

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Студент гр. 10302113 Шевандо О.А.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Короткевич Л.М.

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

На сегодняшний день для отечественных производителей сельскохозяйственной техники имеется ряд благоприятных возможностей во внешней среде для продвижения своей продукции на новые рынки. Анализ распределительной политики ОАО «АМКОДОР» - управляющая компания холдинга» показал, что с каждым годом растет эффективность реализации продукции через дилерские центры. Предприятие проводит достаточно эффективную дилерскую политику, создавая хорошие условия для дилерских центров, создаются новые дилерские центры и представительства в странах Дальнего зарубежья (Бангладеш, Объединенные Арабские Эмираты и др.) в связи с недавним освоением предприятием рынков данных стран и наличием растущего спроса с их стороны.

Однако для дальнейшего повышения эффективности политики распределения, увеличения объемов реализации техники, а также для более рационального использования средств, выделяемых для этих целей, предприятию необходимо пересмотреть функционирующие каналы сбыта и провести некоторую их реорганизацию. Данное направление совершенствования деятельности предполагает выбор оптимального канала сбыта исходя из объемов продаж по различным регионам.

На сегодняшний день ОАО «АМКОДОР» - управляющая компания холдинга» реализует свою продукцию через следующие каналы:

- дилерские центры (ДЦ);
- прямые продажи (ПР) практически отсутствуют.

Для развития продаж техники ОАО «АМКОДОР» - управляющая компания холдинга» следует активизировать работу с банками, лизинговыми компаниями, субъектами ТПС –

потенциальными потребителями в РФ в части наращивания объемов реализации техники в рамках.

Определим стоимость системы удобств, обеспечиваемых различными каналами. Эта стоимость рассматривается как постоянная составляющая затрат по каналу сбыта. Переменная составляющая определяется в данном случае процентом вознаграждения дилера. У прямого канала сбыта переменная составляющая отсутствует. При работе со сторонней лизинговой компанией в качестве переменной составляющей выступает комиссионное вознаграждение лизинговой компании.

Определим целесообразность функционирования дилерских центров предприятия в следующих регионах сбыта:

- Северо-Кавказский федеральный округ – в настоящий момент там функционирует 3 дилерских центра ОАО «АМКОДОР» - УКХ»;

- Южный федеральный округ – в настоящий момент там функционирует 4 дилерских центра ОАО «АМКОДОР» - УКХ»;

- Королевство Камбоджа - дилерских центров нет.

Расходы на осуществление прямых продаж ОАО «АМКОДОР» - УКХ» – постоянные (включают зарплату сбытового персонала, коммунальные расходы, содержание зданий и т.п.) и составляют в среднем на один регион 305 187 руб. в год (на 2017 г.). Тогда затраты ОАО «АМКОДОР» - управляющая компания холдинга» на сбыт через прямые каналы составят:

$$СПР = 305\ 187 \text{ руб.}$$

Продажа продукции дилеру осуществляется по ценам, предусмотренным для реализации продукции через дилерскую сеть. Кроме того, постоянные затраты предприятия на поддержку одного дилерского центра составляют в среднем 6 824 руб. в год:

$$СДЦ = 6\ 824 \text{ руб.}$$

Прежде чем произвести расчеты, необходимо отметить, что процент дилерского вознаграждения отличается в зависимости от значения того или иного дилерского центра для ОАО «АМКОДОР» - управляющая компания холдинга», в частности:

- дилерские центры в Северо-Кавказском федеральном округе РФ, имеют скидку - 4%;

- дилерские центры в Южном федеральном округе РФ, имеют скидку - 4%;

- дилерскому центру, который возможно откроется в Королевстве Камбоджа, процент скидки с целью стимулирования необходимо назначить не ниже 10%.

Дальнейшее сравнение выгодности работы с данными каналами сбыта проведем с помощью определения «точки безразличия», приравняв затраты по трем каналам:

$$СПР = СДЦ = СЛК$$

1) для Северо-Кавказского федерального округа получим:

$$305\ 187 = 3 \cdot (6\ 824 + 0,04 \cdot B) = 2\ 144 + 0,17 \cdot B$$

$$B = 5,65 \text{ млн. руб.}$$

2) для Южного федерального округа:

$$305\ 187 = 4 \cdot (6\ 824 + 0,04 \cdot B) = 2\ 144 + 0,17 \cdot B$$

$$B = 27,57 \text{ млн. руб.}$$

3) для Королевства Камбоджа:

$$305\ 187 = 6\ 824 + 0,10 \cdot B = 2\ 144 + 0,17 \cdot B$$

$$B = 4,23 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, результаты произведенных расчетов по данному мероприятию представлены в таблице 1.

Таким образом, реализуя предложенные мероприятия по рассмотренным трем регионам продаж, предприятие может сэкономить 0,887 млн. руб.

На основе проведенного анализа по данным трем регионам сбыта продукции ОАО «АМКОДОР» - управляющая компания холдинга» можно сделать следующие выводы:

поскольку по Северо-Кавказскому федеральному округу существуют дилеры с нулевыми продажами, то предприятию целесообразно рассмотреть вопрос о расторжении договора с одним из действующих там дилеров, а также снизить уровень скидки до 2%;

на сегодняшний день количество функционирующих дилеров на территории Южного федерального округа вполне рационально, однако, более выгодной для предприятия является реализация продукции через лизинговую компанию;

Таблица 1 – Экономический эффект от предлагаемого мероприятия

Показатель	Значение		Абсолютное изменение (+,-)
	до проведения мероприятия	после проведения мероприятия	
1) Годовой объем продаж дилеров, млн. руб., в т.ч.:	7,478	7,478	0
- Северо-Кавказский федеральный округ РФ	4,406	4,406	0
- Южный федеральный округ РФ	1,392	1,392	0
- Королевство Камбоджа	1,680	1,680	0
2) «Точка безразличия», млн. руб.:			-3,680
- Северо-Кавказский федеральный округ РФ	27,570	27,570	0
- Южный федеральный округ РФ	5,650	1,970	-3,680
- Королевство Камбоджа	4,230	4,230	0
3) Затраты по каналам сбыта, млн. руб./год, в т.ч.:	1,104	0,603	-0,501
- Северо-Кавказский федеральный округ РФ	0,549	0,190	-0,359
- Южный федеральный округ РФ	0,250	0,239	-0,011
- Королевство Камбоджа	0,305	0,175	-0,130
4) Потери от работы с неэкономичными каналами сбыта, млн. руб./год, в т.ч.:	0,386	0	-0,386
- Северо-Кавказский федеральный округ РФ	0,244	0	-0,244
- Южный федеральный округ РФ	0,011	0	-0,011
- Королевство Камбоджа	0,130	0	-0,130

освободившиеся средства от расторжения договора с дилером Северо-Кавказского федерального округа необходимо направить на открытие хотя бы одного дилерского центра в Королевстве Камбоджа, так как на сегодняшний день предприятие, реализуя туда продукцию по прямому каналу, несет значительные потери.

Аналогичным образом в целях повышения эффективности функционирования действующей системы распределения ОАО «АМКОДОР» - управляющая компания холдинга» могут быть рассмотрены все остальные регионы продаж техники предприятия.

Литература

- 1 Дилеры в Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://amkodor.by/dealers/dealers_map/russian/.