115	789334,00	44873,53	0,057	X
Пинскдрев-Пинск	497405	792200	837603	709069,33	150812,69	0,213	Y
Пинскдрев-Краснодар	517667	531013	836909	628529,67	147447,14	0,235	Y
Пинскдрев-Санкт-Петербург	405025	553455	746897	568459,00	139971,32	0,246	Y
Пинскдрев-Казань	258655	410955	624837	431482,33	150196,19	0,348	Z
Пинскдрев KZ	462750	727467	609613	599943,33	108286,35	0,180	Y
Пинскдрев Воронеж	121061	194540	318682	211427,67	81557,38	0,386	Z
Пинскдрев-Могилев	324923	207519	259720	264054,00	48027,86	0,182	Y

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных предприятия.

Данные рынки мебели можно продолжать рассматривать как перспективные и расширять освоенные ранее сегменты, работать гибко и успешно.

Список использованных источников

1. Васильченко, А. О. Управление сбытом : для специальностей 1-26 02 03 и 6-05-0412-04”Маркетинг“, слушателей факультета дополнительного образования : электронный учебно-методический комплекс / А. О. Васильченко, Ю. О. Голякович ; УО «Полесский государственный университет». – Пинск : ПолесГУ, 2024. – 200 с. – Текст : электронный.
2. Анализ рынков сбыта продукции деревообрабатывающих производств и мебели / С. В. Шишло [и др.] // Экономика и управление производством : материалы докладов 84-й научно-технической конференции (с международным участием), Минск, 03-14 февраля 2021 г. – Минск : БГТУ, 2021. – С. 216-219.
3. Бизнес-план развития Производственного унитарного предприятия ”Фатэль Лурье“ на 2024 год. – Брест: 2023. – 26 с.