

## ЛОГИСТИКА

УДК 658.152

### РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРУП «БОРИСОВСКИЙ ХРУСТАЛЬНЫЙ ЗАВОД ИМ. ДЗЕРЖИНСКОГО»

**И.Я. ЛЯХОВА**

*(Представлено: канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ)*

*Представлен алгоритм построения системы распределения продукции ПРУП «Борисовский хрустальный завод им. Дзержинского» с учетом специфики производимой продукции, принципов, целей и задач коммерческой логистики, а также приведена прогнозная модель сбыта с ориентацией распределения медицинского стекла на российский и казахстанский рынки.*

Проблема выбора наиболее рациональных путей построения распределения готовой продукции на данном этапе развития логистики в Республике Беларусь до сих пор является одной из самых важных. Это связано с тем, что любое предприятие работает на получение прибыли, а верно выстроенная система распределения продукции способна сэкономить организации ощутимую долю финансовых ресурсов, тем самым, помогая снизить себестоимость, и, как следствие, отпускную цену, что откроет неограниченные возможности для привлечения новых клиентов (акции, распродажи, скидки). А, как известно, чем больше клиентов, тем больше продажи, и, соответственно, прибыль.

Существует масса теории по логистике, распределению и коммерции, главным синтезом чего является коммерческая логистика. Любую теорию можно расширять и перестраивать под климат определенной организации, что, при правильном обосновании повлечет за собой улучшение работы логистики в целом на предприятии. Для разработки примера стратегии распределения готовой продукции нами было выбрано предприятие «Борисовский хрустальный завод им. Дзержинского» и применены методологические аспекты коммерческой логистики, которые ранее нами были изучены и выявлены.

На предприятии «Борисовский хрустальный завод» логистика представлена совокупностью всех структурных подразделений, которые подчиняются антикризисному управляющему. Организационная структура управления логистикой данной организации есть организационная структура управления организацией, поскольку логистика охватывает все подразделения и все бизнес-процессы на предприятии. Основной целью предприятия является увеличение прибыли, что осуществимо при оптимизации логистических издержек, путем развития логистики на предприятии (в частности, распределительной). Кроме того, предприятие мало экспортирует, в то время как занимается производством не только хрусталя, но и медицинского стекла, что в настоящее время является востребованным на рынке медицины.

Для совершенствования работы логистической системы предприятия нами был предложен алгоритм построения системы распределения продукции, который может применяться не только для выбранной нами организации, но и для любого другого предприятия.

Так, предложенный нами алгоритм включает в себя следующие шаги:

1. Выделяем направления расширения сбыта;
2. Изучаем существующие рынки сбыта;
3. Определяем потенциальных покупателей;
4. Выявляем потребность у этих покупателей в продукте исследуемой организации и, исходя из запросов, корректировать конечный продукт;
5. Условно разбиваем рынки сбыта на зоны;
6. Определяем количество звеньев системы каналов распределения;
7. Выявляем собственную потребность в посредниках: их тип и количество каждого типа в системе распределения;
8. Подбираем соответствующих посредников-партнеров;
9. Распределяем функции по всем посредникам;
10. Интегрируем всех участников системы распределения путем внедрения программных продуктов, направленных на упрощение документооборота и ускорение обмена информацией;
11. Контроль и координация работы всей системы в режиме реального времени, что позволяет решать возникающие проблемы незамедлительно.

Далее, в соответствии с приведенным нами алгоритмом, окончательно определившись с направлением расширения сбыта медицинского стекла, нами были изучены существующие рынки сбыта ближнего зарубежья и определены потенциальные покупатели. Так, было принято решение строить систему распределения на рынки Российской Федерации и Республики Казахстан, поскольку с данными странами упрощен таможенный режим.

Выделив по шесть потенциальных покупателей медицинского стекла в каждой стране, нами были сгруппированы эти покупатели по городам, после чего мы произвели разделение этих городов на сектора:

- 1) сектор «северный»: Санкт-Петербург, Мурманск;
- 2) сектор «центральный»: Москва, н.п. Хвостовичи, Уральск;
- 3) сектор «южный»: Бийск, Бердск, Караганда, Алматы, Шымкент.

Для наглядности, эти же сектора были представлены на рисунке 1.

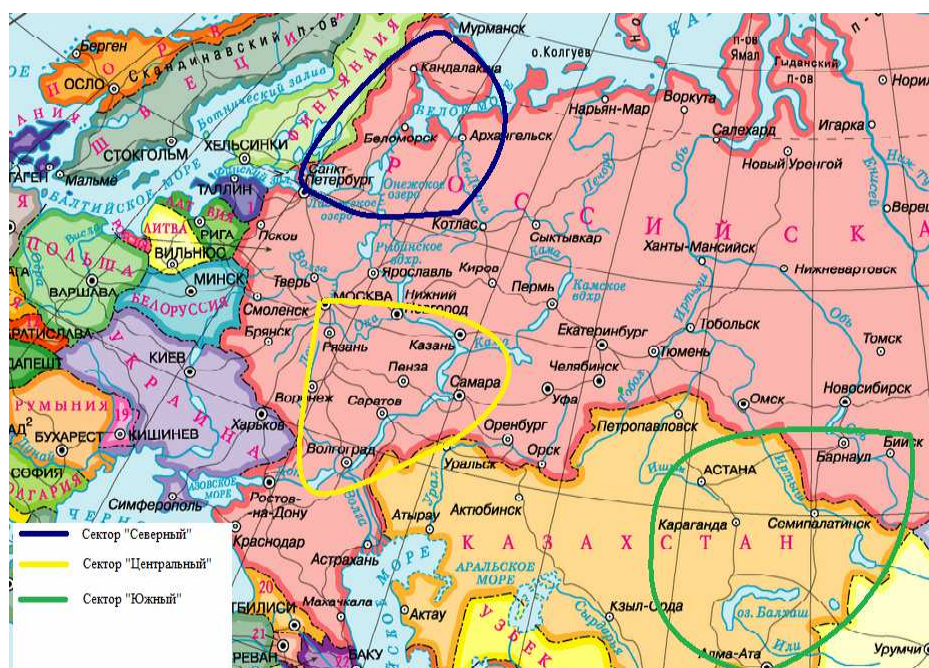


Рис. 1. Сектора распределения продукции ПРУП «Борисовский хрустальный завод» на территории Российской Федерации и Республики Казахстан

*Примечание: собственная разработка автора.*

Такое разделение потребителей на сектора позволит контролировать распределение продукции по регионам, концентрируя в центре каждого сектора общую партию готовой продукции и затем, в соответствии с запросами потребителей в секторах, распределять из каждого центра по своему сектору.

Для этих целей нами были выявлены и проанализированы логистические посредники в России и Казахстане, после чего пришли к выводу, что наиболее оптимальным посредником является международная логистическая компания «GEFCO», которая представлена как в России, так и в Казахстане, а также входит в пятнадцать лучших логистических компаний мира. Более того, данная компания представлена, в том числе и в г. Санкт-Петербург, г. Москва, г. Алматы и оказывает полный комплекс логистических услуг. Поэтому, данные города с представительствами компании «GEFCO» были названы «координирующими центрами».

Таким образом, в секторе «Северный» распределение будет осуществлять представительство «GEFCO», находящееся в г. Санкт-Петербург, в секторе «Центральный» – представительство в г. Москва, а в секторе «Южный» – г. Алматы (Алма-Ата). Так же следует отметить, что поставки напрямую будут происходить до Московского филиала, причем по ж/д, что так же было выявлено на основании проведенных анализов и расчетов, затем из Москвы по другим секторам и внутри секторов будет осуществлять распределение готовой продукции выбранный нами посредник. Схематическое распределение представлено на рисунке 2.

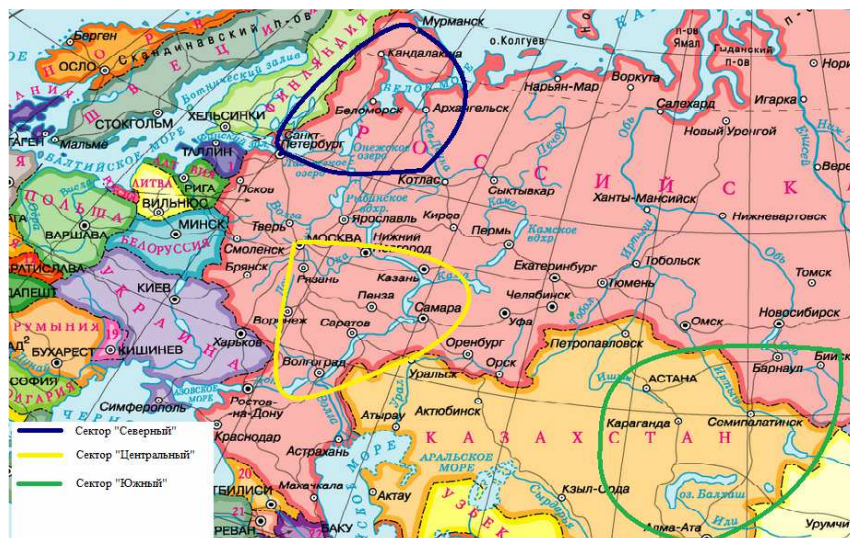


Рис. 2. Схема распределения продукции ПРУП «Борисовский хрустальный завод» по секторам в РФ и РК

*Примечание: собственная разработка автора.*

Кроме того, для упрощения документооборота и взаимодействия между участниками выстраиваемой системы распределения, для ПРУП «Борисовский хрустальный завод» было рекомендовано установить программу «1С: Документооборот 8. КОРП».

Для оценки целесообразности внедрения предложенных мероприятий, были произведены расчеты будущих годовых прибылей, которые показали, что: годовая прибыль от реализации продукции по предложенной модели сбыта составит 40 409 109 892,56 белорусских рублей, и от внедрения программного продукта «1С: Документооборот 8. КОРП» годовая прибыль составит 65 600 000 белорусских рублей.

Таким образом, полученные данные показывают эффективность предложенных мероприятий.