

ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Самойлова А.Г., Глазкин В.С.,
Полоцкий государственный университет
(211440, Витебская обл., г. Новополоцк, ул. Блохина, 29, +375 29 217 31 83,
samoilava-polozk@list.ru)

Распределительная логистика – это комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе управления канальным и физическим распределением готовой продукции и услуг с целью удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли.

Частное предприятие «Витебские Подъёмники» – динамично развивающееся предприятие машиностроения, специализирующееся на производстве подъёмно-транспортного оборудования, соответствующего современным стандартам качества. Оно обладает достаточно мощным производственным потенциалом. Логистическая система ЧП «Витебские Подъёмники» представляет собой совокупность таких подразделений предприятия, как отдел материально-технического снабжения, отдел маркетинга и сбыта, а также склад. Взаимосвязи этих отделов друг с другом и другими подразделениями предприятия, а также с внешними контрагентами: поставщиками, покупателями, дилерами и дистрибьюторами. Такие взаимосвязи можно проследить по движению потоков: материальных, информационных, финансовых и др. На предприятии нет службы логистики, подразделения, отвечающие за управление материальными и сопутствующими им потоками, сводятся к отделу материально-технического снабжения, складу и отделу маркетинга и сбыта. Сбытом готовой продукции на ЧП «Витебские Подъёмники» занимается отдел маркетинга и сбыта. К основным задачам отдела относятся: обеспечение реализации продукции предприятия, привлечение новых заказов, контроль поставки продукции потребителю, а также возврат денежных средств за продукцию.

В результате исследования структуры распределения готовой продукции ЧП «Витебские Подъёмники» было выявлено, что предприятие использует эксклюзивный тип распределения готовой продукции. Данный тип подразумевает под собой продажи напрямую от производителя потребителю, а также сбыт продукции через официальных дилеров. Целесообразным был бы переход к интенсивному типу распределения продукции, который подразумевает под собой переход к более широкому каналу распределения, увеличению количества и видов посредников, а также изменения в производственных мощностях и организационной структуре предприятия. По итогам наших расчётов, предлагаемые мероприятия приведут как минимум к десятипроцентному увеличению объёмов сбыта готовой продукции. Также стоит отметить, что согласно проведённым нами исследованиям, внедрение данных усовершенствований займёт около пяти месяцев.