

КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ СБЫТА

Студент гр. 11306116 Рубан А.А.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Мелюшин П.В.

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

На деятельность системы сбыта влияют условия внешнего мира, которые негативно сказываются на экономических показателях системы. По этой причине необходимо осуществлять постоянный контроль всех элементов сбыта, чтобы выявлять поведенческие несоответствия и достигать запланированных целей. Цели контроллинга-сбыта должны быть согласованы с другими областями контроля. Фундаментальные особенности, обеспечивающие эффективность контроля продаж: снижение рисков, возникающих при проведении сбытовой политики; мобильность торгового персонала; требования профессионализма со стороны работников не только в области контроллинга, но и других областях и др.

Структура контроллинга-сбыта должна отражать принятую на фирме концепцию сбыта. Наиболее эффективной концепцией сбыта будет локализация всех ресурсов с целью установить долгосрочные связи с клиентами, полностью удовлетворить их спрос и получить максимально возможную прибыль. Контроллинг нацелен сначала на поддержку действий по принятию решений. Он должен обеспечить адаптацию классической системы учета в организации к информационным потребностям руководящих лиц, которые принимают решения. Планирование, предоставление информации, наблюдение и управление являются основными функциями контроля сбыта [1].

Планирование включает в себя постановку и корректировку целей сбытовой политики, формирует основные показатели продаж. Отправной точкой планирования служит изучение конъюнктуры рынка сбыта. Конъюнктура - текущая экономическая ситуация на рынке, которая характеризуется особым отношением спроса и предложения, уровня цен и товарно-материальных запасов. Оценка ситуации предполагает изучение факторов, играющих важную роль в прошлом, настоящем и будущем. Форма анализа конъюнктуры - это конъюнктурный обзор или справочник, который дает представ-

ление об особенностях развития рынка, его тенденциях, выявляет основные причинно-следственные связи между различными явлениями.

Обеспечение информацией играет значимую роль в принятии стратегически важных решений сбыта. В то же время доступность информации о предприятии и его показателях, а также информации о факторах окружающей среды одинаково важны.

Для контроллинга применяется информация финансового и управленческого учета, которая определяет эффективно ли используются ресурсы, ход бизнес-процессов, получение прибыли. Выбор показателей делает руководитель, основываясь на специальных исследованиях [2]. Наблюдение касается анализа различных показателей продаж и поиска причин несоблюдения, если таковые имеются. Контроль старается выявить ошибки прошедшего периода и просчеты, а контроллинг управляет будущими для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц. Роль управления включает в себя формирование стратегий долгосрочного взаимодействия с клиентами, совершенствования политики оптимизации сбытовой деятельности, проведение мероприятий, направленных на снижение затрат и повышение эффективности.

Таким образом, лишь строгое соблюдение всех перечисленных функций помогает добиться решения основных проблем оптимизации сбытовой деятельности предприятия.

Литература

1. Функции контроллинга [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://spravochnick.ru/menedzhment/kontrolling/funkcii_kontrollinga/
2. Финансовый контроллинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/ftI4CgYSWsw/all.html>
3. Федор Писчасов, Евгений Попов. Инструментарий контроллинга предприятия// Экономический журнал. - 2015. - № 5. - 70 с.