



А.Е. Щербаков

**СИСТЕМА ДИСТРИБУЦИИ  
И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КАК  
ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ  
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.  
СПЕЦИФИКА РОССИИ И СТРАН СНГ**

Методическое пособие

Новосибирск  
2020

УДК 338.5  
ББК 65.25  
Щ612

**Щербаков А.Е.**

**Щ612 «Система дистрибуции и ценообразования как основные инструменты стратегии развития бизнеса. Специфика России и стран СНГ»:** – Методическое пособие; – Новосибирск: Изд. ООО «СибАК», 2020. – 30 с.

ISBN 978-5-6045341-6-8

Методическое пособие описывает структуру ценообразования для компаний и существующие структуры Дистрибуции товаров в РФ.

Автор анализирует существующий рынок товаров в России, когда конкурентным преимуществом множества продуктов является цена, основанная на прямой системе дистрибуции производитель – клиент, а вопросы ценообразования и сокращения издержек являются критическими для развития бизнеса в России и странах СНГ.

Методическое пособие представляет практический интерес для сотрудников отдела продаж, бухгалтерии и маркетинга в средних и крупных компаниях со структурой продаж в онлайн и офлайн каналах.

**Руководитель проекта – А. Щербаков.**  
Все права защищены.

ББК 65.25

ISBN 978-5-6045341-6-8

© Щербаков А.Е., 2020 г.  
© ООО «СибАК», 2020 г.

## СОДЕРЖАНИЕ:

<b>Предисловие</b> .....	<b>4</b>
<b>Глава 1. Определение каналов дистрибуции товаров</b> .....	<b>5</b>
1.1. Схемы дистрибуции .....	5
1.2. Оценка прибыльности каналов продаж .....	8
1.3. Тенденции развития дистрибуции на зарубежных и российском рынках .....	13
1.4. Отдельная группа дистрибьюторов канала HoReCa ....	14
1.5. Мотивация дистрибьютора .....	16
1.6. Результат проведенного анализа дистрибьютора .....	19
Заключение .....	21
<b>Глава 2. Характеристика рынков России и СНГ</b> .....	<b>22</b>
2.1. ВВП, население, покупательская способность .....	22
2.2. Таможенное и налоговое регулирование, ставка НДС ...	23
2.3. Каналы продаж, онлайн и офлайн .....	23
Заключение .....	26
<b>Глава 3. Характеристика рынка Белоруссии</b> .....	<b>27</b>
<b>Глава 4. Характеристика рынка Украины</b> .....	<b>28</b>
<b>Заключение</b> .....	<b>29</b>
<b>Список литературы</b> .....	<b>29</b>

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга является результатом моего 20-летнего опыта в сфере дистрибуции и продаж: от директора по логистике и проектам локального биллинга в транснациональных корпорациях до директора по продажам в России и СНГ в американской корпорации из S&P 500.

В условиях быстро меняющегося мира цифровых технологий и онлайн-продаж физическая схема дистрибуции продукции сильно меняется, сокращая лишние звенья в цепочках поставок, таких как дистрибьюторы и ресейлеры-оптовики. Подобные сокращения влияют и на всю схему ценообразования, когда все расчеты по схеме дистрибуции, маржинальности продукции производитель должен брать на себя.

Данная книга будет интересна руководителям департаментов развития бизнеса, логистики и маркетинга, которые только присматриваются к рынкам союзных независимых государств, куда входят России, Белоруссия, Казахстан и ряд других стран, ведь каждая из этих стран имеет свою специфику не только в менталитете, но и в таможенном регулировании, бухгалтерском учете.

*Щербаков Александр Евгеньевич*

*Методическое пособие*

**СИСТЕМА ДИСТРИБУЦИИ  
И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КАК ОСНОВНЫЕ  
ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.  
СПЕЦИФИКА РОССИИ И СТРАН СНГ**

Подписано в печать 14.11.20. Формат бумаги 60x84/16.  
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 1,875. Тираж 550 экз.

Издательство ООО «СибАК»  
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, оф. 4.  
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного  
оригинал-макета в типографии «Allprint»  
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3.

16+