

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ ОАО «ГОМЕЛЬСТЕКЛО» НА РЫНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ю. А. Старотиторова

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель А. Ю. Бердин

Собственные официальные представительства в регионах (как на территории Республики Беларусь, так и других стран), через которые происходит реализация продукции, являются основной формой построения торговых сетей во всем мире и признана всеми странами и ведущими мировыми производителями. Потребители должны иметь возможность приобретать необходимую им продукцию в своем регионе и при этом иметь возможность напрямую сотрудничать с предприятием-производителем.

Наличие представительств позволяет ОАО «Гомельстекло» более детально и четко контролировать рынок, поступление средств на предприятие, оптимизировать сбытовую деятельность, укрупнить товаропроводящую сеть, а также развивать инфраструктуру, которая обеспечивает комплексность приобретения продукции, оперативность отгрузки.

Рынок Российской Федерации является наиболее перспективным для ОАО «Гомельстекло» по следующим основным причинам:

- большая емкость рынка, высокие темпы роста;
- известность марки ОАО «Гомельстекло» на данном рынке;
- высокий уровень цен на рынке;
- географическая близость основных регионов;
- отсутствие таможенных барьеров;
- отсутствие культурных различий.

В 2011 г. объем реализации полированного стекла на рынок Российской Федерации составил 6,3 млн м², что составляет 30–35 % от всего объема экспорта ОАО «Гомельстекло».

В связи с возрастающей конкуренцией в строительном комплексе Российской Федерации предприятиям необходимо обеспечить себе запас конкурентоспособности в будущих периодах. Особое значение в данном контексте приобретает полнота удовлетворения конечных потребителей, которая зависит не только от наличия производства конкретного товара, но и от методов и форм распределения продукции. Так на формирование портфеля заказов сегодняшнего покупателя влияют следующие значимые факторы:

– оперативность доставки продукции на строительный объект либо к месту потребления и переработки материала;

– наличие широкого ассортимента товаров, так как клиенту важно сформировать комплексный заказ;

– возможность оперативного решения коммерческих и финансовых проблем непосредственно на месте.

Таким образом, все вышеизложенные факторы однозначно обуславливают необходимость наличия у ОАО «Гомельстекло» на территории Российской Федерации не только торговых домов, имеющих юридический адрес и офисное помещение, но и универсальных складских комплексов, которые обеспечат принципиально новый уровень торговли и обеспечения удовлетворенности потребителей. ОАО «Гомельстекло» от строительства специализированного складского комплекса будет иметь следующие выгоды:

– появится возможность создания буферного запаса листового полированного стекла на территории Российской Федерации. Потребитель будет иметь возможность в любое время приобрести со склада весь ассортиментный перечень стекла. За счет этого обеспечивается комплексность покупки и привлекаются дополнительные клиенты, а главное удерживаются прежние, так как в условиях современной конкурентоспособности основной задачей является именно удержание лояльных клиентов, которые и формируют до 90 % валовой прибыли. Также за счет оперативности и постоянного наличия различного номинала стекла в продаже можно предлагать его по более высокой цене;

– ОАО «Гомельстекло» получит возможность выгружать излишки готовой продукции на склад торгового дома. Это позволит экономить складские помещения непосредственно на заводе, а также сократить издержки на содержание помещений и обслуживающего персонала;

– после активизации спроса на листовое стекло предприятию не нужно будет форсировать отгрузку продукции, так как помимо ежесуточной нормы необходимо будет отгружать дополнительные вагоны в адрес товаропроводящей сети со склада.

Таким образом, предприятию предлагается построить торговый дом в городе Брянске Российской Федерации, который будет включать в себя специализированный склад площадью 3000 м² и вместимостью 300 тыс. м² листового стекла, что будет оптимальным и с точки зрения емкости рынка данного региона, и с точки зрения финансовых затрат.

Целесообразность строительства специализированного складского комплекса именно в Брянске, а не в другом городе России, обусловлена следующими факторами:

– по объемам потребления продукции листового полированного стекла г. Брянск и Брянская область занимает третье место после Москвы и Санкт-Петербурга, где уже существуют торговые дома. Данный факт обусловлен тем, что в данном регионе сосредоточено большое количество производителей стеклопакетов, которые активно потребляются;

– данный регион, по сравнению с другими регионами Российской Федерации, располагается на относительно небольшом расстоянии от Гомельской области, что приведет к снижению транспортных издержек.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать однозначный вывод о том, что предложение по строительству складского комплекса именно в Брянске является целесообразным.

В качестве генерального подрядчика предлагается использовать организацию ООО «Стройка». Данная строительная организация имеет большой опыт в возведе-

нии специализированных строительных объектов, располагает квалифицированным персоналом, необходимой строительной техникой, имеет возможность внесения оперативных изменений в проектную документацию. Закупкой всех необходимых строительных материалов будет заниматься также ООО «Стройка».

В настоящее время ОАО «Гомельстекло» реализует стекло на территорию Российской Федерации через два торговых дома, находящихся в Москве и Санкт-Петербурге. После строительства торгового дома в Брянске в 2014 г. планируется также реализовывать дополнительные объемы стекла через Брянский торговый дом.

Для определения экономической эффективности данного мероприятия необходимо определить инвестиции, которые необходимо вложить ОАО «Гомельстекло» для строительства данного специализированного комплекса для хранения продукции листового полированного стекла. Инвестиции будут включать в себя:

- приобретение погрузочно-разгрузочных механизмов (автомобильные погрузчики, грузовые автомобили, кран-балки, козловой кран и т. д.);
- капитальные затраты (затраты на долгосрочную аренду земельного участка, приобретение строительных материалов, аренда строительной техники и т. д.);
- затраты на оформление (регистрационный сбор, юридическое оформление, прохождение комиссий и т. д.);
- кадровые затраты (заработная плата начальника склада, заработная плата грузчика, заработная плата кладовщика, заработная плата бухгалтера и т. д.).

При проведении соответствующих расчетов было установлено, что совокупные инвестиции на проектирование, согласование, строительство, ввод в эксплуатацию специализированного складского комплекса в Брянске составят 4,5 млн р. РФ. Размер прибыли ОАО «Гомельстекло» после строительства данного специализированного комплекса в Брянске ежегодно будет составлять 2,1 млн р. РФ. Также данное мероприятие имеет срок окупаемости, равный 3,6 лет.

Строительство специализированного складского комплекса в Брянске позволит ОАО «Гомельстекло» получить дополнительную прибыль и обеспечить себе солидный корпоративный имидж социально-ответственного и современного предприятия.

Литература

1. Глубокий, С. Товаропроводящая сеть предприятия. Эффективные решения по организации, маркетингу и менеджменту : учебник / С. Глубокий. – Минск : Изд-во Гревцова, 2008. – 350 с.
2. Товаропроводящая сеть – основа создания логистической системы / М. В. Городко // Проблемы управления. – 2011. – № 4. – С. 108–111.
3. Теоретические аспекты развития ТПС / О. Овечкина // Товаропроводящая сеть Респ. Беларусь. – 2009. – № 1. – С. 22–26.