

# 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 !**

