

При всем разнообразии различных вариантов стратегий можно выделить четыре стратегические альтернативы (стратегия концентрированного роста; стратегия интегрированного роста; стратегия диверсифицированного роста и стратегия сокращения), рассмотрение которых позволяет выяснить причины применения организацией одной, а не другой стратегии и ситуации, в которых конкретная стратегия может оказаться успешной [3].

Основными требованиями к содержанию стратегии отечественного предприятия являются: универсализация, фокусирование и трансформационность. Стратегия трансформационной сфокусированной универсализации предусматривает способность предприятия концентрироваться на различных перспективных для предприятия направлениях (в зависимости от тенденций развития рынка, прогнозов экспертов, анализа клиентского спроса, изменения приоритетности отдельных видов деятельности), что предполагает готовность предприятия к постоянной трансформации, способности в кратчайшие сроки выходить на наиболее прибыльные и перспективные сегменты рынка и динамично модифицировать существующий продуктовый ряд, каналы продаж и клиентские сегменты.

#### *Литература*

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021-2025 годы: Указ Президента Республики Беларусь от 29 июля 2021 г. №292. – Режим доступа: <http://economy.gov.by>.
2. Савченко А. Б. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – М.: Риор, 2019. – 440 с.
3. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. – М.: Олимп – Бизнес, 2019. – 416 с.



## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-АНАЛИЗА**

**Корсун Н.Ф.,**

*кандидат экономических наук, доцент,*

**Смычкова Е.С.,**

*Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск*

Даже небольшим предприятиям для оптимизации своей работы приходится анализировать много источников информации. Чтобы упростить рутинную работу и свести различные данные в визуально понятные отчеты, существуют специальные системы бизнес-аналитики. Бизнес-аналитика является ключом к пониманию собственного бизнеса.

С помощью BI-системы QlikView ведущие компании розничной и оптовой торговли могут повысить эффективность каналов сбыта, партнеров и региональных подразделений, оптимизировать деятельность, улучшить сервис и упорядочить ИТ.

Рассмотрим проект по внедрению аналитической платформы «Анализ продаж и запасов» на базе системы бизнес-аналитики QlikView в ООО «ЕвроТехАгро» и проведем оценку его экономической эффективности.

Затраты на внедрение информационных технологий оптимизации организации и управления сбытовой деятельностью в ООО «ЕвроТехАгро» представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Затраты на внедрение аналитической платформы «Анализ продаж и запасов» на базе системы бизнес-аналитики QlikView в ООО «ЕвроТехАгро»**

Статья затрат	Величина, тыс. руб.
Затраты на проведение обследования действующих бизнес-процессов ООО «ЕвроТехАгро», состояния баз данных, ИТ-инфраструктуры	0,80
Затраты на совершенствование и адаптацию аналитической платформы «Анализ продаж и запасов» на базе системы бизнес-аналитики QlikView под требования ООО «ЕвроТехАгро» и законодательные нормы	2,45
Затраты на внедрение	5,25
Затраты на обучение работников ООО «ЕвроТехАгро»	1,22
Итого:	9,72

Внедрение аналитической платформы «Анализ продаж и запасов» на базе системы бизнес-аналитики QlikView позволит в разы сократить затраты труда на выполнение аналитических операций. В результате отпадает необходимость задействования одного менеджера по маркетингу для выполнения данных операций. Сокращение штата сектора маркетинга и аналитической работы позволит сократить затраты на оплату труда в организации. Затраты на оплату труда менеджера по маркетингу определяем исходя из данных табл. 2.

Таблица 2

Исходные данные для расчета оплаты труда менеджера по маркетингу

Показатель	Обозначение	Единица измерения	Значение
Количество работников	Ч	чел.	1
Оклад одного работника	з/п	руб.	680
Норма доплаты к з/п	Нд	%	15

Затраты на оплату труда определим по формуле:

$$Z_{от} = (з/п + з/п Нд) \times 12 \times Ч, \quad (1)$$

где з/п – оклад одного работника, руб.;

Нд – норма доплаты к заработной плате, %;

Ч – количество работников, чел.

Итого затраты на оплату труда составят:

$$Z_{от} = (680 + 680 \times 0,15) \times 12 \times 1 = 9,384 \text{ тыс. руб.}$$

Начисления на заработную плату ( $H_{зп}$ ):

– отчисления в фонд социальной защиты населения ( $H_{фсзн}$ ) – 34 %:

$$H_{фсзн} = 9,384 \times 0,34 = 3,191 \text{ тыс. руб.}$$

– отчисления страховых платежей от несчастных случаев ( $H_{др}$ ) – 0,6 %:

$$H_{др} = 9,384 \times 0,006 = 0,056 \text{ тыс. руб.}$$

Итого начисления на заработную плату:

$$H_{зп} = 3,191 + 0,056 = 3,247 \text{ тыс. руб.}$$

Итого резерв снижения затрат на оплату труда составят:

$$P \downarrow Z_{от} = 9,384 + 3,247 = 12,631 \text{ тыс. руб.}$$

Срок окупаемости дополнительных капитальных вложений без учета дисконтирования составит:

$$T_d = 9,72 : 12,631 = 0,77 \text{ года.}$$

Чистый экономический эффект ( $\mathcal{E}_ч$ ) от введения аналитической платформы «Анализ продаж и запасов» на базе системы бизнес-аналитики QlikView определим по формуле:

$$\mathcal{E}_ч = \mathcal{E}_г - K. \quad (2)$$

Чистый экономический эффект от введения аналитической платформы «Анализ продаж и запасов» на базе системы бизнес-аналитики QlikView составит:

$$\mathcal{E}_ч = 12,631 - 9,72 = 2,91 \text{ тыс. руб.}$$

На основании показателя годового экономического эффекта, который составит 12,631 тыс. руб., и периода окупаемости менее года можно сделать вывод об эффективности внедряемого проекта. Он принесет организации как финансовые, так и социальные выгоды.

