

**АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ
ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ТРАСТ»**



ПРЕДПРИЯТИЕ ОСНОВАНО В 1993 ГОДУ И ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ КРУПНЫХ ПОСТАВЩИКОВ СПЕЦТЕХНИКИ В РОССИИ, А ТАКЖЕ СТРАНАХ БЛИЖНЕГО И ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ.

Предприятие поставляет следующие виды спецтехники:

- Автобусы: УАЗ, ГАЗ, ПАЗ, КАвЗ, СарЗ, ЛАЗ, ЛиАЗ, МарЗ, Икарус.
- Вахтовые автобусы: КАМАЗ, УРАЛ, ГАЗ, ЗИЛ.
- Грузовые автомобили
- Техника для с/х
- Техника для дорожных и строительных организаций
- Спецтехника для электросетей, водоканалов, газовых служб
- Коммунальная техника
- Элеваторное оборудование
- Водный транспорт
- Пожарная автотехника
- Изотермические фургоны на все виды шасси.
- Техника и оборудование для горнодобывающей промышленности
- Запчасти на все виды оборудования.

- На предприятии существует сервисный центр, который производит приемку, отправку, транспортировку, сервисное и гарантийное обслуживание поставляемой техники.
- Отгрузка спецтехники осуществляется железнодорожным или морским транспортом. Предприятие работает на условиях доставки продукции на склад покупателя.
- Всего в фирме работает 35 человек.
- Предприятие осуществляет экспортные и импортные операции.



При проведении экспортных операций распределительная логистика включает в себя следующие этапы:

1. Планирование объемов экспорта продукции:

Предполагаемое количество экспортируемой продукции определяется в несколько этапов:

- сравнение количества проданной техники за текущий и прошедший временной период;
- анализ клиентов, приобретавших оборудование в прошедшем квартале, по следующим признакам: местоположение, частота закупок в рассматриваемый период;
- изучение проданной спецтехники по ее видам;
- анализ условий продаж спецтехники;

При составлении экспортных прогнозов также учитывается:

- экономическое положение в стране и за ее пределами;
- изменения в законодательстве РФ;
- деятельность конкурентов.

2. Выбор и организация каналов сбыта.

- Каналы распределения чаще всего различают по уровням, т.е. по количеству коммерческих посредников между производителем и потребителем. Несмотря на обширные рынки сбыта, предприятие осуществляет экспорт спецтехники напрямую без посредников, т.е. используются каналы нулевого уровня. Порядок экспортных операций рассмотрен в предыдущем параграфе.

3. Организация складирования и хранения продукции.

- ЗАО «Траст» имеет складские помещения общей площадью 1000 кв.м., на которой и размещается спецтехника, поступающая от поставщиков предприятия. Продукция складировается с соблюдением всех условий хранения.

4. Предпродажная доработка товаров.

Предпродажная доработка товаров проводится силами специалистов сервисного центра предприятия. Она заключается в следующем:

- доукомплектование поставленной продукции дополнительными агрегатами, например, для соответствия климатическим условиям импортера комбайны, поставляемые в страны с тропическим климатом, доукомплектовываются кондиционерами;
- замена узлов и деталей в целях соответствия стандартам страны-импортера и т.п.

В результате предпродажной доработки товара при доукомплектовании создается дополнительная стоимость. Часть спецтехники предприятие поставляет в разобранном виде.

Комплекты узлов и деталей, поставляемых предприятием, рассчитаны на возможность самостоятельной сборки силами персонала страны-импортера без проведения дополнительных операций по подготовке или доработке деталей.

5. Упаковка продукции.

Упаковка продукции, как правило, не осуществляется. Спецтехника перевозится в открытом виде.

6. Доставка и транспортировка продукции.

Как уже отмечалось выше, доставка осуществляется железнодорожным или морским транспортом.

7. Организация гарантийного, послегарантийного и сервисного обслуживания.

Из-за отсутствия посредников и работы с непосредственными покупателями напрямую, гарантийное, послегарантийное и сервисное обслуживание осуществляется в сервисном центре предприятия, что сопряжено с большими транспортными расходами, как для самого предприятия (при гарантийном обслуживании), так и для его заказчиков (при послегарантийном и сервисном обслуживании).

При проведении импортных операций распределительная логистика включает в себя следующие этапы:

1. Планирование объемов импорта продукции;
2. Выбор и организация каналов сбыта;
3. Организация складирования и хранения продукции;
4. Предпродажный сервис;
5. Упаковка продукции;
6. Доставка и транспортировка продукции;
7. Организация гарантийного, послегарантийного и сервисного обслуживания.

Также проанализируем их по порядку.

1. Планирование объемов импорта продукции.
2. Выбор и организация каналов сбыта.
3. Организация складирования и хранения продукции.

Данные этапы осуществляются аналогично организации распределительной логистики при экспортных операциях предприятия.



4. Предпродажный сервис.

Важнейшим направлением деятельности предприятия является техническое обслуживание машин и оборудования, которое состоит из двух этапов: техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный период. Осуществление техобслуживания и предоставление сервисных услуг имеет исключительно важное значение при комплектных поставках оборудования. Фирмы, поставляющие ЗАО «Траст» свое оборудование, получают дополнительные возможности поставки запасных частей, эксплуатационных узлов и предоставления услуг через квалифицированных специалистов. Все это создает на потребительском рынке широкую сеть сервисного обслуживания, что выгодно как для импортера, так и для экспортера.

5. Упаковка продукции.

6. Доставка и транспортировка продукции.

7. Организация гарантийного, послегарантийного и сервисного обслуживания.

При проведении импортных операций, сервисный центр хозяйствующего субъекта представляет полный спектр гарантийного, послегарантийного, а также сервисного обслуживания.

Итак, можно выделить комплекс распределительной логистики предприятия при экспортных и импортных операциях. Распределительная логистика включает в себя следующие этапы: планирование объемов продаж, организация каналов сбыта, складирование и хранение продукции, предпродажный сервис, упаковка, транспортировка продукции, организация гарантийного, послегарантийного и сервисного обслуживания.

Недостатки в системе распределительной логистики ЗАО «Траст».

- Во-первых, на предприятии составляются неточные прогнозы по объемам продаж, что влечет за собой неточные расчеты расходов на складирование, транспортировку, гарантийное обслуживание, сервис и т.д. и, в конечном итоге – неточное определение комплекса мер по распределительной логистике.
- Во-вторых, при экспорте продукции предприятие использует логистические каналы нулевого уровня, т.е. не привлекает к своей деятельности посредников.
- В-третьих, из-за использования каналов сбыта нулевого уровня, гарантийное, послегарантийное и сервисное обслуживание приходится осуществлять в сервисном центре предприятия, что увеличивает время обслуживания и логистические расходы предприятия.

Пути повышения эффективности распределительной логистики предприятия:

1. Привлечение посредников:

- повысит оперативность сбыта товаров
- посредники лучше знают рынок и более оперативно реагируют на изменение его конъюнктуры
- создаст возможность повысить конкурентоспособность товаров
- обеспечивают для экспортеров возможность относительно быстрого выхода на новые рынки
- являются важными постоянными источниками ценной первичной информации о рынке
- возникнет дополнительная выгода за счет снижения издержек обращения на единицу реализуемого товара

2. Внедрение на предприятии системы программ «1С Предприятие. Управление торговлей»

Ключевым направлением развития нового решения является реализация мощной функциональности, предназначенной для управления торговой деятельностью:

- Управление продажами;
- Управление поставками;
- Планирование продаж и закупок;
- Управление складскими запасами;
- Управление заказами;
- Управление взаимоотношениями с контрагентами;
- Анализ товарооборота предприятия;
- Анализ цен и управление ценовой политикой;
- Мониторинг и анализ эффективности торговой деятельности.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !

