

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Могилёв, Белорусско-Российский университет

При реализации готовой продукции промышленные предприятия выполняют широкий спектр маркетинговых, логистических, коммерческих и сервисных задач. Основная цель распределительной системы заключается в том, чтобы обеспечить потребителей товарами высокого качества с минимальными затратами и в самые короткие сроки, соответствуя установленным стандартам обслуживания.

Для достижения этой цели предприятия должны тщательно планировать и координировать свои действия на всех этапах – от производства до доставки конечному потребителю. Это включает в себя выбор оптимальных каналов распределения, управление запасами, а также анализ потребительского спроса.

Маркетинговая стратегия ОАО «Могилевлифтмаш» ориентирована на глубокое проникновение и закрепление на целевых рынках сбыта, опираясь на существующую сеть поставок продукции, работ и услуг, а также на наличие постоянных клиентов и положительную репутацию компании на рынке.

Исследование эффективности логистической деятельности выявило ряд проблем, связанных с сокращением объемов реализации лифтов на внешнем рынке, одной из причин чего является неэффективная система транспортировки продукции.

Чтобы улучшить эффективность доставки готовой продукции на внешние рынки, важно наладить оптимальные условия транспортировки товаров от склада продавца к покупателю.

Целью доставки готовой продукции ОАО «Могилевлифтмаш» является перемещение продукции до потребителя и организация эффективного обслуживания потребителей.

Предприятие ОАО «Могилевлифтмаш» осуществляет доставку готовой продукции следующими способами, представленными на рисунке 1.



Рисунок 1 – Способы доставки готовой продукции
[составлено автором]

Из рисунка 1 можно сделать вывод, что предприятие использует три способа доставки готовой продукции до потребителей. Условия доставки оговариваются при заключении сделки на поставку продукции.

Предприятие ОАО «Могилевлифтмаш» доставляет готовую продукцию по территории Беларуси (Минск, Солигорск, Борисов, Молодечно, Дзержинск, Пинск, Барановичи, Бобруйск, Жлобин, Гомель, Мозырь, Гродно, Орша) и Российской Федерации (Смоленск, Брянск, Москва, Санкт-Петербург).

Показатели использования автомобильного транспорта позволяют оценить эффективность и надежность данного вида транспортировки. В таблице 1 представлены ключевые аспекты, такие как объем перевезенных грузов, время доставки и затраты на транспортировку.

Таблица 1 – Показатели использования автомобильного транспорта ОАО «Могилевлифтмаш» транспорта за 2020-2022 гг. [составлено автором]

Показатель	Год			Темп роста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Перевезено грузов, тыс. т.	6,1	6,9	4,5	113,115	65,217
Грузооборот, тыс. т.км.	5 841,3	5 538,5	3 537,5	94,816	63,871
Общий пробег, тыс. км.	507,2	551,5	309,5	108,734	56,120

Исходя из таблицы 1 можно сделать следующие выводы по показателям использования автомобильного транспорта. Грузооборот в 2022 году упал до 63,871 %, по сравнению с 2021 годом. Уменьшение грузооборота обычно является признаком замедления экономики или других негативных факторов.

Общий пробег в 2022 году снизился на 56,12 %, если сравнивать с 2021 годом. Снижение общего пробега является признаком хорошо управляемого автопарка и может привести к значительной экономии средств и повышению эффективности предприятия.

Распределение объемов доставки готовой продукции ОАО «Могилевлифтмаш» по кварталам представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Распределение объемов доставки готовой продукции ОАО «Могилевлифтмаш» по кварталам за 2020-2022 гг. [составлено автором]

Квартал	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Темп роста, %	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
1 квартал	1,7	0,9	2	52,94	222,22
2 квартал	0,9	1,9	0,8	211,1	42,11
3 квартал	2,5	2,7	1	108	37,04
4 квартал	1	1,4	0,7	140	50
Всего	6,1	6,9	4,5	512,05	351,36

Из таблицы 2 видно, что наибольший объем доставки готовой продукции в 2020-2021 гг. приходится на 3 квартал, в 2022 г. – на 1 квартал.

Наименьший объем доставки готовой продукции в 2020 г. приходится на 2 квартал, в 2021 г. – на 1 квартал, в 2022 г. – на 4 квартал.

Современные технологии в области транспортировки предлагают множество вариантов, обеспечивающих как высокую скорость, так и качество доставки готовой продукции. Однако ключевым вопросом остается стоимость этих услуг и их целесообразность. В процессе транспортировки возникают издержки, которые можно определить, как общие расходы, связанные с использованием транспортных услуг, несущие как производители, так и пользователи этих услуг.

Для ОАО «Могилевлифтмаш» необходимо:

- определить направление расширения географии реализации продукции;

- построить маршрут доставки;

- рассчитать затраты на доставку;

- сравнить затраты на доставку собственным транспортом и транспортом сторонних организаций.

Основным покупателем лифтов на сегодня является Российская Федерация. Традиционные регионы наиболее крупных поставок – Санкт-Петербург, Свердловская, Челябинская и Самарская области. Помимо России, продукция завода экспортируется в Казахстан, Кир-

гизию и Армению [1].

До введения санкций в отношении России, на ее рынке основной объем поставок обеспечивался американской компанией Otis. Также на рынок поставлялись лифты европейских компаний Kone, Thyssen Krupp Elevator (лифты для строительства объектов премиального класса) [2].

Ввиду освободившихся ниш на рынке Российской Федерации, для ОАО «Могилевлифтмаш» является целесообразным расширить географию поставок в российские регионы.

Рассмотрим расширение географии поставок в Казань. В Казани планируется увеличение объемов строительства недвижимости, что дает ОАО «Могилевлифтмаш» возможность поставки лифтов на данный рынок.

Почти пятую часть рынка новостроек Казани – 17,8 % – занимает жилье бизнес- и элит-сегмента. В Казани по итогам 9 месяцев 2024 года продажи квартир в жилых комплексах бизнес- и премиум-класса выросли, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, на 10 %. В январе-сентябре в городе реализовали более 1,5 тыс. проектов [3].

Почти пятую часть рынка новостроек Казани – 17,8 % – занимает жилье бизнес- и элит-сегмента. В Казани по итогам 9 месяцев 2024 года продажи квартир в жилых комплексах бизнес- и премиум-класса выросли, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, на 10 %. В январе-сентябре в городе реализовали более 1,5 тыс. проектов [3].

Расстояние по направлению «Могилев-Казань» составляет 1 485,9 км. Для перевозки будет использоваться МАЗ 6303А5-321.

Построим маршрут перевозки грузов по направлению «Могилев-Казань». Способ построения маршрута - по нескольким точкам. Маршрут представлен на рисунке 2.

Схема быстрого маршрута доставки готовой продукции «Могилев-Казань» построена в приложении Flagma.

Характеристика маршрута «Могилев-Казань» представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Характеристика маршрута «Могилев-Казань» [составлено автором]

Показатель	Значение показателя
Расстояние, км	1 485,9
Время в пути	21 ч 7 мин
Расход топлива, л.	487,4
Стоимость топлива, р.	1 189,2

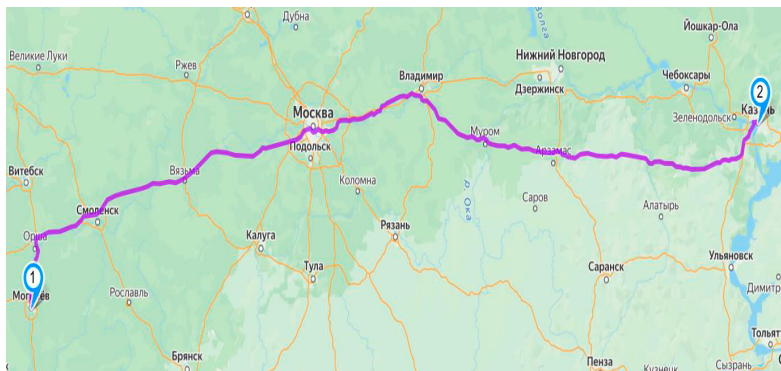


Рисунок 2 – Маршрут доставки готовой продукции «Могилев-Казань»
[составлено автором]

Расстояние маршрута – 1 485,9 км.

Расход топлива = $1\,485,9 / 100 \times 32,8 = 487,4$ л.

Стоимость топлива = $(32,8/100) \times 1\,485,9 \times 2,44 = 1\,189,2$ р.

Сведем затраты на рейс по маршруту «Могилев-Казань» в таблицу 4.

Таблица 4 – Затраты на рейс по маршруту «Могилев-Казань»
[составлено автором]

Наименование	Затраты, р.
Заработная плата с отчислениями	462,2
Топливо	1 189,2
Смазочные и другие эксплуатационные материалы	237,8
Приобретение и ремонт шин	79,5
Техническое обслуживание и текущий ремонт подвижного состава	190
Амортизация	13,5
Накладные расходы	184,9
Всего	2 357,1

Таким образом, затраты на один рейс доставки готовой продукции собственным транспортом в Казань составят 2 357,1 р.

Проведем сравнение затрат при доставке собственным транспортом и транспортом перевозчика. Тарифы на перевозку по перевозчикам г. Могилева представлены в таблице 5.

В таблице 6 представлена стоимость перевозки по маршруту «Могилев-Казань» сторонними организациями.

Таблица 5 – Тарифы на перевозку [составлено автором]

Наименование перевозчика	Тариф за 1 км., р.
ЧУП «ТК-Логистик»	2,1
ООО «СеКабПремииум»	2,4
ООО «АЛС-Транзит»	2,6

Таблица 6 – Стоимость услуг перевозки по маршруту «Могилев-Казань» [составлено автором]

Наименование перевозчика	Стоимость, р.
ЧУП «ТК-Логистик»	3 120
ООО «СеКабПремииум»	3 566
ООО «АЛС-Транзит»	3 863

Согласно данным расчета, стоимость перевозки собственным транспортом ниже, чем при использовании услуг сторонних перевозчиков.

В приведенном примере в затратах на перевозку собственным транспортом учтены только прямые расходы. При учете косвенных (накладных) расходов сумма транспортных расходов будет больше, тем не менее разница между затратами существенная, поэтому мероприятие целесообразно.

Таким образом, при организации поставок продукции промышленным предприятием на внешние рынки важную роль играет рационализация маршрутов доставки по критерию минимума транспортных затрат, так как их рост обуславливает увеличение цены готовой продукции, снижая тем самым ее конкурентоспособность.

Список источников

1. «Могилевлифтмаш» планирует выпускать высокоскоростные лифты. – URL: <https://sputnik.by/20220815/mogilevliftmash-planiruet-vypuskat-vysokoskorostnye-lifty-1065802643.html>. (дата обращения: 20.02.2025).
2. Могилевлифтмаш планирует поставить в Россию более 9 тыс лифтов в 2023 г. – URL: https://primepress.by/news/kompanii/mogilevliftmash_planiruet_postavit_v_rossiyu_bole_9_tys_liftov_v_2023_g-51032/. (дата обращения: 20.02.2025).
3. Доступ к роскоши: в Казани растет спрос на жилье бизнес-класса. – URL: <https://rt.rbc.ru/tatarstan/08/10/2024/6704ed219a7947a27a2019e4>. (дата обращения: 20.02.2025).