УДК 658.8.012.12

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОАО «ИНВЕТ»

Л.Е. МОЛОДОЖЕНОВА
(Представлено: А.П. РОЗИНА)

В статье проведён комплексный анализ распределительной деятельности ОАО «Инвет» – ведущего белорусского производителя изделий из полимерных материалов. Рассмотрены организационная структура управления, схема движения материального потока, звенья логистической системы, каналы сбыта, ассортиментная политика, рынки реализации и текущая система планирования и выполнения заказов. На основе анализа выявлены ключевые проблемы в системе управления распределительной деятельностью предприятия.

В условиях динамичного рынка, усиления конкуренции и нестабильности внешней среды вопросы совершенствования управления распределением готовой продукции приобретают особую значимость для предприятий, работающих со сложной производственной номенклатурой. Успех предприятия в конкурентной среде определяется не только объёмами выпуска, но и грамотной сбытовой политикой, способностью диверсифицировать рынки и осваивать новые каналы распределения.

ОАО «Инвет» – промышленное предприятие, специализирующееся на выпуске и реализации изделий из полимерных материалов, изготавливаемых по технологии литья под давлением, экструзии, ротационного формования, которые благодаря разнообразию ассортимента при высоком качестве исполнения и доступных ценах пользуются потребительским спросом на рынке Республики Беларусь и за её пределами [1].

В настоящее время на предприятии работают 4 линии ротационного формования, 1 экструзионная линия, 40 термопластавтоматов и выдувных машин, а также собственное инструментальное производство. Номенклатура продукции насчитывает более 500 наименований изделий [1].

Основными стратегическими целями ОАО «Инвет» являются: получение прибыли от производства и реализации пластиковых изделий, завоевание доли на рынке пластиковой продукции; использование инновационных технологий обработки пластмасс, разработка новых видов пластиковых материалов и изделий.

Миссия предприятия: «Наша миссия состоит в том, чтобы предоставлять высококачественные и инновационные товары из пластмассы, которые удовлетворяют потребности и ожидания наших клиентов. Мы стремимся стать ведущей организацией в отрасли пластиковых изделий, предлагая широкий ассортимент продукции, отличающейся надёжностью, функциональностью и экологической устойчивостью» [1].

Логистическая система ОАО «Инвет» включает поставщиков, склады, производственные подразделения и потребителей.

Поставщик сырья ООО «Полимерторг» и поставщик оборудования запасных частей ЧТУП «БелЛитПаст» поставляют свою продукцию напрямую на склад сырья и материальных ресурсов ОАО «Инвет». Поставщики прочих товарно-материальных ценностей меняются в зависимости от целей и нужд предприятия. Со склада сырья и материалов ресурсы передаются в производственные цеха. Далее готовая продукция отправляется на склад готовой продукции, откуда пластмассовые изделия приобретаются покупателями напрямую. Доставка осуществляет собственными автотранспортными средствами или наёмным перевозчиком.

Сбытовая политика ОАО «Инвет» направлена прежде всего на удовлетворение потребностей внутреннего рынка Республики Беларусь. Преимущественно предприятие использует прямые каналы сбыта готовой продукции, то есть продажу напрямую потребителю без участия посреднических организаций.

На рисунке 1 представлен прямой канал сбыта готовой продукции ОАО «Инвет».

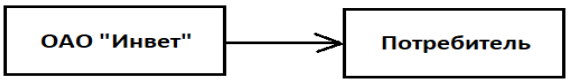


Рисунок 1. – Прямой канал сбыта готовой продукции ОАО «Инвет»

Примечание. Собственная разработка на основании изучения документации ОАО «Инвет».

Так же ОАО «Инвет» используются косвенные каналы сбыта готовой продукции – перемещение товаров к участнику – посреднику, а затем к потребителю. На рисунке 2 представлен косвенный канал сбыта готовой продукции ОАО «Инвет».

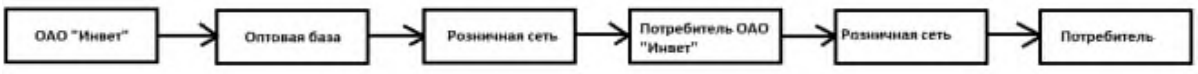


Рисунок 2. – Косвенный канал сбыта готовой продукции ОАО «Инвет»

Примечание. Собственная разработка на основании изучения документации ОАО «Инвет».

Отметим, что сбыт ведётся через собственную дилерскую сеть:
– ОАО «Витебский хозторг», г. Витебск;
– ОАО «Белхозторг-1М», г. Могилев;
– ОАО «Белхозторг», г. Минск;
– УП «Припятский Альянс» г.Калинковичи.

В дальнейшем предприятие планирует организовать собственную товаропроводящую сеть, позволяющую осуществлять сбыт на внешних рынках.

Управлением распределительной деятельности занимается отдел сбыта, который является одним из ключевых подразделений ОАО «Инвет». Деятельность отдела направлена на обеспечение организации продаж готовой продукции, формирование портфеля заказов и выполнение договорных обязательств перед клиентами. Организационная структура отдела сбыта включает начальника отдела, заместителя начальника и специалистов по продажам.

Ассортимент выпускаемой ОАО «Инвет» продукции насчитывает более 300 наименований. Ежегодное обновление – в среднем до 20 новых изделий. Основные группы продукции: автотракторная продукция (топливные баки, расширительные бачки, воздуховоды); дорожная продукция (разделительные дорожные блоки, направляющие вехи, конусы); изделия ландшафтного дизайна; изделия зоотехнического назначения (боксы для телят, бирки для животных); трубы полиэтиленовые; изделия для благоустройства водоёмов (понтоны модульные); товары народного потребления; тара; опрыскиватели.

Автотранспортная группа занимает важное место в номенклатуре, ориентированная на производителей автобусов, тракторов и сельскохозяйственных машин. Производству изделий зоотехнического назначения в последние годы уделяется одно из преимущественных значений.

Качество и безопасность продукции ОАО «Инвет» подтверждается сертификатами соответствия белорусского и российского образцов, удостоверениями о государственной гигиенической регистрации (Республика Беларусь) и санитарно-эпидемиологическими заключениями (Российская Федерация).

Основными рынками сбыта ОАО «Инвет» являются: рынок автостроения; рынок ЖКХ и строительства; рынок тары и упаковки; сельское хозяйство; рынок товаров народного потребления.

В таблице 1 рассмотрим анализ внутреннего рынка реализации готовой продукции ОАО «Инвет»

Таблица 1. – Анализ внутреннего рынка реализации готовой продукции ОАО «Инвет»

Рынки сбыта	Поставляемая продукция
ОАО «Минский тракторный завод», ОАО «Гомсельмаш», ОАО «Минский автомобильный завод»; ОАО «ГЗЛиН», ОАО «Сморгонский агрегатный завод» и др.	– полимерные топливные баки для тракторов, автобусов и комбайнов; – расширительных бачков, воздуховодов различных конфигураций, кожухов и носков для сельскохозяйственного транспорта
ОАО «Витебский хозторг» г.Витебск, ОАО «Веста» г. Витебск	– решетки для мойки, ванны, тазы, рукомойники, ведра педальные, контейнеры для мусора, аппараты для бритья
ОДО «ТЭТ» г.Брест, ТУП «Брестская МРТБ» г.Брест, ТУП «Столинопторг» г.Столин, ТУП «Пинская МРТБ» г.Пинск, КУТП ДТ «Радуга» г.Барановичи. ОАО «Витебский хозторг» г.Витебск, ОАО «Веста» г.Витебск. УП «Припятский Альянс» г.Калинковичи, УП «Бакалея» г.Гродно, ТОАО «Гродно Культторг» г.Гродно. ОАО «Белхозторг – 1М» г.Могилев. ОАО «Универмаг Беларусь», ОАО «ГУМ», ОАО «ЦУМ», Минскортсемовощ, ООО «Альфасад»	– товары народного потребления

Примечание. Собственная разработка на основании изучения документации ОАО «Инвет».

Таким образом, ОАО «Инвет» сотрудничает с многими предприятиями Республики Беларусь, поставляя продукцию для строительства, автостроения, товаров народного потребления. Основным рынком сбыта для ОАО «Инвет» в прогнозном периоде 2026 года по-прежнему будет являться внутренний рынок.

Следует также отметить, что основную долю (около 80 %) в общей структуре объёмов производства ОАО «Инвет» занимают автотракторная продукция для промышленных предприятий.

В таблице 2 представлен анализ внешнего рынка реализации готовой продукции ОАО «Инвет».

ОАО «Инвет» активно стало работать на внешнем рынке, в частности на рынке Российской Федерации. Для поиска потенциальных клиентов, ОАО «Инвет» презентует свою продукцию на российских специализированных выставках. В настоящее время, осваивая российский рынок зоотехнических изделий.

Таким образом, можно отметить, что внешний рынок хорошо развит только с Российской Федерацией.

Текущая система планирования и выполнения заказов на ОАО «Инвет» носит заказно-партийный характер и строится как единый производственный цикл от поступления заявки до отгрузки готовой продукции.

Таблица 2. – Анализ внешнего рынка реализации готовой продукции ОАО «Инвет»

Рынки сбыта	Поставляемая продукция
ООО «Ликинский автобусный завод» (г.Ликино-Дулево, РФ)	– полимерные топливные баки для тракторов, автобусов и комбайнов; – расширительных бачков, воздуховодов различных конфигураций, кожухов и носков для сельскохозяйственного транспорта
ООО «РТФ» (г. Санкт-Петербург, РФ)	– материалы для строительства инженерных систем коммуникаций
ООО «Венера-Вет» г.Москва, ООО «ТД «ВИК» (Московская обл., Люберецкий р-н, п. Красково), ООО «Оборудование Техника Материалы» (г.Москва), АО «Капитал-ПРОК» (Московская область, г. Балашиха)	– бирки; – цифровые индикаторы; – комплекты селекционных колец для мечения птиц
АО «Капитал-ПРОК» (Московская область, г.Балашиха), ООО «Агровитсервис» г. Калуга, ИП Кавешникова г.Москва	– изделия для кухни (контейнеры для продуктов, для хлеба, миски 0,5-5л, тарелки столовые, салатницы, кружки 0,25-0,5 л, стаканы, ситечки, воронки, подносы, разделочные доски, полиэтиленовые крышки и др.); – изделия санитарно-гигиенические; – этажерки; – посуда тарная из пластмасс

Примечание. Собственная разработка на основании изучения документации ОАО «Инвет».

В результате анализа управления распределительной деятельностью ОАО «Инвет» были выявлены следующие проблемы:

- отсутствие деверсификации рынков сбыта;
- отсутствие интегрированной информационной системы для учёта и обслуживания клиентов;
- неэффективная организация распределительной деятельности в части развития клиентской базы.

Проведённый анализ позволяет сделать вывод, что ОАО «Инвет» является устойчивым и динамично развивающимся промышленным предприятием, которое эффективно сочетает широкую номенклатуру полимерной продукции, развитую логистическую инфраструктуру и собственное инструментальное производство.

Таким образом, дальнейшее развитие ОАО «Инвет» должно опираться на стратегический баланс между поддержанием существующих конкурентных преимуществ и внедрением современных инструментов управления распределительной деятельностью. Сфокусировав усилия на диверсификации рынков, цифровизации учёта клиентов и развитии клиентской базы, предприятие сможет минимизировать существующие риски и обеспечить себе устойчивый рост в условиях динамичной рыночной среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт «Invet» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://invet.by/ru. – Дата доступа: 12.10.2026.