

УДК 339.187.4

**РАЗРАБОТКА КАНАЛОВ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ НА НОВОМ
РЫНКЕ
(НА ПРИМЕРЕ СООО «Завод НОДВИГ»)**

В.С. Вавилонская
(Представлено к.э.н., доцентом, Н.Л. Белорусовой)

Рассмотрены основные каналы сбыта продукции. Проведена разработка каналов сбыта продукции СООО «Завод НОДВИГ» на новом для него рынке Сибири и Зауралья. Было предложено три варианта каналов сбыта: поставка автомобильным транспортом с одним посредником, прямая поставка автомобильным транспортом и прямая железнодорожная поставка товара. На основании проведенных расчетов были сделаны выводы о предпочтительности некоторых каналов сбыта.

Введение. Существуют различные каналы сбыта, и производитель имеет право выбора. Он может продавать товар напрямую покупателям через коммивояжеров, а также при помощи прямой доставки товара по почте, по заказам, принимаемым по телефону или через Интернет-магазин. Продукция может поставляться организациям розничной торговли, которые в свою очередь реализуют ее конечным потребителям, или оптовикам, от которых товар поступает к розничным продавцам и далее к покупателям.

Производителю необходимо сделать грамотный и рациональный выбор каналов сбыта, который зависит от различных характеристик самого производителя, покупателей и товара.

Первоначально стоит определить продажи, осуществляемые прямым и косвенными каналами [1]:

1) прямые (нулевые каналы сбыта) – когда производитель напрямую осуществляет комплекс задач по дистрибуции своего товара. Например, продажи с завода по почте или через сеть фирменных магазинов;

2) не прямые (косвенные)- когда задействовано больше или меньше посредников, поэтому цепочки могут быть длинными или короткими. Короткими принято называть цепочки, где между производителем и конечными потребителями существует только один посредник. Длинная цепочка включает больше одного посредника.

Кроме прямых и косвенных каналов следует выделить также смешанные цепи поставок, которые объединяют в себе признаки тех и других. Часть продукции сбывается по прямым поставкам, часть – через посреднические звенья [2].

Основная часть. В качестве нового рынка для СООО «Завод НОДВИГ» - основной продукцией которого являются электродвигатели средних и малых мощностей - был рассмотрен рынок асинхронных электродвигателей Сибири и Зауралья. При выходе на данный рынок может возникнуть острая проблема с построением каналов сбыта электродвигателей. Поэтому следует уделить внимание этому вопросу заблаговременно. Необходимо начать с того, что поставляя продукцию существующим покупателям за рубежом, СООО «Завод НОДВИГ» использует смешанные каналы поставки. При выборе конкретного способа поставки товара учитываются несколько факторов, среди которых наибольшее внимание уделяется географическому положению получателя, значимости получателя и затратам по доставке продукции. Например, покупателям из Западно-европейских стран электродвигатели поставляются только транспортными средствами самой организации, без привлечения посредников. Это связано, во-первых: с необходимостью поддержания крепкой связи с покупателями, во-вторых: небольшое расстояние до покупателей (покупатели из Латвии и Литвы находятся на расстоянии, не превышающим 600-700 км.), в-третьих: высокие тарифы иностранных посредников; в-четвертых: относительно небольшие партии продукции. В случае российских покупателей, применяются смешанные каналы. Причем, основой выбора канала распределения выступает расстояние до пункта назначения. Для потребителей из Москвы и Санкт-Петербурга используются прямые каналы сбыта (расстояние не превышает 700 км.). Если речь идет о центральных или южных

регионах России, то СООО «Завод НОДВИГ» прибегает к услугам организаций-посредников. Опираясь на опыт использования уже построенных каналов сбыта продукции рассматриваемой организации, смоделируем каналы сбыта для потребителей из Сибири и Зауралья.

Особенностью рассматриваемого международного канала сбыта является увеличение его длины по сравнению с используемыми ранее. Во время транспортировки товары проходят через разные страны, где могут разгружаться, перегружаться и складироваться. Подобные сложности можно объяснить переходом товаров из рук одного посредника в руки другого посредника. Высокая сложность осуществления международных поставок требует особого внимания при планировании структуры канала. Можно выделить четыре вида структуры международных каналов сбыта, из которых будет выбран оптимальный вариант, подходящий для СООО «Завод НОДВИГ».

При использовании первого типа структуры, товары транспортируются напрямую из страны происхождения к посредникам или покупателям на внешнем рынке. Данная схема поставки продукции имеет свои сильные и слабые стороны. Среди преимуществ использования такой структуры можно выделить основные: отсутствие необходимости создавать складские помещения на внешнем рынке, что способствует экономии средств организации. Несмотря на весомое достоинство, рассматриваемая структура имеет значимый недостаток, заключающийся в увеличении срока доставки и вероятности задержек товаров.

Вторая возможная структура международного канала сбыта позволяет преодолеть основной недостаток первой структуры. Это становится возможным через создание консолидированного складского центра в цепочке между местным складом и покупателем на внешнем рынке. Создание консолидированного складского центра позволяет снизить транспортные издержки и срок доставки.

Третий тип структуры предусматривает наличие складского помещения на внешнем рынке, что предоставляет покупателям большие возможности выбора, а организации большую гибкость при выполнении заказов, но требует затрат на содержание склада.

Четвертый тип структуры международного канала сбыта предполагает возможность продажи товаров на разные иностранные рынки с одного стратегически расположенного склада. Основным преимуществом такой структуры является гибкое выполнение заказов клиентов и небольшой срок доставки. Однако, это несет дополнительные транспортные расходы, связанные с созданием и обеспечением нормального функционирования склада.

Но прежде чем сделать выбор в пользу той или иной структуры международного канала сбыта, следует отметить, что сибирский рынок имеет явные отличия от западноевропейского рынка. Прежде всего, это касается географического положения района Сибири и Зауралья. Говоря о новом рынке, необходимо определиться с территориальным ориентиром исследований. Исследовав крупнейшие городские центры, стоит выделить Омск, который наряду с Новосибирском – негласной столицей Сибири, является одним из основных промышленных и административных центров Сибири. При оформлении фактических заказов и последующем расчете транспортных расходов может быть выбран и другой населенный пункт, т.е. город, в котором будет располагаться конкретный покупатель. От города Полоцка до Омска расстояние приблизительно составляет 3 390 км. Время пути на автомобиле приблизительно составляет 100 часов, а на поезде приблизительно 500 часов. Несмотря на значительное расстояние и большую продолжительность пути, на первом этапе выхода СООО «Завод НОДВИГ» на сибирский рынок электродвигателей, следует применять первый вид структуры международных каналов сбыта. Доставка продукции непосредственно от производителя к покупателям применяется рассматриваемой организацией на освоенных рынках, и предполагает использование системы предварительных заказов покупателей на производство и последующую доставку товара. Применение этого метода для сибирского рынка предполагает аналогичный подход к удовлетворению потребностей. Только речь идет о доставке одной партии товара, состоящей из нескольких заказов. Это позволит реализовать принцип «экономии на масштабе», что является предпосылкой для сокращения общих транспортных расходов. Для того чтобы поставить готовую продукцию покупателям из Сибири в установленные сроки, поставки будут планироваться заблаговременно. Причем, основой для планирования будут производственные программы, которые формируются на основе заявок покупателей. Составляемые планы

выступают основой для заключения предварительных контрактов с посредническими транспортными организациями. Схема поставки может быть организована несколькими способами:

1. Доставка груза до Москвы на грузовом автомобиле СООО «Завод НОДВИГ» => перегрузка электродвигателей в грузовой автомобиль компании ООО «Деловые линии» (контакты и работа с данной организацией уже налажена на СООО «Завод Нодвиг») => доставка до Омска => груз передается покупателю, который самостоятельно доставляет его в нужный город, если его организация располагается не в Омске (либо используются услуги российско-сибирских посредников);
2. Прямая поставка автомобильным транспортом электродвигателей СООО «Завод НОДВИГ» от города Полоцк до города Омск;
3. Прямая поставка железнодорожным транспортом (загрузка в контейнеры) от городской товарной станции Колядичи до города Омск.

Для того чтобы выбрать конкретный вариант доставки продукции отечественного производителя до сибирских покупателей, следует провести анализ экономической целесообразности каждого из отмеченных вариантов. В первую очередь были заданы исходные условия. Для удобства восприятия, данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные транспортные и количественные условия, километраж.

Наименование	Числовой показатель
Предполагаемый размер одной партии электродвигателей	700 шт.
Общая масса партии груза	5,14 тонны
Объем поставляемой партии	12 м ³
Расход топлива на 100км пути выбранным транспортным средством (P _т)	15 литров
Стоимость топлива (бензин А-92) на июнь 2013	7 800 бел.тыс.руб.
Расстояние от г.Полоцка до г.Москва (Км)	650 км.
Установленные командировочные водителю + текущие затраты в дороге	50\$+20\$= 70\$
Расстояние от Москвы до Омска	2 700км.
Тариф ООО «Деловые линии» на имеющиеся условия	1 900 долларов США
Протяженность всего пути	3 350км.

Источник: собственная разработка

На основании имеющихся данных были выполнены следующие расчеты: необходимое количество топлива до Москвы, затраты на топливо в оба конца, общие расходы по доставке груза до Москвы.

Основываясь на полученных сведениях, был проведен расчет стоимости доставки груза от города Москвы до города Омск. Российские грузоперевозчики поставляют груз по территории Российской Федерации, это позволяет транспортировать товар из Москвы непосредственно в Омск. Учитывая все условия, тариф ООО «Деловые линии» будет равен 1 900 долларов США. Следует отметить, что этот тариф предполагает оплату в оба конца.

Узнав затраты транспортировки до Москвы и от Москвы до Омска, были рассчитаны общие затраты по доставке асинхронных электродвигателей по заданному первым вариантом доставки маршруту. По результатам расчетов на одну единицу продукции будет приходиться 3,06 доллара США.

При данном способе поставки, товар доставляется до «перевалочного пункта», после чего товар может быть доставлен покупателям. Причем, это могут быть как сами покупатели, так и непосредственно омские фирмы по грузоперевозке.

Протяженность выделенного маршрута составляет приблизительно: 650+2700=3350 километров. При этом, приблизительное время, в течение которого груз будет в пути, составляет 72 часов.

Очевидными «узкими местами» данного способа доставки выступают: высокая стоимость, привлечение большого количества посредников (в случае расположения потребителя

не в Омске) и, как результат, малая связь с покупателями. В связи с этим, является целесообразным изучение других, альтернативных путей доставки электродвигателей сибирским покупателям.

Одним из таких вариантов является доставка автомобильным транспортом электродвигателей на прямую: из Республики Беларусь - Полоцк в Омск. Данная схема поставки предполагает использование услуг только одной транспортной компании. В данном случае, пунктом отправления будет являться город Полоцк (город, в котором располагается СООО «Завод НОДВИГ»), а пунктом назначения город Омск. При оформлении фактических заказов и последующем расчете транспортных расходов может быть выбран и другой населенный пункт, т.е. город, в котором будет располагаться конкретный покупатель. Исходные данные представлены в таблице 2

Таблица 2 – Исходные транспортные и количественные условия, километраж.

Наименование	Числовой показатель
Предполагаемый размер одной партии электродвигателей	700 шт.
Общая масса партии груза	5,14 тонны
Объем поставляемой партии	12 м ³
Оплата за проведение погрузочно-разгрузочных работ	100 долларов США
Тариф ИООО «ДПД Бел» на имеющиеся условия	2 060 долларов США
Протяженность всего пути	3 350км.

Источник: собственная разработка

Приступая к анализу этого приема поставки груза, следует начать с общей характеристики: протяженность пути приблизительно составляет 3 350 километров. Время, за которое груз будет доставлен в Омск, предположительно составляет 80 часов пути. При проведении расчетов будем пользоваться установленными выше характеристиками груза. Для выполнения заданного условия, рассматривались только белорусские транспортные компании, т.к. использование российских посредников предполагает дополнительные расходы на дорогу до города Полоцка. Среди белорусских транспортных организаций была выбрана транспортная компания ИООО «ДПД Бел». Учитывая габариты груза, вес и направление доставки, общая стоимость доставки груза будет равна 2 060 долларов США. Расчет произведен на основании тарифной сетки, представленной на сайте организации. Учитывая все факторы, транспортная компания намеревается доставить груз от Полоцка до Омска за 8-10 дней. Кроме этого следует учитывать дополнительную плату за проведение погрузочно-разгрузочных работ - 100 долларов США.

Доставка двигателей вторым способом предполагает затраты на одну единицу продукции в размере 3,08 доллара США.

Полученный результат позволяет судить о высокой эффективности применяемого метода доставки продукции. Следует отметить, что применение метода поставки с использованием одного посредника позволяет преодолеть недостатки поставок с использованием нескольких посредников. В частности, продукция доставляется от производителя непосредственно покупателям, без повторных погрузочно-разгрузочных работ, выполнение которых было актуально в первом случае. Нельзя оставить без внимания тот факт, что доставка продукции через одного посредника решает проблему отношений между производителем и покупателем, т.е. это способствует укреплению хозяйственных связей между контрагентами. Отмеченное обстоятельство особенно значимо для первого этапа освоения СООО «Завод НОДВИГ» сибирского рынка электродвигателей. Периода, когда установление крепких и стабильных связей с покупателями формирует базу для долгосрочных партнерских отношений на новом рынке. Несмотря на значительные достоинства рассматриваемого приема поставки, есть и недостатки. Относительно первого метода, удорожание на одну единицу продукции в 0,02 доллара, не является критичным. Недостатком способа доставки можно назвать то, что возникает очевидная зависимость от одного поставщика, что в экстремальных условиях может создать проблемы для выполнения условий договора и поставки продукции в оговоренный срок.

После рассмотрения двух вариантов доставки груза с использованием автомобильного транспорта, целесообразно изучить вариант поставки товара железнодорожным транспортом. Этот вариант вызывает особый интерес в силу того, что является самым экономичным и безопасным решением из рассматриваемых. Кроме этого, существует возможность организации прямой поставки груза из Республики Беларусь в Омск. Начать следует с того, что характер груза определяет способ перевозки: вагон или контейнер. В нашем случае будут перевозиться электродвигатели, масса которых составляет 5,14 тонны. Как уже отмечалось ранее, они будут упакованы в картонные коробки. Учитывая малый вес и габариты груза, оптимальным вариантом для перевозки будет использование стандартного 20-и футового контейнера. К достоинствам этого способа перевозки следует отнести: универсальность; высокую сохранность груза; экономичность. Для доставки груза будут использоваться услуги международного логистического холдинга AsstrA Associated Traffic AG, представительство которого находится в городе Минске. Погрузка будет осуществляться на городской товарной станции Колядичи. Весь комплекс погрузочных работ будет осуществляться согласно установленным на станции тарифам. Исходные данные представлены в таблице 3

Таблица 3 – Исходные транспортные и количественные условия, километраж.

Наименование	Числовой показатель
Предполагаемый размер одной партии электродвигателей	700 шт.
Общая масса партии груза	5,14 тонны
Объем поставляемой партии	12 м ³
Тариф «AsstrA Associated Traffic AG» за погрузку 1кг.	280 бел.руб.
Тариф «AsstrA Associated Traffic AG» за доставку	2 500 долларов США
Протяженность всего пути	3 350км.

Источник: собственная разработка

Исходя из необходимых расчетов, доставка двигателей третьим способом предполагает затраты в 3,8 доллара США на единицу поставляемой продукции.

Но, несмотря на все достоинства, доставка асинхронных электродвигателей при помощи этого способа является самой медленной. Путь от станции отправления до станции назначения составляет от 20 до 25 дней. Сравнительная характеристика рассматриваемых приемов доставки груза в город Омск приведена в таблице 4. Для простоты и удобства оценки рассматриваемых вариантов используем трехбалльную систему.

Таблица 4 - Приемы доставки продукции ООО «Завод НОДВИГ» покупателям в г.Омск.

Показатель	Схемы доставки продукции		
	Способ I (автотранспорт/ несколько посредников)	Способ II (автотранспорт/ один посредник)	Способ III (железнодорожный транспорт/один посредник)
Тариф	3	2	1
Срок доставки	2	3	1
Простота выполнения доставки	3	1	2
Сохранность	1	2	3
Трудности организации	1	2	3
Зависимость от внешней среды	1	2	3
Связь с покупателями	1	3	2
Итого	12	15	15

Источник: собственная разработка

Проведенный выше анализ позволил определить оптимальный способ построения схемы поставки продукции ООО «Завод НОДВИГ» в город Омск. Таким способом является автомобильные поставки груза, причем, речь идет о прямых поставках с использованием услуг только одного посредника. Не смотря на то, что при использовании трехбалльной системы оценки второй и третий способы набрали одинаковое количество баллов, были учтены тарифы в денежном выражении, в железнодорожных перевозках они выше.

Второй, по значимости, схемой доставки является схема, предусматривающая доставку груза железнодорожным транспортом. Как и в предыдущем случае, поставки будут производиться через одну транспортную компанию.

Наименее эффективным приемом доставки является транспортировка груза автомобильным транспортом при помощи нескольких посредников. Для получения более полного представления о сложившейся ситуации, проведем подробный анализ схем доставки товара в Омск.

Вывод. На первом этапе освоения рынка следует выбирать каналы поставки, при которых обеспечивалась бы предельно максимальная связь с заказчиками. Это является «фундаментом» для формирования имиджа организации на новом рынке, продвижения продукции и бренда, возбуждения интереса потенциальных покупателей. Связь с покупателями является значимым показателем, на который следует обращать внимание. Особенно это касается ситуации проникновения на принципиально новый рынок, когда борьба за каждого нового потребителя имеет принципиальное значение.

Учитывая это, отделу маркетинга ООО «Завод НОДВИГ» необходимо заблаговременно определить наиболее подходящую схему поставки продукции в Сибирь и Зауралье. Опираясь на результаты проведенного выше анализа, можно выделить наиболее предпочтительные варианты поставки продукции: поставка автомобильным транспортом и поставка железнодорожным транспортом. Следует подчеркнуть, что оба эти варианта предполагают поставку продукции с минимальным количеством организаций-посредников, что позволяет установить устойчивую связь с покупателями. Но выбирая конкретный вариант, предпочтение следует отдать доставке автомобильным транспортом. За это решение выступает скорость поставки продукции в город Омск. Покупателями всегда ценилась, и ценятся оперативность и ответственность за выполнение условий контракта. Поэтому, несмотря на все недостатки, на этапе вхождения на сибирский рынок электродвигателей, следует отдавать предпочтение поставке продукции автомобильным транспортом по схеме: «от двери до двери». Тем не менее, поставка продукции с использованием железнодорожного транспорта не теряет своей актуальности. Проблема медленной поставки решается, только в случае, если отделом маркетинга будет проводиться активная работа по планированию производства продукции. Возможно заключение сделок на товарной бирже, но при заключении таких сделок работникам отдела маркетинга следует быть избирательными, т.к. организация рискует произвести и поставить «ненужную продукцию». Для недопущения описанной ситуации, ненадежным или новым покупателям продукция, как и прежде, будет поставляться автомобилями. Но, учитывая географическое положение Сибири, отделу маркетинга ООО «Завод НОДВИГ» следует стремиться к формированию перечня только надежных покупателей, количество и качество которых позволило бы отечественной организации устойчиво позиционироваться на сибирском и зауральском рынке асинхронных электродвигателей.

Литература

1. Голубин Е.В. Дистрибуция. Формирование и оптимизация каналов сбыта – М.: Вершина, 2011. 136 с.
2. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В. И. Беляев. – М. : КНОРУС, 2012. – 672 с.