

Литература

1. Трасса Москва-Пекин – перспективы строительства [Электронный ресурс]. 2013. – Режим доступа: <http://chinatoday.ru/articles/trassa-moskva-pekinn-perspektivy-stroitelstva.html>. – Дата доступа: 14.03.2014.

Literature

1. Route from Moscow to Beijing – the prospects of building [Electronic resource]. 2013. – Mode of access: <http://chinatoday.ru/articles/trassa-moskva-pekinn-perspektivy-stroitelstva.html>. – Date of access: 14.03.2014.

АНАЛИЗ СБЫТОВОЙ ЛОГИСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ANALYSIS OF LOGISTICS IN MARKETING SYSTEM OF COMPANY

Гордейчик М.В., м.э.н., ассистент кафедры менеджмента БрГТУ г. Брест, Республика Беларусь, Мялик С.В., студентка экономического факультета БрГТУ г. Брест, Республика Беларусь

Hardzeichyk M.U., m.e.n., assistant of Department of Management BrSTU Brest, Belarus, Myalik S.V., a student of Economic Faculty BrGTU Brest, Belarus

Аннотация

В представленной статье был проведен анализ сбытовой логистики ООО «Внедренческое предприятие Альтернатива» и даны рекомендации по ее совершенствованию.

Abstract

There was made an analysis of distribution logistics Ltd. «Innovation Enterprise Alternative» and recommendations for its improvement in this article.

Ключевые слова: логистика в системе сбыта, децентрализованные перевозки, централизованные перевозки.

Keywords: logistics in marketing system, decentralized transportation, centralized transportation.

Логистика в системе сбыта – это комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения продукции и сопутствующих ей информационного, денежного и сервисного потоков между производителем и разными потребителями.

Основные задачи сбытовой логистики – доставить потребителю продукцию своевременно, в нужном количестве, с минимальными затратами и без ущерба для ее качества. [1]

К основным функциям сбытовой логистики можно отнести хранение, транспортировку и отгрузку. На микроуровне выделяют такие функции, как организация получения и обработки заказов; планирование процесса реализации; выбор упаковки продукции; организация отгрузки продукции; контроль транспортировки к потребителю; организация послепродажного обслуживания; учет готовой продукции на складах. На макроуровне к функциям сбытовой логистики относят следующие: расположение баз, складов и других звеньев логистической; транспортировка готовой продукции; складирование; управление запасами; обеспечение сохранности и защиты товаров.

Одними из ключевых понятий логистики в системе сбыта являются логистический канал и логистическая сбытовая цепь. Логистический канал - это частично упорядоченное множество разнообразных посредников, которые осуществляют доведение материального потока от конкретного производителя до его различных потребителей. Логистическая цепь – это линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, осуществляющих логистические операции по перемещению внешнего материального потока между логистическими системами. [2]

При организации сбыта, предприятию необходимо определиться не только с видом транспорта, но и с формой организации перевозок. Выделяют две основные формы организации перевозок – централизованные и децентрализованные.

Децентрализованные перевозки характеризуются тем, что грузополучатель самостоятельно организует вывоз груза от предприятия-производителя, без согласования с ним очередности перевозок, самостоятельно осуществляет погрузочно-разгрузочные работы. Преимуществом данной формы является повышение своевременности и надежности перевозок. Среди недостатков – повышение себестоимости перевозок, в том числе и за счет увеличения непроизводственных затрат; увеличение числа грузчиков и экспедиторов.

Централизованные перевозки характеризуются распределением обязанностей между грузоотправителями, транспортным предприятием и грузополучателями следующим образом: первые осуществляют погрузку грузов на складах и заводах, вторые занимаются транспортировкой грузов, их

экспедированием, третьи – выгрузкой грузов.

К преимуществам данной формы организации перевозок можно отнести улучшение использования транспорта; улучшение экспедирования грузов; возможность поставщику включить затраты в счет за отпускаемую продукцию (т.к. он производит расчет с транспортным предприятием); сокращение числа обслуживающего персонала и так далее. К недостаткам можно отнести необходимость компаний грузоотправителя и грузополучателя корректировать и синхронизировать графики работы.

Сбытовая деятельность на предприятии требует существенных затрат на ее выполнение. К таким затратам относят:

затраты на обработку заказов (расходы по размещению заказов, заключению договоров; почтово-телеграфные и телефонные расходы; управленческие расходы и др.);

затраты на хранение запасов и складскую деятельность (вмененные затраты на инвестиции в затраты продукции; складские затраты (аренда, отопление, водоснабжение); заработная плата складского персонала; налоги на стоимость запаса; издержки вследствие порчи продукции, уценки, списания, морального старения, кражи; плата за производственные фонды; затраты на комплектацию и упаковку продукции и др.);

затраты на транспортировку (затраты на подготовку продукции к отгрузке (проверка качества и количества, упаковка); оплата различных тарифов; страхование груза; оплата таможенных пошлин, налогов и сборов при переходе границы; затраты на хранение продукции в пути; затраты на транспортировку продукции международным транспортом; оплата транспортно-экспедиционного обслуживания; затраты на содержание собственного транспорта и др.) [3]

В качестве объекта исследования системы сбытовой логистики я выбрала ООО «Внедренческое предприятие Альтернатива». Данное предприятие работает на рынке систем вентиляции и кондиционирования с 1989 года. Сейчас это энергичная динамично развивающаяся компания, способная предложить современную качественную продукцию по оптимальным ценам, берущая на себя ответственность за обучение эксплуатационщиков, осуществляющая патронаж действующего оборудования. Предприятие смогло добиться легкости обслуживания и эксплуатации выпускаемой продукции, высокой энергоэффективности и надежности оборудования, что позволяет применять его на объектах различной сложности и назначения: жилых домах, офисных зданиях, торговых центрах, ледовых аренах,

поликлиниках, больницах, метрополитенах, зданиях промышленного назначения и многих других объектах. Система менеджмента качества ООО «Внедренческое предприятие Альтернатива» сертифицирована в органе по сертификации TÜV-CERT в соответствии с требованиями ISO 9001-2008. Стратегия инновационного производства импортозамещающей продукции позволяет использовать до 95% отечественных компонентов в производимом оборудовании. [4]

Изделия и научные разработки ООО «Внедренческое предприятие Альтернатива» находят применение и сбыт также на рынках СНГ и стран ближнего зарубежья.

Основную конкуренцию на рынке сбыта составляют такие предприятия как SALDA (Литва) и VESA (Россия). Предприятие занимает более крепкую позицию на рынке, что объясняется низкой ценой продукции при сравнительно высоком качестве.

Производство продукции осуществляется по мере поступления заказов, так как требования к готовым агрегатам различны и зависят от места применения. Объемы производства и, соответственно, сбыта, представлены в таблице 1.

Сбыт на ООО «Внедренческое предприятие Альтернатива» в основном представлен децентрализованными перевозками, которые составляют примерно 90% от общего числа перевозок. Плюсом данной формы сбыта для предприятия является значительная экономия времени и средств, которые были бы затрачены на организацию доставки продукции покупателям.

Таблица 1 – Объем производства продукции/услуг

Наименование показателей	Ед. изм.	За предшествующие периоды		
		2011	2012	2013
1. Годовой объем производства в натуральном выражении (по основным номенклатурным группам):				
- кондиционеры	шт.	62	115	88
- агрегаты приточные	шт.	412	469	319
- установки с утилизацией тепла	шт.	3	6	19
- вентиляторы	шт.	672	814	480
- решетки вентиляционные	шт.	4 657	4 761	1 535
2. Объем производства продукции (работ, услуг промышленного характера)	млн. руб.	13 584	21 799	29 986

Оставшийся объем перевозок готовой продукции

осуществляется на основе заключения договоров с рядом частных автотранспортных организаций и перевозчиков. Преимуществами организации сбыта в данной ситуации является удобство, так как перевозчики, с которыми предприятие сотрудничает довольно часто, знают все требования и осведомлены с условиями безопасной транспортировки продукции предприятия. Это позволяет экономить время и затраты на заключение договоров.

На предприятии так же имеется собственные транспорт, который используется для срочных перевозок небольших установок по городу и области. Чаще всего собственным транспортом предприятие пользуется для перевозки персонала.

В качестве рекомендации для улучшения существующей системы сбыта на исследуемом предприятии может выступать заключение долгосрочных договоров с организациями-перевозчиками для повышения уверенности в качестве выполняемых услуг.

Литература

1. Сбытовая логистика [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.startlogistic.ru/sbytovaya-logistika/93-sbytovaya-logistika.html>. – Режим доступа: 17.03.2014
2. Левкин Г.Г. – Логистика: теория и практика: учеб. пособие / Г.Г. Левкин. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 221 с.
3. Савенкова, Т.И. Логистика: учеб. пособие / Т.И. Савенкова. – Москва: Омега-Л, 2008. – 256 с.
4. О компании [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.alternativa.by/>. – Дата доступа: 17.03.2014

Literature

1. Retail logistics [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access: <http://www.startlogistic.ru/sbytovaya-logistika/93-sbytovaya-logistika.html>. – Mode of access: 17.03.2014
2. Levkin G.G. – Logistics: Theory and Practice: Textbook. Benefit / G.G. Levkin. – Rostov n / D: Phoenix, 2009. – 221 p.
3. Savenkov T.I. Logistics: Proc. Benefit / T.I. Savenkov. – Moscow: Omega-L, 2008. – 256 p.
4. Company [electronic resource]. – 2014. – Mode of access: <http://www.alternativa.by/>. – Date of access: 17.03.2014