

**О. А. Пуховская**

*Научный руководитель*

**А. И. Трифунтов**

*Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации  
г. Гомель, Республика Беларусь*

## **ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОГАЧЕВСКОГО РАЙПО В ЦЕПЯХ ПОСТАВКИ**

Цель данной исследовательской работы – показать на примере конкретного товара влияние логистических факторов на деятельность Рогачевского райпо.

Рассмотрены три оптовые базы, с которыми работает Рогачевское райпо и которые входят в его цепочку поставок. Это торговое унитарное предприятие (ТУП) «Припятский Альянс», ЧУП «Гомельская универсальная база», а также УП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза». В результате сравнения прайс-листов каждой базы в отдельности выделена для сравнения одна товарная позиция, которую можно приобрести у всех контрагентов. Рассматриваемый товар – консервы рыбные «Сардина» и «Сардинелла» массой 250 граммов.

По таким показателям, как время поставки, условия подачи заявки и время выполнения заказа все три базы предлагают практически одинаковые условия. Заявки подаются до 12 ч дня накануне доставки, и выполняется заказ по мере формирования рейса в течение трех суток с момента подачи заявки. Как правило, заказы выполняются на следующий день после подачи заявки, но случаются и задержки, т. е. по критерию времени сформированная цепочка поставок не может быть высоко оценена.

К сожалению, каждый раз уровень выполнения заказа колеблется и он может выполняться как полностью, так и частично. Согласно произведенным оценкам, полнота выполнения заявки колеблется от 83 до 100%. Это говорит о том, что по критерию качества и надежности сформированная цепочка поставок также не может быть высоко оценена.

Теперь оценим ее по фактору цены, что весьма важно для потребителя в нынешней непростой экономической ситуации.

При определении цены товара для розничного покупателя необходимо было учитывать соответствующую ставку НДС и торговую наценку. Ставка НДС на консервы рыбные «Сардина» и «Сардинелла» составляет 10%, а торговая наценка – 30%.

Из возможных внутрисистемных поставщиков по критерию цены следует отдать предпочтение ТУП «Припятский Альянс» несмотря на то, что опервым поставщиком товара является УП «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза». Используя для расчетов эту самую низкую цену из предлагаемых внутрисистемными поставщиками и сравнив затем цены конкурентов с получившейся ценой Рогачевского райпо, мы выявили, что цены райпо превышают цены конкурентов на точно такой же товар, выпущенный этим же производителем, но поставляемый по другим цепям поставки. Превышение составляет от 1 000 до 4 000 бел. р. Таким образом, цепочка поставок и по этому критерию получила неудовлетворительную оценку.

С точки зрения розничного покупателя, цена конечного продукта не говорит в пользу Рогачевского райпо из-за сложности и высокой затратности цепи поставок, что и определило высокую цену – в среднем на 15% выше, чем у большинства конкурентов, и на 35% выше, чем самое выгодное из имеющихся на рынке ценовых предложений.

Товар неконкурентоспособен по цене и не очень конкурентоспособен по надежности поставок из-за того, что цепочка поставок райпо слишком сложна, включает много посреднических звеньев, которые не стремятся все вместе довести товар до потребителя с минимальной ценой вовремя и надежно, а стремятся исключительно максимизировать свою собственную выгоду, получив максимальную прибыль от продажи товара следующему партнеру по цепочке поставок. Поэтому и конечная цена получается неконкурентоспособной.

Для повышения конкурентоспособности организаций потребительской кооперации необходимо осуществить более тесную интеграцию их деятельности и подчинить ее одной общей приоритетной над всеми прочими цели – доведению товара до конечного потребителя быстрее, надежнее и по конкурентоспособной цене.