

Евтух А.С., Ильючик М.С., Ничипорович Е.В., студенты
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
10001505@g.bstu.by

ВЫБОР КОНТРАГЕНТОВ В ЛОГИСТИКЕ

Контрагенты в логистике – это компании или частные лица, предоставляющие определенные услуги или продукты, необходимые для доставки товаров от поставщика до конечного потребителя, которые позволяют организовать и осуществить эффективные поставки и реализацию товаров [1]. Вот некоторые основные роли, которые контрагенты выполняют в логистике:

1. Поставщики: Контрагенты, которые поставляют необходимые товары и материалы для процесса производства или реализации. Они играют ключевую роль в обеспечении постоянного поступления товаров и материалов на склад или производственную линию.

2. Транспортные компании: Контрагенты, организующие и осуществляющие доставку товаров от места производства или склада до точки назначения, такой как дистрибуционный центр или конечный потребитель. Они обеспечивают грузоперевозки, управление складами, таможенные процедуры, отслеживание и управление доставкой.

3. Логистические операторы: Контрагенты, которые предоставляют комплексные логистические услуги, включая складскую обработку и хранение товаров, упаковку, маркировку, сортировку, инвентаризацию и другие операции, связанные с логистикой.

4. Дистрибьюторы и ритейлеры: Контрагенты, занимающиеся распространением и реализацией товаров на рынке. Они создают каналы сбыта и обеспечивают доступность товаров для потребителей.

5. Брокеры и агенты: Контрагенты, которые предоставляют услуги по поиску и согласованию контрактов и сделок с другими контрагентами. Они помогают организовать и управлять работой логистических цепей, предоставляют консультации по логистике и международной торговле [2-4].

При выборе контрагентов в логистике следует учитывать ряд ключевых факторов:

1. Надежность и профессионализм: важно выбрать контрагента, который имеет хорошую репутацию и профессиональный подход к выполнению своих обязательств. Это позволит уверенно рассчитывать на качественное и своевременное исполнение договоренностей.

2. Опыт и экспертиза: Предпочтение лучше отдавать компаниям, имеющим опыт работы в логистической сфере и обладающим специализированными знаниями. Они должны иметь навыки и знания, которые помогут эффективно решать возникающие проблемы и оптимизировать процессы.

3. Географическое покрытие: если ваша компания действует на рынке с множеством клиентов, важно выбрать контрагента, который имеет широкий охват и может обслуживать вашу целевую аудиторию в нужных регионах.

4. Цена и финансовая стабильность: Контрагенты должны предлагать конкурентные цены, при этом обеспечивая необходимые финансовые ресурсы для эффективного функционирования своего бизнеса. Важно избегать слишком низких цен, которые могут негативно сказаться на качестве предоставляемых услуг.

5. Технологическая поддержка: В современном мире технологии играют важную роль в логистике. При выборе контрагента рекомендуется обращать внимание на наличие современных информационных систем и технологий, которые обеспечивают прозрачность и эффективность операций.

6. Согласование целей и ценностей: важно выбирать контрагента, который соответствует вашим ценностям и целям. Это поможет создать долгосрочные партнерские отношения, основанные на взаимном понимании и сотрудничестве [5-6].

Исходя из этих факторов, компания может разработать стратегию поиска и выбора контрагентов в логистике, провести анализ рынка, сравнить предложения, провести собеседования и заключить договоры с наиболее подходящими контрагентами. Важно также установить системы контроля качества и мониторинга работы контрагентов для обеспечения надежности и соответствия выполнения условий контракта.

Список использованных источников

1. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э., Порошина О.Г. / Эффективная логистика. М.:Издательство «Экзамен». 2002. – 160 с
2. Сергеев В.И. Логистические системы мониторинга цепей поставок: Учебное пособие / В.И.Сергеев, И.В. Сергеев. - М.: Инфра-М, 2003. - 172с.
3. Тяпухин, А. П. Логистика : учебник / А. П. Тяпухин. 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2015.
4. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э. Системный анализ в логистике: Учебник. – М.: Изд-во «Экзамен», 2002. – 480 с.
5. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 503с.
6. Новиков О.А., Уваров С.А. Логистика. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. – 208с

Евтух А.С., Ильючик М.С., Ничипорович Е.В., студенты,
Станкевич Д.В., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
10001505@g.bstu.by

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ЛОГИСТИКЕ

В современном мире логистика является ключевым компонентом для эффективного функционирования цепей поставок. С постоянно растущим объемом данных и сложностью операций, встает вопрос об использовании новых технологий для оптимизации процессов и улучшения результатов. Рассмотрим применение искусственного интеллекта в логистике [1].