



Зейтуллаева Арина Ренатовна, обучающаяся группы М-б-о-221
н. р. Ячmeneва Валентина Марьяновна, д.э.н., профессор

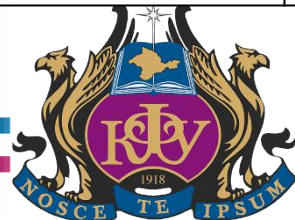
Особенности и вызовы дистрибуции в Крыму

Особенности и вызовы	Проблемы и возможности	Содержание
Логистика и цепочки поставок: «Полуостровной Фактор»	Зависимость от транспортных коридоров	Сухопутная связь с материковой Россией через Крымский мост, это создает высокие логистические риски
	Отсутствие железнодорожного сообщения в полном объеме	Это делает автотранспорт основным, но и более дорогим способом доставки
	Сложности с морскими перевозками	Морские грузоперевозки сталкиваются с политическими и регуляторными ограничениями
	Увеличение сроков и стоимости доставки	Логистика с материка в Крым занимает больше времени и напрямую влияет на стоимость товаров
Правовое и налоговое регулирование	Особая экономическая зона (ОЭЗ)	ОЭЗ предусматривает льготы по налогам и упрощенный порядок администрирования
	Преимущество	Прямая финансовая выгода для дистрибьюторов, зарегистрированных в Крыму
	Вызов	Необходимо строго соответствовать требованиям ОЭЗ и вести отдельный учет
	Таможенное оформление	Товары из материка в Крым, не проходят таможенный контроль, так как это единая таможенная территория РФ, но является предметом международных споров и создает правовые риски для поставщиков



Особенности и вызовы дистрибуции в Крыму

Особенности и вызовы	Проблемы и возможности	Содержание
Взаимодействие с федеральными сетями и поставщиками	«Крымская надбавка»	Поставщики и дистрибьюторы закладывают в цену дополнительные издержки, снижая ее конкурентоспособность
	Специфика работы федеральных ритейлеров	Крупные сети (X5, Магнит) адаптируют свои требования к местным дистрибьюторам или открывают филиалы, работающие в условиях ограниченной логистики
Финансирование и банковские услуги	Повышенные риски	Банки с осторожностью кредитуют бизнес в Крыму или предлагают жесткие условия
	Ограничения международных сервисов	Не используются международные платежные системы
Потребительский рынок и конкуренция	Ориентация на туризм	Зависит от сезонных колебаний, выстраивает гибкую логистику и управление запасами для удовлетворения летнего спроса
	Меньшая конкуренция	Конкуренция ниже из-за барьеров входа, что дает преимущества местным игрокам, знающим специфику
	Развитие местного производства	Поддерживается местное производство. Дистрибьюторы, которые строят бизнес на продвижении крымских брендов внутри полуострова и на материке, занимают свою нишу



Преимущества для Крымских дистрибьюторов

- наличии стратегической ниши «последней мили». Знание локальной географии, особенностей мест расположения торговых сетей дает крымским дистрибьюторам преимущество перед другими участниками в организации эффективной дистрибуции «до двери»;
- партнерстве с местными производителями. Эксклюзивная дистрибуция крымских товаров (вина, сыры, масла, косметика на основе местных трав) – это растущий и перспективный рынок;
- использовании государственной поддержки. Помимо льгот ОЭЗ, есть различные региональные и федеральные программы поддержки малого и среднего предпринимательства, ориентированные на Крым;
- работе в сегментах B2B и HoReCa. Создание устойчивой сети поставок для отелей, ресторанов и санаториев, которые являются приоритетными направлениями экономики Крыма.



Принцип работы ООО ДФ «Руслана»

С ДНЁМ РОЖДЕНИЯ!

42 года



ООО ДФ «Руслана» работает официальным дистрибьютором АО ПБК «Крым» на внутреннем рынке РК и действует по классической модели эксклюзивного или привилегированного дистрибьютора. Это означает, что завод-производитель ПБК «Крым» передал ей права на распространение своей продукции (бренды «Крым», «Санта», «Fresh Bar» и др.) на всей территории Республики Крым или на ее значительной части.

Ключевые направления деятельности ООО «Руслана» на внутреннем рынке

1. Логистика и складирование:

(регулярный забор и вывоз товара с завода на склады; обеспечение условий хранения (температурный режим); формирование маршрутов и доставка на собственных грузовых автомобилях);

2. Торговый маркетинг и мерчандайзинг:

(размещение товара и рекламных материалов, организация рекламных акций в точках продаж);
– управление запасами и финансами (прогнозирование сезонного спроса, кредитование клиентов, планирование сезонных объемов закупок у АО ПБК «Крым»);

3. Управление запасами и финансами:

(прогнозирование сезонного спроса, кредитование клиентов, планирование сезонных объемов закупок у АО ПБК «Крым»);

4. Построение и обслуживание дистрибьюторской сети и клиентов.



Характерные особенности работы ООО ДФ «Руслана»

Особенности	Содержание
Глубокая локальная интеграция	Будучи крымской компанией, дистрибьютор идеально знает все нюансы местного рынка — от специфики работы в маленьких прибрежных поселках до логистических «пробок» в курортный сезон
Эксклюзивность на популярный локальный бренд	ПБК «Крым» — это один из самых узнаваемых и популярных местных производителей. Быть его официальным дистрибьютором – это большое конкурентное преимущество и гарантия стабильного спроса
Преодоление «полуостровной» логистики	В отличие от дистрибьюторов, которые везут товар через Керченский мост, ООО «Руслана» работает внутри полуострова. Это снижает ее логистические издержки и риски, связанные с транспортировкой из материковой России.
Ярко выраженная сезонность	Бизнес-модель заточена под резкое (в разы) увеличение объемов продаж в летние месяцы. Это требует гибкой логистики, найма сезонных работников и умения управлять пиковыми нагрузками
Использование льгот ОЭЗ	Как компания, зарегистрированная в Крыму, ООО «Руслана», вероятно, пользуется налоговыми льготами в рамках Особой Экономической Зоны, что повышает ее рентабельность



Клиенты ООО ДФ «Руслана»

Клиентами ООО ДФ «Руслана», определяющими все ключевые каналы продаж продукции АО ПБК «Крым» в Крыму выступают:

- крупные федеральные и региональные торговые сети: «Пуд», «Фуршет», «Сильпо», «Яблоко» и другие, которые требуют от дистрибьютера выполнения строгих условий по срокам поставок, логистике, маркетингу;
- мелкооптовые базы и «кэш-энд-керри», через которые продукция попадает в мелкие магазины и рынки;
- торговые точки в курортной зоне (HoReCa), самый важный сегмент: бары, кафе, рестораны, отели, пляжные павильоны по всему побережью;
- социальные объекты, а именно, столовые, учебные заведения, больницы (через тендеры и госзакупки).



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

