

**Денисенко В.Ю., доцент**  
**Корнеева И.С., соискатель**  
*Кафедра прикладной и вычислительной математики и САПР*  
*Одесская государственная академия строительства и архитектуры*

## **ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ЭТАПЕ ИНИЦИИАЦИИ ПРОЕКТА ОТКРЫТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ ТОЧКИ**

*В рамках исследования проведен анализ каналов сбыта производственного предприятия и обоснована необходимость инициации проекта по открытию розничной торговой точки.*

**Ключевые слова:** инициация, сбыт, торговая точка, проект.

**Постановка проблемы.** Для любого производственного предприятия, не зависимо от формы собственности, залогом успешного функционирования является ведение хозяйственной деятельности, направленной на получение прибыли [1]. Соблюдая принципы административной обособленности, производственно-технического единства и финансово-экономической самостоятельности, предприятие может обеспечить себе стабильную прибыль и развитие, поэтому наряду с задачами по закупке и модернизации производственного оборудования, подбору квалифицированного персонала и минимизации затрат, перед собственниками стоит проблема принятия управленческих решений по организации каналов сбыта.

Т.к. всю потребительскую аудиторию невозможно охватить, ведя только оптовую торговлю, собственнику предприятия по производству электроизмерительного оборудования необходимо рассмотреть возможность открытия розничной торговой точки (ТТ).

**Цель исследования.** Провести анализ каналов сбыта на стадии инициации проекта по открытию розничной ТТ.

**Результаты исследования.** Одним из ключевых показателей для принятия решения о начале проекта является проведение бизнес-анализа, включающего формализацию причин проекта и целей компании, которые планируется достигнуть, и подготовка обоснования [2].

Организационная схема предприятия предполагает использование одного отдела сбыта, обслуживающего все разработанные каналы. Однако, время, которое затрачивается менеджером по реализации на подготовку пакета документов для клиента, не зависит от количества приобретаемой продукции. Поэтому следует разделить набор документов, входящих в пакет по реализации, для оптового (в т.ч. мелкооптового) и розничного клиента, что достигается путем ввода розничной ТТ и снятия с отдела сбыта обязанностей по обслуживанию розничных клиентов.

Выборка в количественном соотношении по составу сделок по продаже за 2015- III квартал 2016 гг. выявила, что распределение продаж по каналам сбыта выглядит следующим образом:

- прямой (производитель-потребитель) – 21%;
- косвенный первого уровня (производитель - розничный торговец - потребитель) – 57%;
- косвенный второго уровня (производитель - оптовый торговец - розничный торговец - потребитель) – 22%.

Таким образом, основная цель проекта – выделить затраты по обслуживанию прямого канала сбыта в отдельную схему, что позволит сэкономить более 20% времени менеджера.

Целью компании, является увеличение объема времени на поиск и сопровождение оптовых клиентов, приносящих большую прибыль. Она будет достигнута в результате реализации проекта за счет оптимизации документооборота и перераспределения обязанностей в отделе сбыта. Одним из рисков от введения розничной ТТ является необходимость установки регистратора расчетных операций с контрольной лентой в электронной форме, автоматически передаваемой в налоговый орган, что может повлечь за собой дополнительные проверки дисциплины кассового обслуживания на предприятии.

Во избежание роста кадровой и финансовой нагрузки, связанной с дополнительными проверками и необходимостью формирования нового подразделения, собственник может рассмотреть вариант заключения контракта с ФООП или СПД на обслуживание розничных клиентов.

В дальнейших исследованиях предполагается подготовить полное обоснование проекта [3], в частности, рассчитать предполагаемую доходность.

### **Выводы.**

- проведен анализ каналов сбыта предприятия и выявлена необходимость их реорганизации;
- определены угрозы и возможности будущего проекта;
- выявлены способы минимизации рисков;
- определена перспектива дальнейших исследований.

### **Литература**

1. Фунтов В.Н. Управление проектами развития фирмы. Теория и практика / В.Н. Фунтов – П.: Питер, 2009. – 496 с.
2. Барская И.С. Принятие решений на этапе инициации проектов автоматизации предприятий / И.С. Барская, П.А. Тесленко, В.Ю. Денисенко // Тези доповідей XI Міжнародної конференції: Управління проектами у розвитку суспільства. – К.: КНУБА, 2014. – С. 18-19.
3. Ананьин В.И. К конкурентному преимуществу — через проекты [Текст] / В.И. Ананьин // Управление проектами и программами. —2010. — №3. — С. 12—24.