

УДК658.8

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ
ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ
IMPROVEMENT OF THE COMPANY'S PRODUCT DISTRIBUTION
PROCESS

Дикалова К.А.

Научный руководитель – Бородич Т.А.

МОУВО «Белорусско-Российский университет»,

г. Могилёв, Беларусь

ksenia.dikalova@gmail.com

K. Dikalova

Supervisor – T. Borodich

IEIHE «Belarusian–Russian University», Mogilev, Belarus

Аннотация. Статья посвящена изучению и совершенствованию процесса распределения производственного предприятия. На примере ОАО «МАЗ» рассматривается возможность для осуществления мероприятия по совершенствованию каналов распределения готовой продукции.

Abstract. The article is devoted to the study and improvement of the distribution process of an industrial enterprise. On the example JSC «MAZ», the possibility of implementing measures to improve the distribution channels of finished products is considered.

Ключевые слова: распределение продукции, рынки сбыта, сбыт продукции, реализация продукции.

Key words: distribution of products, sale markets, sale of products, realization of products.

Введение.

ОАО «Минский автомобильный завод» является одним из крупнейших в Европе производителем коммерческих автомобилей.

На протяжении 2018-2019 годов наблюдается рост количества реализованной продукции и объема продаж по всем регионам сбыта ОАО «МАЗ». Наибольшее количество продукции МАЗ было реализовано в Россию (6 502 шт. в 2019 г. и 4 850 шт. в 2018 г.), меньше всего продукции реализовалось в страны Дальнего зарубежья (386 шт. в 2019 г. и 253 шт. в 2018 г.). На основании проведенного анализа, для

совершенствования процесса распределения, предлагается мероприятие по совершенствованию каналов распределения готовой продукции ОАО «МАЗ».

Основная часть.

На территории Республики Беларусь продукция ОАО «МАЗ» реализуется конечному потребителю напрямую без посредников, а реализация продукции на экспортные рынки осуществляется с использованием товаропроводящей сети, развитие и совершенствование которой, является необходимым условием дальнейшего наращивания объемов реализации продукции и обеспечения ее качественного сервисного обслуживания.

Предпочтительным направлением работ по продвижению продукции на рынки стран СНГ было бы привлечение субъектов хозяйствования этих стран в качестве дилеров на договорной основе. В отдельных, наиболее крупных регионах возможно образование совместной организации.

ОАО «МАЗ» использует многоуровневую систему распределения продукции, в которой задействованы как одноуровневые каналы сбыта (Производитель – Дилер; Производитель – Дистрибьютор) так и двухуровневые каналы сбыта (Производитель – Дистрибьютор – Дилер).

Для расширения рынков сбыта ОАО «МАЗ» предлагается создать совместную с «VulovicTransport» организацию по сборке автомобилей МАЗ в Сербии, с выходом до 150 единиц в год при односменном режиме работы. Создание совместного производства на территории Сербии устранил недополучение прибыли, в связи с отказом от посредников в канале распределения. Таким образом, существенно снизятся транспортные издержки, тем самым снижая стоимость готовой продукции.

План-график реализации предлагаемого мероприятия по этапам выглядит следующим образом:

1. Планирование:

1.1. Уведомление сотрудников организации о решении создания совместного предприятия по сборке автомобилей МАЗ в Сербии. (4 дня)
Ответственный – Генеральный директор.

1.2. Выбор рабочей группы, ответственной за проект (1 месяц).
Ответственный – Генеральный директор.

1.3. Согласование и подписание положения об отделе;

Формирование организационной структуры управления организацией (1 месяц). Ответственные – Генеральный директор; ведущий логистик; начальники отделов.

2. Организация:

2.1. Анализ системы новой организацией в целом и оценка его отдельных элементов системы (2 месяца). Ответственный – ведущий логистик.

2.2. Формирование штатного расписания, регламентов взаимодействия между собой всех подразделений, должностных инструкций.(1 месяц) Ответственный – рабочая группа.

3. Внедрение:

3.1. Подбор персонала в новую организацию (1 месяц). Ответственные – Генеральный директор; служба персонала

3.2. Ознакомление персонала с технологией работы организации, должностными обязанностями, обучение (2 месяца). Ответственные – руководитель службы логистики; начальник склада.

3.3. Оценка готовности запуска организации, корректировка (20 рабочих дней). Ответственные – Генеральный директор; руководитель службы логистики; начальники отделов.

4. Контроль:

4.1. Запуск организации (1 день). Ответственный – назначенный директор.

4.2. Оценка работы (ежедневно). Ответственные – Генеральный директор; руководитель службы логистики; начальник склада.

Таким образом, согласно данным плана–графика общий срок от начала планирования до полного запуска составит 8 месяцев и 25 дней.

Для обеспечения нормального функционирования совместной организации, необходимо понести расходы в размере 48 200 евро, в том числе: обучение персонала – 5 500 евро, обустройство организации – 18 200 евро, модернизация производства организации «VulovicTransport» – 25 000 евро. Финансирование потребности в средствах планируется за счет привлечения беспроцентного займа у компании «Vulovictransport», а также предоставление отсрочки платежа Минским автомобильным заводом за отгружаемые машинокомплекты.

Планируемый объем реализации продукции в совместном предприятии на 2021 г. и планируемые затраты на закупку комплектующих для автотехники МАЗ представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Планируемые затраты на закупку комплектующих для автотехники

Модель	Объем выпуска в год, шт.	Стоимость силового агрегата и коробки передач, евро	Стоимость машинокомплекта, евро	Общая стоимость комплектующих, евро
МАЗ 203 (CNG)	114	29 580	99 600	129 180
МАЗ 203 (дизель)	17	24 560	66 300	90 860
МАЗ-5340 (дизель)	7	20 840	25 600	46 440
МАЗ-6501 (дизель)	6	25 070	35 000	60 070
МАЗ-6516 (дизель)	6	25 690	42 000	67 690
Итого				16 443 700

Ежемесячные расходы предлагаемого мероприятия составят 17 011 430 евро. Планируемый объем прибыли от реализации продукции МАЗ за 2021 год составит 907 634 евро.

Заключение.

Для обеспечения бесперебойной работы совместной организации необходимо приобрести машинокомплекты для производства пассажирской и грузовой техники МАЗ, которые будут закупаться у ОАО «МАЗ». Силовой агрегат, коробка передач и другие комплектующие, производимые в Европейском союзе – у поставщиков из Европейского союза. Расчеты показывают, что предложенное мероприятие принесет предприятию прибыль в размере 907 634 евро и окупится за 0,05 лет, а значит данное мероприятие экономически целесообразно.

Литература

1. Аникин, Б. А. Коммерческая логистика: учебник / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин. – М.: Из-во «Проспект», ТД «Велби», 2005. – 432 с.
2. Костоглодов, Д. Д. Распределительная логистика / Д. Д. Костоглодов, Л. М. Харисова. – Ростов-н/Д.: Экспертное бюро, 1997. – 127 с.
3. Баркан, Д. И. Управление продажами: учебник / Д. И. Баркан. – СПб.: Изд. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2007. – 908 с.
4. Аникин, Б. А. Коммерческая логистика: учебник / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин. – М.: Из-во «Проспект», ТД «Велби», 2005. – 432 с.
5. Болт, Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г. Дж. Болт; пер. с англ. – М.: Экономика, 1998. – 233 с.

Представлено 05.11.2020