

Источники

1. *Климченя, Л. С.* Глобальные тенденции развития розничной торговли / Л. С. Климченя // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. — Минск : Колорград, 2024. — Вып. 17. — С. 160–166.

2. *Ахунбаев, А.* Инфраструктура Евразии: краткосрочные и среднесрочные тренды. Доклады и рабочие документы 24/3 / А. Ахунбаев, С. Чуев, А. Адахаев ; под ред. Е. Винокурова. — Алматы : Евраз. банк развития, 2024. — 66 с.

М. А. Пистоленко

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — А. В. Запольский, канд. экон. наук

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ООО «ТЕХНОМАТИКА»

Оптовая торговля является неотъемлемым элементом в обеспечении товародвижения от производителя к конечному потребителю и играет важную роль в функционировании современных рынков, обеспечивая эффективную логистику и сбыт товаров. Поэтому важно продуктивное функционирование отдела продаж оптовых организаций, которые являются важным связующим звеном. Наиболее значимыми показателями эффективности для оценки деятельности отдела продаж являются: выручка от реализации, рентабельность оборота, оборачиваемость, а также чистая прибыль и рентабельность активов.

В процессе исследования отдела продаж ООО «ТЕХНОМАТИКА» в 2023 г. было выявлено увеличение абсолютных показателей выручки от реализации (на 2756 тыс. р., или в 2,36 раза), а также прибыли от реализации (на 353 тыс. р.; темп роста — 165,74 %) и чистой прибыли (на 194 тыс. р.; темп роста — 146,63 %), товарооборачиваемость ускорила (на 34,3 дня), как и оборачиваемость оборотных активов (на 61,07 дня), факторный анализ прибыли показал, что на прибыль отрицательно повлиял снизившийся уровень доходов (влияние составило –632 тыс. р.), что говорит об увеличении себестоимости продукции или снижении торговых надбавок на нее. Несмотря на рост абсолютных показателей, рентабельность примененных ресурсов снизилась, однако ее уровень остается приемлемым для нормального функционирования организации. Трудовые ресурсы организации использовались достаточно эффективно, однако анализ системы оплаты труда показал, что доля расходов на оплату труда в текущих расходах выросла, что является отрицательной тенденцией. Рост может быть связан с тем, что в отделе продаж отсутствует система ключевых пока-

зателей эффективности (KPI), а существующая система неясна для работников организации или не согласована со стратегией организации.

Для улучшения эффективности функционирования отдела продаж в будущем был проведен прогноз основных показателей деятельности, результаты которого ООО «ТЕХНОМАТИКА» может использовать как целевые. Также для оптимизации текущих расходов и повышения мотивации персонала было предложено улучшение формы оплаты труда с помощью внедрения KPI. Система KPI — система финансовых и нефинансовых показателей, которые влияют на количественное или качественное изменение результатов относительно стратегических целей [1].

Внедрение KPI позволит ООО «ТЕХНОМАТИКА» увеличить мотивацию персонала в достижении необходимых показателей, а также даст возможность руководству гибко воздействовать на основные показатели эффективности, изменяя целевые и нормативные значения. Установление оклада в размере 1,3 тыс. р. позволит снизить условно-постоянные расходы по оплате труда в 2 раза (снижение составит 52,42 тыс. р.). При этом, несмотря на снижение оклада, заинтересованность работников будет повышаться, поскольку премиальная часть будет зависеть от выполнения и перевыполнения плана по ключевым показателям эффективности, которые напрямую влияют на размер выручки и чистой прибыли, увеличивая их.

Источник

1. Коршунов, А. С. Оценка эффективности работы сотрудников организаций на основе системы ключевых показателей эффективности / А. С. Коршунов // Аллея науки. — 2021. — Т. 1, № 10 (61). — С. 318–323.

Диплом «Признание» по итогам работы секции СНИЛ «Коммерсант»

М. Г. Повная, А. В. Юрчик

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — В. В. Квасникова, канд. экон. наук, доцент

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ САХАРИСТЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ НА РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В течение последних пяти лет емкость рынка сахаристых кондитерских изделий Беларуси находится в пределах 200 тыс. т. Наибольший пик продаж таких изделий пришелся на 2020 г., а с 2021 по 2022 г. наблюдался спад. Так, в 2021 г. было продано 204 тыс. т сахаристых кондитерских изделий, а в 2022 г. — 188,5 тыс. т, в том числе отечественного производства — 157,9 тыс. т [1]. В 2023 г. продажи