

УДК 658.7

## РАСШИРЕНИЕ ЦЕПИ ПОСТАВОК ФОКУСНОЙ КОМПАНИИ

Гриневич Михаил Николаевич, кандидат экономических наук, доцент  
Пашаева Мадина Мовладиевна, студент экономического факультета  
Белорусско-Российский университет, Могилёв, Беларусь

*В статье рассмотрена цепь поставок готовой продукции производственного предприятия, определено его место в цепи поставок, предложен вариант развития цепи поставок и рассчитан экономический эффект.*

*Ключевые слова: цепь, поставщик, дилер, товаропроводящая сеть, готовая продукция*

## EXTENSION OF THE FOCUS COMPANY SUPPLY CHAIN

Grinevich Mikhail, candidate of economic sciences, associate professor  
Pashaeva Madina, student of the faculty of economics  
Belarusian-Russian University, Mogilev, Belarus

*The article considers the supply chain of finished products of a manufacturing enterprise, determines its place in the supply chain, offers a development option for the supply chain and calculates the economic effect.*

*Key words: chain, supplier, dealer, distribution network, finished products*

Цепь поставок промышленного предприятия представляет собой совокупность: поставщиков материальных ресурсов, комплектующих; дилеров; совместных предприятий; сборочных производств; дистрибьюторов; транспортных компаний; банков; маркетинговых организаций.

Цепь поставок предприятия ОАО «Могилевлифтмаш» представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Цепь поставок ОАО «Могилевлифтмаш»

ОАО «Могилевлифтмаш» в цепи поставок является фокусной компанией, производящей лифты.

Основными поставщиками - импортерами наиболее значимых видов материальных ресурсов и покупных комплектующих являются: ПАО «НЛМК» г. Липецк; ПАО «Северсталь» г. Череповец; АО «Омутнинский металлургический завод» г. Омутнинск; ЧАО ПО «Стальканат-Силур» г. Одесса; ООО «Серовметэкспорт» г. Челябинск; АО «Завод металлов и сплавов» г. Рязань; ООО «Северодонецкий завод теплоизоляционных изделий», г. Северодонецк; ООО «Акзо Нобель Лакокраска» г. Орехово-Зуево; Outokumpu Stainless AB Швеция; АО «Норметимпэкс» г. Москва; ОАО «ЦПКБ по лифтам», г. Москва; ПАО «Рубежанский картонно-тарный комбинат», г. Рубежное ООО ТД «Русэлпром» г. Воронеж; ЗАО «Вологодская подшипниковая корпорация», г. Вологда; ООО «Инженерэкспорт», г. Воронеж; ООО «Привод», г. Пенза; ООО «НПК» Магниты и системы, г. С-Петербург; ЗАО «ТД» «Красный Якорь», Н. Новгород; ООО «Трансэнерго» г. Новый Новгород; UAB «VEKSUS» г. Вильнюс; Beltrade sp.z.o.o., г. Варшава; Seloon Elevator Co.,Ltd., г. Сучжоу.

Основные потребители предприятия представлены в таблице 1 и на рисунке 2.

Таблица 1 – Отгрузка лифтов и платформ по странам за 2016-2017гг.

Республика	2017 год		2016 год		Темп роста, %	
	шт.	тыс. р.	шт.	тыс. р.	шт.	тыс. р.
Беларусь	1 862	57 391	1 564	40 755	119,1	140,8
Россия	7 828	196 906	9 428	198 249	83	99,3
Украина	1 147	23 096	913	20 066	125,6	115,1
Молдова	14	386	38	747	36,8	51,7
Казахстан	800	16 746	441	8 719	181,4	192,1
Киргизия	41	854	37	677	110,8	126,3
Азербайджан	6	195	68	1 079	8,8	18
Армения	0	0	2	104	–	–
Таджикистан	0	0	0	0	–	–
Узбекистан	1	35	0	0	–	–
Туркменистан	33	735	15	116	220	633,6
Дальнее зарубежье	69	2 041	164	4 226	42,1	48,3
Латвия	4	351	15	500	26,7	70,3
Литва	29	901	79	2 096	36,7	43
Грузия	29	593	2	48	1 450,00	1 234,80
Эстония	0	0	0	0	–	–
Монголия	0	0	19	342	–	–

Республика	2017 год		2016 год		Темп роста, %	
	шт.	тыс. р.	шт.	тыс. р.	шт.	тыс. р.
Болгария	0	0	0	0	–	–
Шотландия	2	80	30	778	6,7	10,3
Германия	1	26	2	42	50	61,6
Словакия	4	90	17	385	23,5	23,3
Итого	11 801	298 411	12 670	274 753	93,1	108,6
Экспорт продукции	9 939	241 020	11 106	233 998	89,5	103
Доля экспорта в общем объеме реализации (%)	84,2	80,8	87,7	85,2	–	–

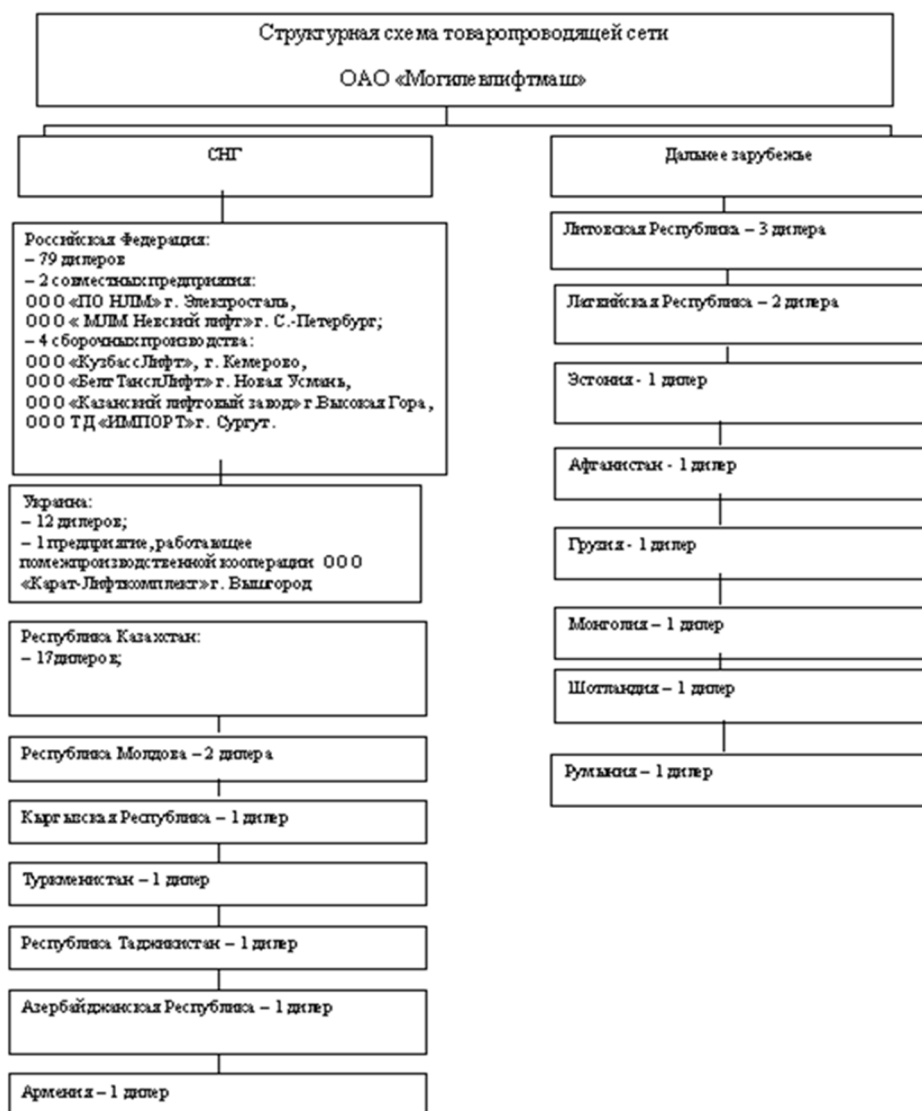


Рисунок 2 – Схема товаропроводящей сети ОАО «Могилевлифтмаш»

Проанализировав таблицу и рисунок, можно сделать вывод, что основными рынками сбыта продукции предприятия являются Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Украина. Так же на территории данных стран находится большее ко-

личество дилеров. Однако наибольший удельный вес по количеству реализованной продукции занимает Российская Федерация. На рисунке 3 предоставлено расположение дилеров на территории России.



Рисунок 3 – Официальные дилеры ОАО «Могилевлифтмаш»

Структура объемов реализации лифтов по регионам Российской Федерации представлены в таблице 2 [1].

Таблица 2 – Структура объемов реализации лифтов по регионам России за 2017 г.

Регион	Структура, %
Алтайский край	0,97
Архангельская обл.	0,31
Астраханская обл.	0,43
Белгородская обл.	2,13
Брянская обл.	0,04
Владимирская обл.	0,74
Волгоградская обл.	0,66
Вологодская обл.	0,48
Воронежская обл.	5,41
Забайкальский край	0,15
Ивановская обл.	0,08
Иркутская обл.	0,57
Калужская обл.	0,11
Карачаево-черкесская	0,08
Кемеровская обл.	6,12
Кировская обл.	0,06
Костромская обл.	0,61
Краснодарский край	1,58
Красноярский край	0,79
Курганская обл.	0,11
Курская обл.	1,07
Ленинградская обл.	14,55
Липецкая обл.	0,63
Московская обл.	10,23

Регион	Структура, %
Мурманская обл.	0,11
Нижегородская обл.	6,37
Новгородская обл.	0,14
Новосибирская обл.	0,51
Омская обл.	0,61
Оренбургская обл.	1,82
Орловская обл.	0,42
Пензенская обл.	0,78
Пермский край	1,08
Приморский край	0,31
Псковская обл.	0,59
Республика Башкортостан	2,34
Республика Дагестан	0,15
Республика Ингушетия	0,19
Республика Кабардино-Балкария	0,45
Республика Карелия	0,20
Республика Коми	0,03
Республика Крым	0,85
Республика Марий Эл	0,75
Республика Мордовия	0,11
Республика Татарстан	6,21
Республика Удмуртия	0,52
Республика Хакасия	0,51
Республика Чувашия	0,24
Ростовская обл.	1,62
Рязанская обл.	1,49
Самарская обл.	1,79
Саратовская обл.	2,55
Свердловская обл.	1,20
Северная Осетия	0,01
Смоленская обл.	2,97
Ставропольский край	0,63
Тамбовская обл.	0,96
Тверская обл.	0,13
Томская обл.	0,48
Тульская обл.	0,27
Тюменская обл.	3,30
Ульяновская обл.	0,73
Хабаровский край	0,01
Ханты-Мансийский а.о.	0,78
Челябинская обл.	7,21
Чеченская республика	0,05
Ямало-Ненецкий а.о.	0,01
Ярославская обл.	0,55
Итого	100

По данным таблицы видно, что больше всего лифтов было реализовано в Ленинградскую, Московскую и Челябинскую области. Меньше всего было реализовано в Брянскую, Ивановскую, Кировскую области, в Хабаровский край, Ямало–Ненецкий административный округ, Республику Коми и Северную Осетию. Среди потребителей продукции предприятия нет Республики Адыгея, Республики Алтай, Республики Бурятия, Калининградской и Амурской областей. Это связано с тем, что все дилеры находятся в юго-западной части Российской Федерации и ни одного на востоке.

Предлагается для расширения рынков сбыта найти дилера на территории одной из областей, чтобы увеличить продажи в данной области и близлежащих.

Для размещения дополнительного дилера выбрана Амурская область по двум причинам:

- 1) местоположение (между нуждающимися областями);
- 2) отсутствие собственных лифтостроительных заводов.

Стоимость доставки 1 лифта в Амурскую область определяется на основе расстояния транспортировки. Оно составляет 5 447 км. Предполагаемые размеры лифта: высота – 1800мм, длина – 2100мм, ширина – 1000мм, весом - 300кг.

Для сравнения целесообразно рассмотреть вариант транспортировки лифтов автомобильным и железнодорожным транспортом.

Предприятие предоставляет для перевозки автомобильным транспортом контейнер грузоподъемностью 2,4 тонны со следующими размерами: длиной – 1930мм, шириной – 1225мм, высотой – 2128 мм, объемом - 5,1 куб м. Учитывая вместимость, можно осуществить перевозку 1 лифта данным транспортным средством. Стоимость перевозки, по данным предприятия:

$$C=5\ 774*1,5=8\ 170,5\ \text{р.}$$

Для перевозки железнодорожным транспортом целесообразно будет использовать контейнер грузоподъемностью 20 тонн, с размерами: длина – 5867мм, ширина – 2330мм, высота – 2197мм, объем - 30,6 куб. м., масса нетто - 17т.

На сегодняшний день железнодорожный тариф за отправку одного контейнера (20 тонн) согласно «Тарифная политика железных дорог государств-участников Содружества Независимых Государств на перевозки грузов в международном сообщении на 2019 фрахтовый год» на выбранном направлении составляет 197,59 шв. фр. (1 шв. фр.=2,08 р. на 05.05.2019) или 410,6 р.

С учетом всех того, что в одном контейнере будут перевозиться 5 лифтов, то стоимость транспортировки одного лифта составит:

$$C_T = 410,6/5 = 82,2 \text{ р.}$$

Анализируя результаты, видно, что выгоднее использовать железнодорожный транспорт.

Средняя стоимость лифта 10 000 долларов США, что по курсу (1 доллар=2,1 бел. руб. на 25.11.2019) составит 21 000 р.

Таким образом вся стоимость будет равна:

$$C_{\text{общ}} = 21\,000 + 82,2 = 21\,082,2 \text{ р.}$$

На одного дилера в среднем приходится 100 лифтов.

Доход от реализации 100 лифтов составит:

$$D = 100 * 21\,082,2 = 2\,108\,200 \text{ р.}$$

Размер скидки дилеру может колебаться от 5 до 9%. Размер скидки возьмем равной 7% как усредненное значение (значит предприятие отказывается от 7% нормы рентабельности в пользу дистрибьютора). Следовательно, скидка дилера составит:

$$C_{\text{скид}} = \frac{D * \% \text{скид}}{\% \text{скид} + 100} = \frac{2\,108\,200 * 7}{100 + 7} = 137\,921 \text{ р.}$$

$$\text{Эффект: } \text{Эф} = D - P_{\text{скид}} = 2\,108\,200 - 137\,921 = 1\,970\,279 \text{ р.}$$

Таким образом, работа с дилером имеет ряд преимуществ, так как он обладает такими ресурсами, как: клиентская база, знание региона, административный ресурс, финансы. Согласно произведенным расчетам, участие дилера в цепи поставок готовой продукции позволит увеличить объем продаж и получить дополнительную прибыль в размере 1 970 279 р.

#### Список литературы

1. Романькова, Т. В. Внешнеэкономическая деятельность Могилевской области: оценка и стратегия развития // Друкеровский вестник. 2019. №4(30) – 321 – 331 с.