УДК 658.8.011.1
ГРНТИ06.81.55
ВАК5.2.3

Дистрибьюторская деятельность в современных рыночных условиях

Артемий Александрович Казберович^{1*}, Игорь Анатольевич Кулаков²

Брестский государственный технический университет, Брест, Республика Беларусь

¹*04.07.15.2006.dadin.11@gmail.com

Для того, чтобы промышленное предприятие стабильно получало прибыль, недостаточно просто произвести продукцию и определить отпускную цену. Необходимо наладить систему, по которой готовые товары смогут бесперебойно доставляться в розничные сети конечному потребителю с минимальными затратами. Дистрибуция представляет собой логистическую деятельность, направленную на обеспечение эффективной интеграции производителя и потребителя через посредников, которыми могут быть дистрибьюторы и дилеры [4].

Дистрибьютор — это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, который осуществляет реализацию товаров определенной фирмы на ограниченной территории, закупая продукцию оптом у предприятия - производителя для последующего сбыта этой продукции участникам рынка. Дистрибьюторы самостоятельно осуществляют предпринимательскую деятельность, оценивают и анализируют закрепленный за ними рынок, а также несут полную ответственность за принятие решений.

Дилер — это участник рыночных отношений, который выполняет роль посредника между производителем и потребителем путем приобретения продукции у дистрибьютора или промышленной фирмы. Дилеры являются ключевым звеном в системе товародвижения, данные предприниматели взаимодействуют с покупателями вместо производителей. Дилер официально представляет фирму в закрепленном за ним регионе и получает обратную связь [1].

Главное отличие дистрибьютора от дилера заключается в том, что, как правило, дистрибутор покупает продукцию и имеет на нее право собственности, в то время как дилер действует как посредник, связующее звено. Помимо основных логистических функций, дилеры и дистрибьюторы часто обеспечивают продвижение товаров, хранение и доставку, тем самым освобождая от этих издержек фирму - производителя [2].

Механизм дистрибуции включает многие аспекты, связанные с хранением и движением товаров, такие как транспортировка товаров к посредникам и от посредников, строительство или аренда складов, повышение эффективности процессов путем цифровизации, налаживание работы ERP-системы, создание баз данных продукции, организация связи между всеми участниками товародвижения и так далее [5].

Примером эффективного применения дистрибуции в Республике Беларусь является один из крупнейших вертикально интегрированных холдингов – SANTA (Санта), объединяющий крупные предприятия пищевой промышленности, мировых экспортеров молочной и рыбной продукции ОАО «Савушкин Продукт» и ООО «Санта Бремор», а также флагман гостинично-ресторанного бизнеса «Санта Рест». Организация обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности благодаря налаженной системе дистрибуторов, основными из которых являются ООО «Санта Импэкс» - крупнейший импортер питания в Беларуси, ООО «Савушкин продукт» -

представительство предприятия в Российской Федерации и множество других профессиональных дистрибьюторов [3].

Для любого бренда наличие налаженной дистрибуции является эффективным средством расширения рынков сбыта, повышения конкурентоспособности продукции, увеличения прибыльности производства, снижения затрат на хранение и транспортировку. Дилеры и дистрибьюторы, работающие на фирму, осуществляют значительный по масштабам спектр действий, направленных на реализацию и распространение продукции. Дистрибуция является взаимовыгодным сотрудничеством как для производителя, так и для посредника. Благодаря грамотно налаженной системе дистрибуции предприятие-производитель сможет в значительной степени уменьшить свое фокусирование на каналах сбыта и сосредоточить свои усилия на производстве высококачественной конкурентоспособной продукции.

Список источников:

1. Кто такие дистрибьюторы и дилеры, чем они занимаются и кем лучше стать [сайт]. URL: <https://www.insales.ru/blogs/university/kto-takie-distributory-i-dilery-chem-oni-zanimayutsya-i-kem-luchshe-stat>(дата обращения: 06.02.2025)– Текст: электронный.
2. Роль и значение дистрибьюторов в современной экономике [сайт]. URL: <https://zvonobot.kz/blog/distributor/> (дата обращения: 05.02.2025)– Текст: электронный.
3. САНТА. Сферы деятельности [сайт]. URL: <https://santa.by/sfery-deyatelnosti/> (дата обращения: 15.02.2025).– Текст: электронный.
4. Т. Коломак Дистрибуция [сайт]. URL: <https://www.unisender.com/ru/glossary/chto-takoe-distribuciya/#anchor-1> (дата обращения: 05.02.2025). – Текст: электронный.
5. Н. Азаренко ERP-система [сайт]. URL: <https://www.unisender.com/ru/glossary/chto-takoe-erp-sistemy/>(дата обращения: 05.02.2025). – Текст: электронный.