

Л. В. Наркевич, Е. А. Наркевич

*Межгосударственное образовательное учреждение
высшего образования «Белорусско-Российский университет»
Могилев, Республика Беларусь*

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье разработана информационно-аналитическая платформа управления в логистической системе предприятия АПК, ориентированная на увеличение объемов отгрузки в формате сегментации внутреннего и внешнего рынков с использованием потенциала цифровой экономики.

Ключевые слова: анализ, рынок сбыта, потребители, структура, динамика, экспортные поставки, отгрузка, логистика.

Цифровая трансформация является ведущим трендом, который отражает вектор развития экономики и общества в целом. Внедрение цифровых технологий в логистические процессы предприятия следует рассматривать как неотъемлемую часть развития логистической системы и предприятия в целом в современных условиях. Необходимо определиться с тем, в каком направлении и формате цифровые инновации будут наиболее эффективны для логистических процессов предприятия. Цифровые технологии в логистике представляют собой комплекс инновационных решений, предназначенных для эффективного функционирования логистических систем распределения продукции. Основными тенденциями развития системы логистики являются автоматизация, оптимизация затрат. Автоматизация рассматривается не только как формирование комплексной цифровой инфраструктуры на основе оптимизации логистических процессов с помощью прикладных программных продуктов, но и организация физических объектов логистической сферы без участия человеческого фактора [1]. Цифровизация аналитических процедур как новое направление аналитического обеспечения способствует созданию методологической базы формирования информационно-аналитического комплекса, обеспечивающего эффективное управление сбытовой деятельностью

предприятий. В качестве объекта исследования выступает ОАО «Быховский консервно–овощесушильный завод». Основными рынками сбыта продукции (консервы плодоовощные) являются внутренний рынок Республики Беларусь в разрезе регионов, а также рынок ближнего и дальнего зарубежья; потребители продукции представлены розничными, оптовыми предприятиями торговли. Основными клиентами предприятия на внутреннем рынке республики являются: бюджетные организации (учреждения образования и здравоохранения; закрытые учреждения УДИН МВД; Министерство обороны); сетевые торговые организации республиканского и регионального масштабов; предприятия торговли Белорусского республиканского союза потребительских обществ; оптовые торговые организации; субъекты малого предпринимательства; организации общественного питания; промышленные предприятия и сельскохозяйственные организации Республики Беларусь (столовые, буфеты).

Произведен анализ рынков сбыта продукции по наиболее емким ассортиментным позициям консервов плодоовощных. Общие объемы реализации плодоовощной консервированной продукции ОАО «Быховский КОСЗ», которым соответствует тенденция снижения. Объем продаж плодоовощных консервов в 2020 г. составил 6 973,9 тонн и снизился относительно 2018 – 2019 гг. соответственно на 42,55 и 40,12 %. В 2020 г. снизились объемы поставки плодоовощных консервов на внутренний рынок: темпы снижения по объемам в тоннах соответственно составили 50,10 и 54,32 %. При этом наибольшее уменьшение объемов отгрузки приходится на потребителей потребкооперации (темп снижения соответственно 28,48; 52,89 %). Больше чем на половину уменьшились отгрузки плодоовощных консервов в торговые сети (в основном гипермаркетов), а также в бюджетные учреждения республики.

Установлено уменьшение в динамике объемов экспортных поставок в натуральном выражении: в 2020 г. объем отгрузки на экспорт составил 6 973,9 тонн консервной продукции, что ниже уровня реализации в 2018 – 2019 гг. на 17,45; 24,01 %. Менее существенными отмечены темпы снижения стоимостных показателей экспорта: в 2020 г. сумма определена в размере 3 282 тыс. р., что соответствует относительному снижению в динамике соответственно на 37,52; 22,83 %.

Пропорции объемов поставки в натуральном и стоимостном выражении характеризуют положительную динамику роста средних цен

реализации за 1 тонну плодоовощной консервированной продукции (рисунок 1).

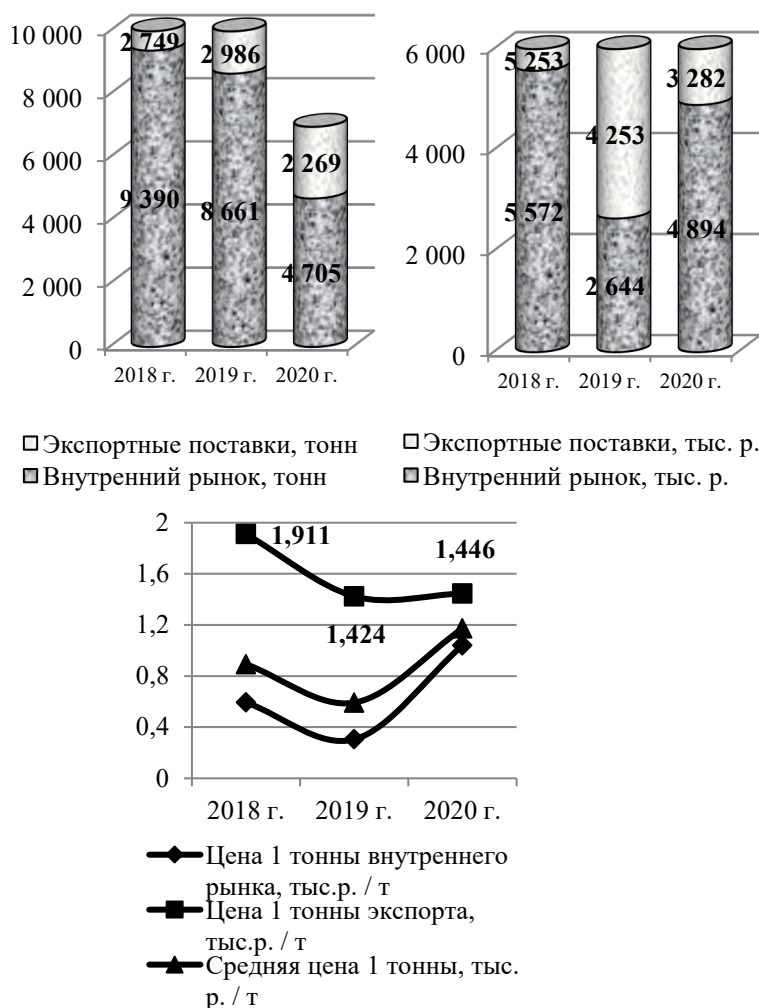


Рисунок 1 – Анализ динамики объемов отгрузки с проекцией фактора цен по каналам распределения

Наглядно видно, что уровень цен в канале распределения на экспорт значительно выше цен внутреннего рынка, но при этом отмечено снижение данного показателя в 2020 г. на 24,31 % относительно уровня цен 2018 г. и незначительный прирост цены 1 тонны консервированной продукции в размере 1,55 %. Средняя цена плодоовощной консервированной продукции на внутреннем рынке составила 1,040 тыс. р. и выросла в 3,4 раза относительно уровня 2019 г. и в 1,75 раза относительно уровня 2018 г. Аналогичная тенденция просматривается по средней цене реализации плодоовощных консервов: спад в 2019 г. и рост в 2020 г., опережающий уровень цен 2018 г.

Снижение реализации консервной продукции предприятием в рассматриваемом временном интервале в значительной мере определено влиянием внешних факторов функционирования: сезонностью производства сельскохозяйственного сырья; значительной зависимостью от нетрадиционных поставщиков (личных подсобных хозяйств граждан, фермерских (крестьянских) хозяйств, организаций потребительской кооперации); активным ростом конкуренции; конкуренцией с местными производителями в отдельных областях).

В значительной мере отгрузки консервированной продукции ОАО «Быховский КОСЗ» произведены на внутренний рынок Республики Беларусь: профиль структурного показателя в 2018 – 2020 гг. составил 77,35; 74,36; 67,46 % (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ структурной динамики реализации плодоовощной консервированной продукции ОАО «Быховский КОСЗ»

Каналы логистической системы распределения	Удельный вес, %			Изменение, п. п.		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019 - 2018	2020 - 2018	2020 - 2019
Внутренний рынок республики	77,35	74,36	67,46	-2,99	-9,89	-6,90
в том числе						
- торговые сети	37,54	39,89	34,87	2,35	-2,66	-5,02
- потребкооперация	6,89	3,87	3,42	-3,02	-3,47	-0,45
- бюджетные организации	32,93	30,61	29,17	-2,32	-3,75	-1,43
Экспортные поставки	22,65	25,64	32,54	2,99	9,89	6,90
Итого	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00

Перераспределение структуры установлено в пользу поставок на экспорт: в 2020 г. удельный вес экспорта определен в размере 32,54 %, что выше доли 2018 – 2019 гг. соответственно на 9,89; 6,90 п. В 2018 г. отмечено наибольшее долевое участие отечественных поставок на внутренний рынок – 77,35 %, что выше уровня удельного веса в 2019 – 2020 гг. соответственно на 2,99; 9,89 п.

В структуре каналов распределения на внутреннем рынке наибольший удельный вес приходится на сетевые торговые организации республиканского и регионального масштабов (в 2020 г. 34,87 %). На внутреннем торговом рынке проводятся маркетинговые усилия по вхождению и расширению емкости в сети гипермаркетов. Долевое участие потребительской кооперации в масштабах отгрузки колеблется в

рассматриваемом временном интервале от 3,42 % в 2020 г. до 6,89 % в 2018 г.; по данному логистическому каналу отмечена отрицательная структурная динамика (в 2020 г минус 3,47; минус 0,45 п.).

В категорию прочих потребителей включены: бюджетные организации (учреждения образования и здравоохранения; закрытые учреждения УДИН МВД; Министерство обороны РБ); субъекты малого предпринимательства; учреждения общественного питания; промышленные предприятия и сельскохозяйственные организации Республики Беларусь (столовые, буфеты). По строке отгрузки бюджетным потребителям отмечен удельный вес в 2018 – 2020 г.: 32,93; 30,61; 29,17 %, что соответствует снижению в 2020 г. относительно 2018 г. на 3,75 п.; 2019 г. – на 1,43 п. Наблюдается значительный объем реализации для бюджетных организаций: в 2020 г. предприятием было заключено договоров на сумму 1 182 тыс. р. По состоянию на 01.03.2021г. размещены предложения по 216 тендерам бюджетных организаций Республики Беларусь; в 2020 г. было заявлено и проведено 202 тендера, в 177 из которых по лотам победителем являлся ОАО «Быховский КОСЗ». Отгрузка продукции в адрес бюджетных организаций Республики Беларусь за 2 месяца 2021 г. составила 126 тыс. р. (в том числе по Могилевской области 97 тыс. р.), что на 31% больше уровня 2 месяцев 2020 года. Удельный вес бюджетных организаций в общей сумме реализации на рынок РБ за 2020 г. составил 23,25 % (в 2019 г. – 21,17 %).

Удельный вес экспортных поставок в 2020 г. составил 32,54 % и вырос относительно 2019 г. на 6,90 п. п.; относительно 2018 г. - на 9,89 п. п.

Произведен анализ региональных каналов распределения плодоовощной консервированной продукции ОАО «Быховский КОСЗ» за 2018 – 2020 гг. (рисунок 2).

Установлена тенденция снижения натуральных объемов отгрузки плодоовощной консервированной продукции по итоговой строке. В 2020 г. объемы реализации на внутренний рынок снизились наполовину, что соответствует темпам снижения по всем региональным каналам распределения, за исключением отгрузки консервной продукции в Витебскую область относительно 2018 г. Отмечена низкая активность продаж в региональных сегментах внутреннего рынка республики в 2020 г.: базисные и цепные темпы изменения ниже 100 % за исключением Витебской области. Объем отгрузки в Витебскую область в 2020 г. составил 762 тонны плодоовощной консервированной продукции и превысил уровень реализации

2018 г. на 70,74 %, а относительно 2019 г. – снизился на 20,51 %.

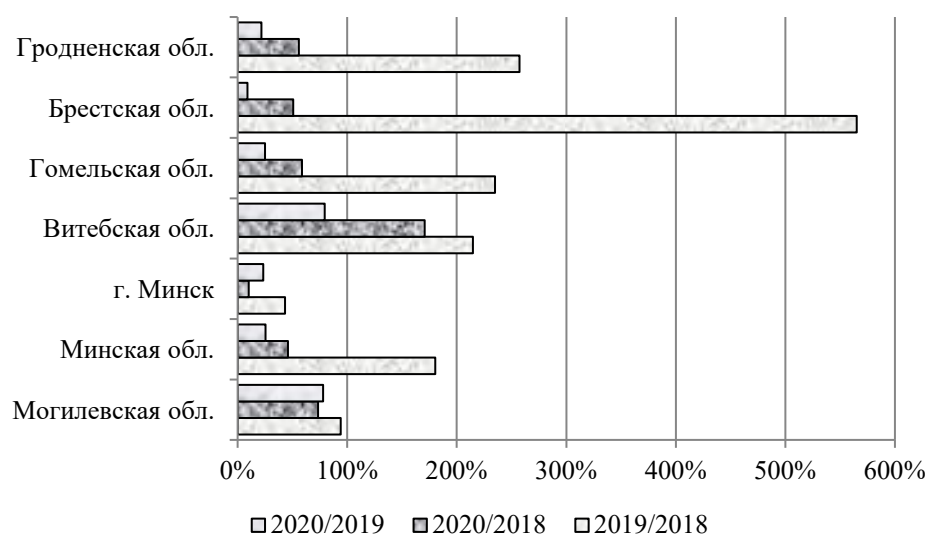


Рисунок 2 – Темпы изменения объемов продаж по регионам республики, %

Наибольшее уменьшение поставок наблюдается в Брестскую область (в 2020 г. цепной темп снижения составил 8,98 %); в Гродненскую область (21,73 %); в Гомельскую область (25,01 %); в г. Минск (23,40 %); в Минскую область (25,47 %). Значительными оставались отгрузки плодоовощных консервов в Могилевскую область, но с учетом общей тенденции снижения поставок в данном канале распределения также снизились поставки: в 2020 г. относительное снижение в рассматриваемом временном интервале составило 24,57; 21,93 %.

Структурный анализ отгрузки плодоовощной консервированной продукции ОАО «Быховский КОСЗ» по региональным каналам распределения показывает: практически половина консервной продукции ОАО «Быховский КОСЗ» на внутреннем рынке реализуется в Могилевской области: за 2018 – 2020 гг. удельный вес данного рынка составил 45,37; 46,29; 66,50 % (рисунок 3).

В 2020 г. значительными также были отгрузки в Витебскую область, г. Минск: соответственно 16,20; 8,37 %. Самый низкий удельный вес в объеме реализации в натуральном выражении приходится на Брестскую и Гродненскую области: доля определена размером соответственно по годам 0,92 / 0,81; 5,63 / 2,27; 0,93 / 0,91 %. Отмечены значительные колебания в структуре отгрузки по областям внутреннего рынка республики. Прирост доли отмечен по Могилевской области в 2020 г. в размере 21,21 и 20,21 п. п.

Отмечена положительная структурная динамика по данному каналу распределения: прирост доли отгрузок определен в размере 0,91;21,12; 20,21 п. п. В Минскую область в отчетном периоде отгружалось 2,78 % общего объема продаж плодоовощной консервированной продукции ОАО «Быховский КОСЗ», что соответствует снижению в динамике на 0,25; 3,15 п. На внутреннем рынке наименьшая доля поставок отмечена по Гродненской области (в 2020 г. 0,91 %), наибольшая доля приходится на Могилевскую и Витебскую область (в 2020 г. соответственно 66,50 и 16,20 %).

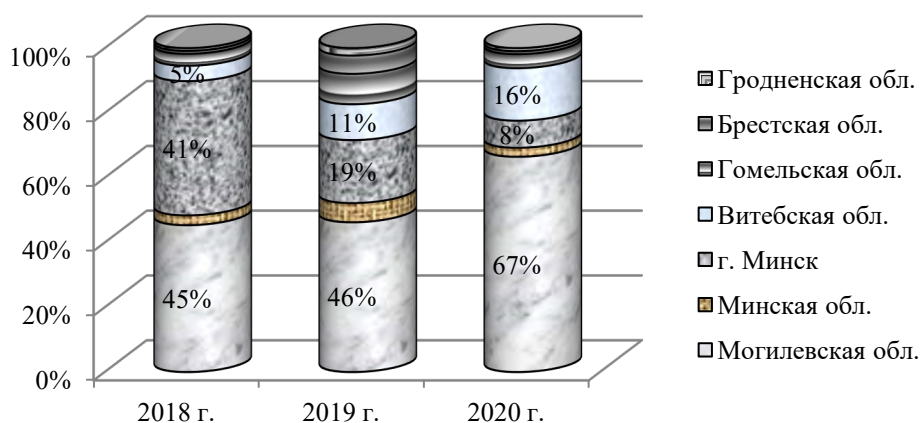


Рисунок 3 – Анализ структурной динамики реализации консервной продукции по областям Республики Беларусь, %

Таким образом, в настоящее время продукция в широком ассортименте поставляется во все торговые сети Беларуси, бюджетные организации. Кроме этого, предприятие имеет богатый опыт сотрудничества с различными компаниями в области оказания услуг по выпуску продукции под частными торговыми марками заказчика (Private label) («Фрау Марта», «Марика», «Гарнирио», «Боярин», «История», «Благо» и др.). С 2018 г. предприятие активно сотрудничает с белорусскими ритейлерами «Евроопт» (торговая марка «ГУСТО») и ЗАО «Юнифуд» (торговые марки «Моя деревня» и «Гm Нарру»). Вся продукция сопровождается удостоверениями качества и безопасности на товар и копиями деклараций соответствия Таможенного союза.

Наибольший удельный в структуре отгрузки на экспорт занимает Российская Федерация: в 2020 г. удельный вес определен в размере 91,9 %, что на 0,6 п. выше доли 2019 г. Правильное и гибкое приспособление ценовой политики, ее применение в сложных условиях конкуренции на

рынке плодоовощных консервов, позволило надежно закрепиться на рынке Российской Федерации, и успешно конкурировать с производителями аналогичной продукции. География экспорта ОАО «Быховский консервно–овощесушильный завод» охватывает регионы Российской Федерации, страны ближнего и дальнего зарубежья.

Исследование логистической системы распределения готовой продукции ОАО «Быховский КОСЗ» показало, что ее активизация в значительной мере определяется возможностью разработки и внедрения методического инструментария системы качественного информационно-аналитического обеспечения управленческих функций на всех этапах сбыта. Количество заказов поступающих на предприятие в 2021 г. планируется увеличить в среднем не менее чем на 5 %. В настоящее время, одной из приоритетных задач является сохранение, и расширение рынков сбыта готовой продукции, которая позволит улучшить финансовое состояние предприятия в процедуре санации. Разработанная информационно-аналитическая платформа логистической системы предприятия ориентирована на эффективное функционирование и развитие на основе внедрения концепции цифровой логистики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Логунова, И. В. Модель логистической системы предприятия в условиях цифровой экономики / И. В. Логунова, Д. В. Троценко // ЭКОНОМИНФО. – 2019. – №2-3. – С. 81 – 86.
2. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА–М, 2020. – 608 с.

L. V. Narkevich, E. A. Narkevich

ENTERPRISE LOGISTICS SYSTEM IN THE DIGITAL ECONOMY

The article develops an information and analytical management platform in the logistics system of an agribusiness enterprise, focused on increasing the volume of shipments in the format of segmentation of domestic and foreign markets using the potential of the digital economy.

Keywords: analysis, sales market, consumers, structure, dynamics, export deliveries, shipment, logistics.

УДК 338.46

Л. В. Наркевич, Д. А. Нипатрук

*Межгосударственное образовательное учреждение
высшего образования «Белорусско-Российский университет»
Могилев, Республика Беларусь*

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ АССОРТИМЕНТОМ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

В статье рассмотрены инновационные технологии управления ассортиментом розничного товарооборота с использованием современного инструментария аналитического обоснования управленческих решений в данном блоке роста конкурентоспособности торговой организации. Использование современных аналитических методов и технологий позволит повысить эффективность управления ассортиментом и конкурентоспособность торговой организации в целом.

Ключевые слова: торговый ассортимент, ABC-анализ, накопительная система скидок, товар, группа.

В современных условиях цифровизация рассматривается как эффективный инструмент обеспечения конкурентоспособности в логистической системе торговой организации. Базисом механизма, построенного таким образом взаимодействия рассмотрены инновационные технологии формирования информационно-аналитической системы управления ассортиментом розничного товарооборота торговой организации. Конкретные результаты управления ассортиментом зависят от решений и действий большого количества подразделений и специалистов, имеющих зачастую разные интересы, поэтому наличие единой цифровой платформы инновационных технологий управления торговым ассортиментом и выявление характера влияния каждого подразделения (сотрудника) [1] на систему выбранных параметров - важное условие эффективности управления ассортиментом в перспективе