

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТА ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

И. В. ЖУРОВА, старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

IMPROVEMENT OF SALES OF VEGETABLE PRODUCTS ON THE BASIS OF LOGISTICS APPROACH

I. V. ZHUROVA, Senior lecturer
Belarusian State Agricultural Academy

В статье рассмотрены организационно-экономические аспекты создания и развития регионального логистического центра овощной продукции. Обосновано месторасположение логистического центра в Могилевской области. Выполнен прогноз основных направлений его развития.

Ключевые слова: логистический центр, региональный овощной рынок, рыночная инфраструктура

The article deals with organizational and economic aspects of the creation and development of a regional logistics center for vegetable products. The location of logistics center in Mogilev region has been substantiated. The forecast of the main directions of its development has been made.

Key words: logistics center, regional vegetable market, market infrastructure

Введение. В настоящее время деятельность сельскохозяйственных организаций по производству овощей характеризуется невысоким уровнем слаженности процессов на всех этапах движения продукции (от момента сбора урожая до поставки конечному потребителю) в связи с чем, функция управления сбытом приобрела ведущую роль. Сбыт обеспечивает связь производственного процесса с процессом реализации полученной продукции, обеспечивая стабильность и непрерывность поставок продукции на рынок.

В настоящее время в условиях инновационного развития страны возникла необходимость трансформации системы логистики и создания новых структур, занимающихся задачами складирования, хранения, транспортировки, информационным сопровождением движения продукции [7].

Важное значение в развитии данного направления принадлежит созданию логистических центров, под которыми следует понимать

«...организации, занимающиеся управлением и организацией грузопотоков, оказывающие соответствующие комплексные услуги по ответственному хранению, транспортировке, оформлению (фитосанитарному, таможенному, сертификации) и дистрибуции через собственную дилерскую сеть и организации партнеров овощной продукции с соблюдением особых условий хранения» [9, с. 82].

Основными проблемами в сфере агрологистики являются: недостаток логистических центров и складских комплексов, специализирующихся на сельскохозяйственной продукции, продуктах питания и напитках, сдерживающий развитие конкуренции на продовольственном рынке; достаточно высокие производственные и транспортные издержки закупочных, перерабатывающих, сбытовых предприятий и организаций, высокая стоимость логистических услуг. В целом уровень логистического обеспечения сбыта продукции агропромышленного комплекса на внутреннем рынке характеризуется как недостаточный, особенно в части оптимизации потоковых процессов и достижения эффективности деятельности с точки зрения удовлетворения интересов конечных потребителей, снижения общих затрат цепи «поставщик-потребитель» и повышения качества продуктов [4].

Применительно к плодоовощному подкомплексу логистическая инфраструктура включает условия для хранения продукции (плодо- и овощехранилищ), систему финансирования и страхования, систему информационного обеспечения и систему консультационного обслуживания (агроконсалтинг) [10].

Анализ источников. Информационный материал для написания статьи получен на основе изучения научных публикаций, бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций и других официальных периодических изданий аналитического характера [1–6,8].

Методы исследования. При проведении исследования использовались общенаучные методы анализа и синтеза, обобщения, сравнения, абстрактно-логический и др.

Основная часть. Устойчивое экономическое развитие сельскохозяйственных организаций по производству овощей предполагает производство продукции в объемах, предусмотренных производственными планами и программами и ее реализацию.

Проведенные исследования деятельности сельскохозяйственных организаций Могилевской области позволили сделать вывод о том, что в настоящее время имеются существенные проблемы с организацией сбыта полученной продукции:

- продукция реализуется не в полном объеме (в среднем около 70 %);
- процесс реализации протекает неравномерно (более половины продукции реализуется в период массовой уборки овощей);
- недостаточное количество хранилищ для овощей открытого грунта, включая их техническое оснащение, информационные и коммуникационные технологии продвижения продукции;
- значительная часть продукции реализуется через посредников или перерабатывающим организациям по низким ценам.

Основной причиной невысокой эффективности сбытовой деятельности сельскохозяйственных организаций по производству овощей открытого грунта в Могилевской области является неразвитость инфраструктуры рынка овощной продукции.

Товаропроизводители вынуждены искать покупателей продукции в условиях отсутствия прозрачной информационной базы о состоянии рынка овощной продукции (единицы получают прямой доступ на рынок). В большей степени производители реализуют произведенную овощную продукцию посредникам. Решить данную проблему позволит развитие стабильных и устойчивых связей между сельскохозяйственными организациями-производителями, с субъектами оптовой и розничной торговли и перерабатывающими предприятиями.

Инфраструктура оптового рынка представлена различными типами оптовых организаций (оптовые, оптово-посреднические, снабженческие, сбытовые, оптовые областные универсальные торговые базы и оптовые базы районных потребительских обществ, магазины-склады) [4].

Совместная деятельность сельскохозяйственных организаций по производству овощей в Могилевской области позволяет создать региональный логистический центр овощной продукции. Основным органом управления центра будет выступать координационный совет, включающий представителя от каждой организации-участницы и размещающийся на базе организации-координатора (ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод»).

Деятельность центра позволит оптимизировать производственно-сбытовой процесс, в том числе на основе концентрации и совместного использования элементов рыночной инфраструктуры, и решить следующие задачи:

- обеспечить устойчивое и круглогодичное снабжение населения овощной продукцией;
- предоставить производителям овощной продукции стабильную возможность выхода на рынок;

- ускорить процесс реализации продукции и минимизировать издержки в сфере обращения;
- повысить конкурентоспособность продукции на основе постоянного контроля качества и безопасности;
- увеличить объем реализации и ассортимент овощной продукции на основе координации спроса и предложения с учетом потребительских предпочтений;
- исключить многочисленных посредников из цепи продвижения продукции;
- сформировать рынок овощной продукции с активной конкурентной средой.

Размещение логистического центра овощной продукции должно основываться на оценке перспективного потребительского потенциала продовольственных рынков регионов. Потребительский потенциал рынка обусловлен покупательским спросом и характеризуется показателем емкости рынка, которая показывает способность рынка приобрести соответствующий объем продукции.

Результаты расчета потенциальной емкости основных региональных рынков овощей Могилевской области (без учета доли потребности в овощной продукции, которая удовлетворяется за счет индивидуального сектора) исчисленная в среднем за 2016–2020 гг., представлены в табл. 1.

Таблица 1. Потенциальная емкость регионального рынка в Могилевской области (овощи открытого грунта, тонн)

Наименование	Наименование продукции			
	Капуста	Морковь	Свекла	Лук
Могилевская область всего, в т.ч. районы	17351	7180	7778	4188
Могилевский	7604	3147	3409	1835
Бобруйский	4539	1878	2035	1096
Горецкий	660	273	296	159

Примечание. Составлено автором по данным годовых отчетов.

Как показали проведенные исследования, концентрация спроса на овощную продукцию в Могилевской области находится в Могилевском, Бобруйском и Горецком районах (удельный вес которых составляет примерно 75 % в общей структуре данного рынка). Данные расчеты позволяют сделать вывод о целесообразности размещения складских элементов инфраструктуры логистического центра в аг. Кадино,

аг. Мышковичи (Кировского района), аг. Ректа (Горецкого района), обладающих необходимыми мощностями.

Перспективный объем поставок основных видов овощной продукции сельскохозяйственными организациями приведен в табл. 2.

Таблица 2. Перспективный объем поставок основных видов овощной продукции сельскохозяйственными организациями, тонн

Вид продукции	ОАО «Рассвет им. К. П. Орловского»	ОАО «Фирма «Кадино»	ОАО «Горецкое»
Ультраранняя капуста	156,0	292,0	12,0
Ранняя капуста	87,8	164,3	6,8
Среднеранняя капуста	97,5	182,5	7,5
Среднепоздняя капуста	1029,6	1927,2	79,2
Поздняя капуста	1497,6	2803,2	115,2
Капуста брокколи	28,1	52,6	2,2
Брюссельская капуста	15,6	29,2	1,2
Свекла	658,0	658,0	384,0
Морковь	401,0	407,0	1109,0
Лук	1395,0	479,0	-

Примечание. Составлено автором по данным годовых отчетов

Согласно проведенным расчетам в табл. 2 перспективный объем поставок овощной продукции сельскохозяйственными организациями обеспечит примерно 36 % потребности данного региона в соответствии с рекомендуемыми диетологами нормами (планируемый рост составит 10 % в сравнении с фактическим объемом).

Овощная продукция характеризуется однородностью, то есть отсутствием таких свойств, которые отличали бы ее от других товаров на рынке. Для повышения привлекательности и узнаваемости овощной продукции, производимой сельскохозяйственными организациями Могилевской области, на рынке нужно наделить ее отличительными и привлекательными для конечного потребителя преимуществами.

Реализация произведенной продукции через логистический центр позволяет разработать единую маркетинговую стратегию повышения конкурентоспособности и узнаваемости продукции на рынке. Формирование маркетинговой стратегии основывается на возможности эффективно реализовывать произведенную овощную продукцию в разрезе трех групп. К первой группе относят продукцию высшей категории, обладающую высокой конкурентоспособностью, имеющую отличительные особенности (например, стандартная, очищенная от загрязнений продукция, упакованная в тару и др.). Ко второй группе относят

стандартную продукцию, не подвергнутую предпродажной доработке. К третьей группе относят прочую овощную продукцию имеющую низкие качественные характеристики.

Реализация продукции через региональный логистический центр в Могилевской области позволяет наладить единую систему предпродажной подготовки овощной продукции первой категории путем ее сортировки, очистки и упаковки под единой торговой маркой, что позволяет увеличить цену реализации в среднем на 40 %. Овощную продукцию, относящуюся к первой группе, а также часть продукции второй группы целесообразно реализовывать через крупные торговые сети, в которых преимущественно пользуются спросом товары, обладающие большими конкурентными преимуществами. Частично продукцию, относящуюся ко второй и третьей группам, целесообразно реализовывать через фирменные торговые магазины и через торговую сеть Белкоопсоюза.

Совместная деятельности сельскохозяйственных организаций по производству овощей в Могилевской области в сотрудничестве с организацией-переработчиком «ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод» дает возможность нереализованную продукцию направить на переработку (со скидкой примерно 10 % от средней цены реализации).

Необходимым условием развития сбытовой деятельности является выбор наиболее оперативной, гибкой и эффективной формы реализации продукции. Проведенные исследования показали, что в настоящее время наиболее выгодным инструментом для осуществления оптовой торговли являются электронные торговые площадки. Основными электронными торговыми площадками в Республике Беларусь, через которые сельскохозяйственные организации имеют возможность реализовать овощную продукцию являются:

- электронная торговая площадка информационного республиканского унитарного предприятия «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» (адрес в сети Интернет: <http://goszakupki.by>);

- электронная торговая площадка открытого акционерного общества «Белорусская универсальная товарная биржа» (адрес в сети Интернет: <http://zakupki.butb.by>).

В соответствии с предложенной маркетинговой стратегией деятельности логистического центра удельный вес оптовой реализации овощей с использованием электронных торговых площадок составит примерно 50–60 %, выручки от реализации продукции примерно

6 000 тыс. рублей (в 4 раза выше фактического уровня в среднем за последние 5 лет).

Программой развития регионального логистического центра также запланирована реализация овощной продукции через фирменные торговые магазины, торговую сеть Белкоопсоюза» (около 20–30 % в структуре общего объема товарной продукции) и перерабатывающей организации «ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод» (15–18 %), что позволит получить выручку от реализации продукции в размере примерно 2500 тыс. рублей.

С учетом перспективного объема поставок основных видов овощной продукции сельскохозяйственными организациями потребляющих зон, а также предложенной маркетинговой стратегии продвижения продукции на потребительском рынке составлен прогноз реализации овощной продукции через региональный логистический центр. Распределение выручки от реализации продукции в соответствии с предложенной маркетинговой стратегией представлено на рисунке.



Рис. Прогноз распределения выручки от реализации овощной продукции

Примечание. Составлено автором по результатам проведенных исследований.

Сопоставив прогноз объема реализации овощной продукции с фактическими данными в среднем за последние пять лет, можно сделать вывод о том, что применение предложенных рекомендаций позволяет сельскохозяйственным предприятиям Могилевской области равномерно реализовывать произведенную овощную продукцию, обеспечивая потребности населения в свежих овощах.

Таким образом, предложенный подход к формированию регионального логистического центра овощной способствует стабилизации конъюнктуры рынка овощей, увеличению доходов сельскохозяйственных организаций по производству овощей и повышению их экономической устойчивости, а также росту экспортного потенциала экономики Могилевской области.

Список литературы

1. Гануш, Г. И. Плодоовощной подкомплекс: экономика, организация, управление / Г. И. Гануш. – Минск: Учебно-методический центр Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, 2000. – 145 с.
2. Гануш, Г. И. Формирование конкурентных преимуществ продукции овощеводства / Г. И. Гануш, Н. Н. Давидович // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2007. – № 1(27). – С. 83–85.
3. Киреенко, Н. В. Механизм совершенствования логистической системы в АПК Беларуси в условиях региональной торгово-экономической интеграции / Н. В. Киреенко, А. Л. Косова // Весці НАН Беларусі. Серыя аграрных навук. – 2019. – Т. 57. – № 2. – С. 162–178.
4. Косова, А. Логистическое обеспечение сбыта продукции агропромышленного комплекса на внутреннем рынке / А. Косова // Аграрная экономика. – 2019. – № 1. – С. 13–22.
5. Механизмы эффективного регулирования развития АПК в современных условиях: вопросы теории и методологии / В. Г. Гусаков [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2019. – 151 с.
6. Национальная агропродовольственная система Республики Беларусь: методология и практика конкурентоустойчивого развития / В. Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2021. – 179 с.
7. Пакуш, Л. В. Формирование логистической системы в свеклосахарном подкомплексе в Республике Беларусь / Л. В. Пакуш, Е. В. Кокиц. – Горки: БГСХА, 2019. – 218 с.
8. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология, практика / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 252 с.

9. Телитченко, Д. Н. Организационно-экономическая модель развития логистического центра овощной продукции / Д. Н. Телитченко // Вестник Брянского государственного университета. – 2014. – № 3. – С. 82–87.

10 Шанько, О.Ю. Состояние логистической инфраструктуры в плодоовощном подкомплексе АПК Минской области / О.Ю. Шанько // Логистические системы и процессы в современных экономических условиях, Материалы Международной заочной науч.-практ. конф. 1–15. 11. 2013 г., Минск.

Информация об авторе

Журова Ирина Викторовна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета Учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. служ. 8(02233)79632, e-mail: 010219871@mail.ru

Материал поступил в редакцию 11.11.2021 г.