

© БГЭУ

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КАНАЛОВ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л. И. ПЕЦЕВИЧ

Processes of manufactures and consumption of production are separable from each other, both in time, and in space. Before to form channels of distribution of production and to define their length, necessary to study the basic tendencies of development of the channels, existing on the market

Ключевы слова: канал, затраты, формирование, минимизация издержек, прибыль

Процессы производства и потребления продукции отделимы друг от друга, как во времени, так и в пространстве. Произведенный товар должен быть доставлен в заданное место, в установленное время и необходимом количестве, что в полной мере отвечает интересам производителя товара. При этом производитель должен выполнять ряд многообразных функций и задач. Постоянная реализация взаимосвязанной системы целей, функций и задач, в результате которой обеспечивается продажа выпущенного производителем товара и его перемещение до конечного потребителя – это и есть распределение товара как функция маркетинга.

Прежде чем формировать каналы распределения продукции и определять их длину, необходимо изучить основные тенденции развития каналов, существующие на рынке. Это позволит грамотно определить участников каналов, их обязанности и количество. Также необходимо отметить, что процессы изменения торговых каналов и развития, торговых марок – очень взаимосвязаны и определяют один другого в значительной степени.

При выборе, каналов сбыта для своего товара ОДО «Альтрекс» учитывала следующие факторы: рынок, затраты на канал, товар, потенциальную прибыль, структуру канала, жизненный цикл товара, внерыночные факторы.

При изучении рынка компания ОДО «Альтрекс» недостаточно учла круг потенциальных потребителей, имеющих возможность приобрести данный ассортимент товаров. Принимая во внимание специфику продукции и поведение покупателей на рынке Республики Беларусь компания ОДО «Альтрекс» прибегла к обычным каналам, а именно типовым супермаркетам и обыкновенным магазинам.

Анализируя затраты на канал, было принято решение о формировании самых коротких каналов. Таким образом, на предприятии ОДО «Альтрекс» сбыт продукции осуществляется через каналы двух типов: без посредника и с одним посредником. Данные каналы сбыта обходятся компании дороже, чем бы обходились длинные каналы (с большим количеством посредников) - кроме повышенных расходов на содержание торгового персонала, ОДО «Альтрекс» несет расходы на перевозку и складирование. Однако данные затраты компенсируются следующими преимуществами: более широкий охват рынка, прибыль, несмотря на затраты, компенсируется отсутствием посредников, близость к конечному потребителю (преимущество при прогнозировании и учете потребностей).

Работа с магазинами на ОДО «Альтрекс» включает в себя следующие стадии: подготовительная, оформление договорных отношений, получение заказа, оформление заказа, доставка товара, контроль над реализацией, контроль над оплатой заказа, заключительная.

Основными направлениями в деятельности компании ОДО «Альтрекс» на взгляд автора должны стать:

- совершенствование практики выбора как розничных, так и оптовых клиентов;
- увеличение ширины каналов сбыта при продаже продукции в регионы Республики Беларусь;
- оценка эффективности работы системы сбыта продукции в целом по предприятию на основе анализа затрат и поиска путей к их снижению;
- внедрение комплексной системы работы оценки предприятия на основе финансовых показателей и показателей удовлетворения потребностей клиентов.

© БГЭУ

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАЩЕНИЯ, ПУТИ ЭКОНОМИИ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ УП «КШП ОКТЯБРЬСКОГО РАЙОНА г.МИНСКА»

Ю. Г. ПОТЕЙЧУК, И. В. ПРЫГУН

The goal of the work is the exposure of ways, opportunities and reserves of a cut in expenditures and elaboration the measures of their realization. There was carried out the analysis of production and distribution costs of UE «KSN Ochyabrskiy district» during the work and the influence of major factors on their size was studied, the supplies by the costs reduction were elaborated. The elements of scientific novelty of the turned out results are the tendencies of cutting the effectiveness of using expenditures in organization of school nutrition, the prognosis of costs in the first quarter of 2005 was calculated

Ключевые слова: издержки, уровень, анализ, товарооборот

Каждое предприятие ставит своей целью максимизировать прибыль. Для получения наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономии ресурсов предприятие решает вопросы снижения расходов.

Торгово-производственное коммунальное унитарное предприятие «Комбинат школьного питания Октябрьского района» работает прибыльно. В 2004 г. уровень рентабельности составил 1,3 %. Но за 2004 г. общий товарооборот вырос в 1,12 раза, розничный – в 1,12, оптовый – в 1,05, товарооборот