Организационно методический подход оценки транспортно-логистических издержек на примере производственно-торгового предприятия

Моргунов В.И., главный научный сотрудник д.э.н., профессор,
«Институт исследования товародвижения и конъюнктуры
оптового рынка», Россия, Москва
Лещёв С.В., соискатель, к.э.н., «Институт исследования
товародвижения и конъюнктуры оптового рынка», Россия, Москва

Аннотация. В статье раскрываются особенности процесса продвижения материального потока в цепях поставок на конкретном примере предпринимательской деятельности. Исследуются принципы построения интегрированных транспортно-логистических цепей поставок, а также аннализируется методический подход к оценке транспортно-логитических издержек.

Ключевые слова: интегрированные цепи поставок, оптимизация транспортно-логистических издержек, логистические издержки, транспортные издержки.

Organizational and methodical approach to assessing the transport and logistical costs, for example production and trading enterprise

Morgunov V.I., Principal researcher, Dr. SC. (Econ.), Professor of the Institute
of studies of physical distribution and market wholesale market»,
Russia, Moscow, Russia
Leschev S.V., Competitor., candidate of economic sciences ,«Institute of research
of tovarodvizheniya and state of affairs of wholesale market», Russia, Moscow

Annotation. The article reveals the peculiarities of the process of promotion

of material flow in supply chains in a specific example of entrepreneurship. Explores the principles of integrated transport and logistics supply chains, as well as examines methodological approach to the evaluation of transport-logisticheskikh costs.

Keywords: integrated supply chain, optimization of transport and logistics costs, the logistics costs, the cost of transport.

В сферу деятельности исследуемого производственно-торгового предприятия, в дальнейшем сокращённо (ПТП «Лучь») входит производство и продажа пластизольных красок, предназначенных для трафаретной печати по тканным и нетканым материалам, с помощью которых печатные компании могут делать разнообразные рисунки, логотипы своей компании, рекламные акции непосредственно на футболках, джемперах, банданах, сумках, зонтах и прочей продукции методом шелкография. На рисунке 1. Приведена укрупненная схема продвижения материального потока по цепям поставок от производителя до конечных потребителей.

Отметим, что ценовой политикой является установление цен несколько ниже, чем у конкурентов. Прежде всего, это связано с тем, что предприятие является производителем пластизольной краски в сегменте рынка где в большей части конкуренты реализуют импортную пластизольную краску. И только (ПТП «Лучь») и фабрика в г. Торжок позиционируют себя как Российские производители. Кроме того, такая стратегия (установление цен ниже, чем у конкурентов) имеет своей целью получение более высокой и стабильной прибыли за счет увеличения объема продаж и повышения доли на рынке. Но речь идет не только о снижении абсолютной величины цены, а и об установлении ее более низкой по отношению к потребительским свойствам товаров, их необходимости для покупателей и ценам аналогичных конкурирующих видов товаров. Эта стратегия достигает свои цели в том случае, если конкуренты не смогут ответить аналогичным снижением цен, и если предприятие имеет более низкие расходы на продажу за счет эффективного использования своих ресурсов, то покупатели особенно сильно

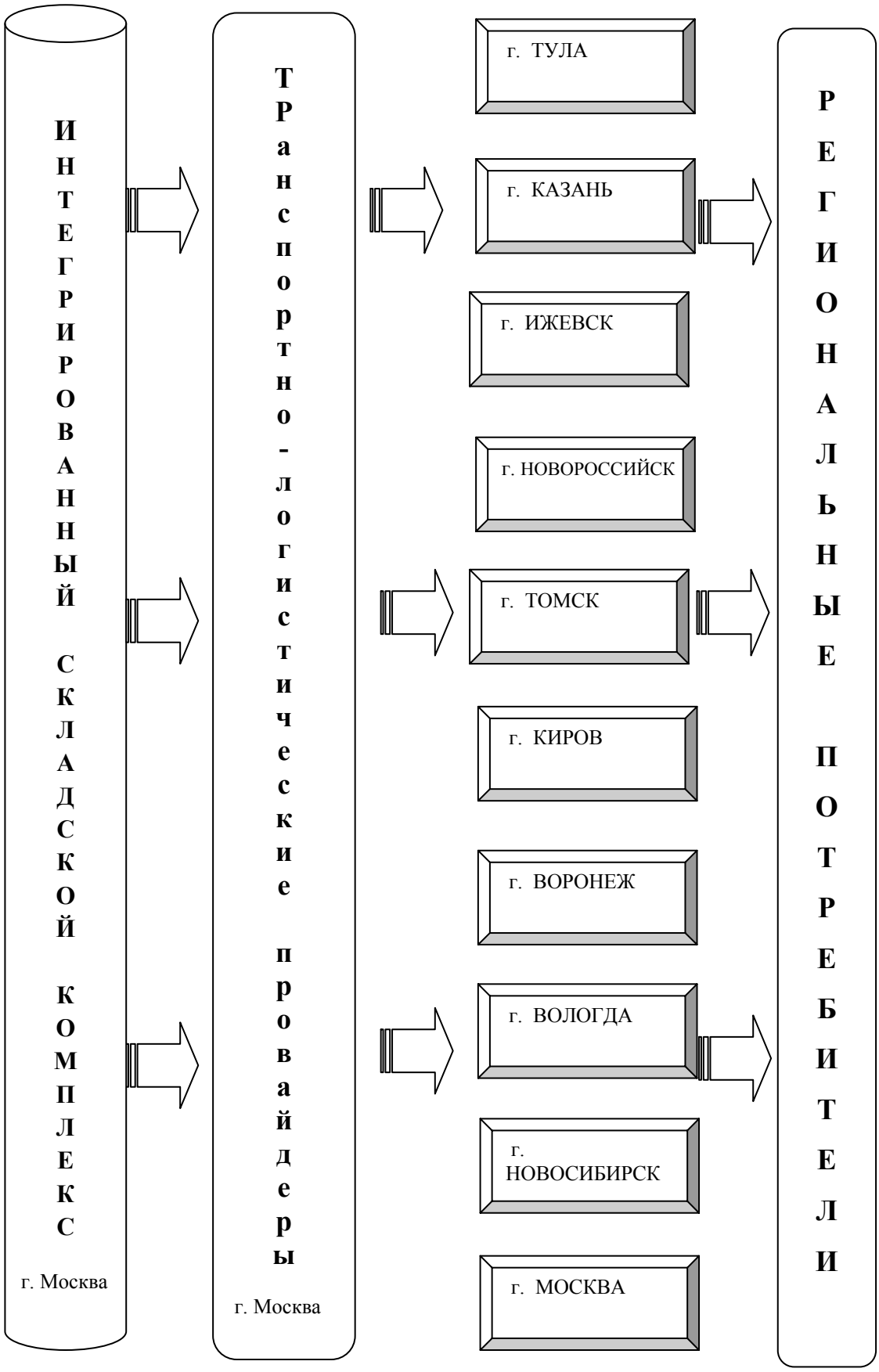

Рис. 1 – Материальные потоки в цепях поставок от производителя ПТП «Лучь» до конечных потребителей

реагируют на снижение цен, как в нашем случае. Заметим, что данное предприятие относится к группе предпринимательских организаций, которое преодолело порог безубыточности и стало добиваться устойчивых результатов. В процессе предпринимательской деятельности предприятие ставит перед собой следующую задачу – получение максимальной прибыли и снижение транспортно-логистических издержек в процессе продвижения материального потока в цепях поставок [3]. Персонал управления предприятия последовательно осуществляет совершенствование системы управления по производственно- коммерческой деятельности в процессе продвижения материального потока в цепях поставок.

Также персонал управления предприятия последовательно осуществляет совершенствование системы управления по производственно-коммерческой деятельности [2]. Следует отметить, что в среднем предприятие выпускает около 2000 кг. краски в месяц для продажи как в Москве, так и в других городах России.

Ниже рассмотрена интегрированная логистическая цепь поставок на примере выпуска 850 кг. белой краски для продажи по цене 328 руб за 1 кг. Рассмотрим, каким образом формируются издержки на каждом этапе продвижения материального потока от поставщика до конечного потребителя.

При этом мы видим несколько циклов распределения – это: 1. Канал снабжения. 2. Канал обеспечения и 3. Канал распределения. Рассмотрим каждый из них более подробно:

I. Канал снабжения (Рис.2). Предприятие закупает для производства белой пластизольной краски 4 вида сырья: ПВХ, эпоксидированное соевое масло, реологическую добавку и ДОФ. Данное сырье закупается со складов поставщиков, которые находятся в Москве, кроме склада соевого масла, который находится в г. Дзержинске (рис. 2).

Арендуемый транспорт у провайдера транспортно-логистческих услуг в г. Сергиева Пасада направляется ежемесячно в каждый из этих пунктов, а затем уже с купленным сырьем возвращается обратно в г. Сергиев Пасад, где сырье

поступает непосредственно на склад сырья.

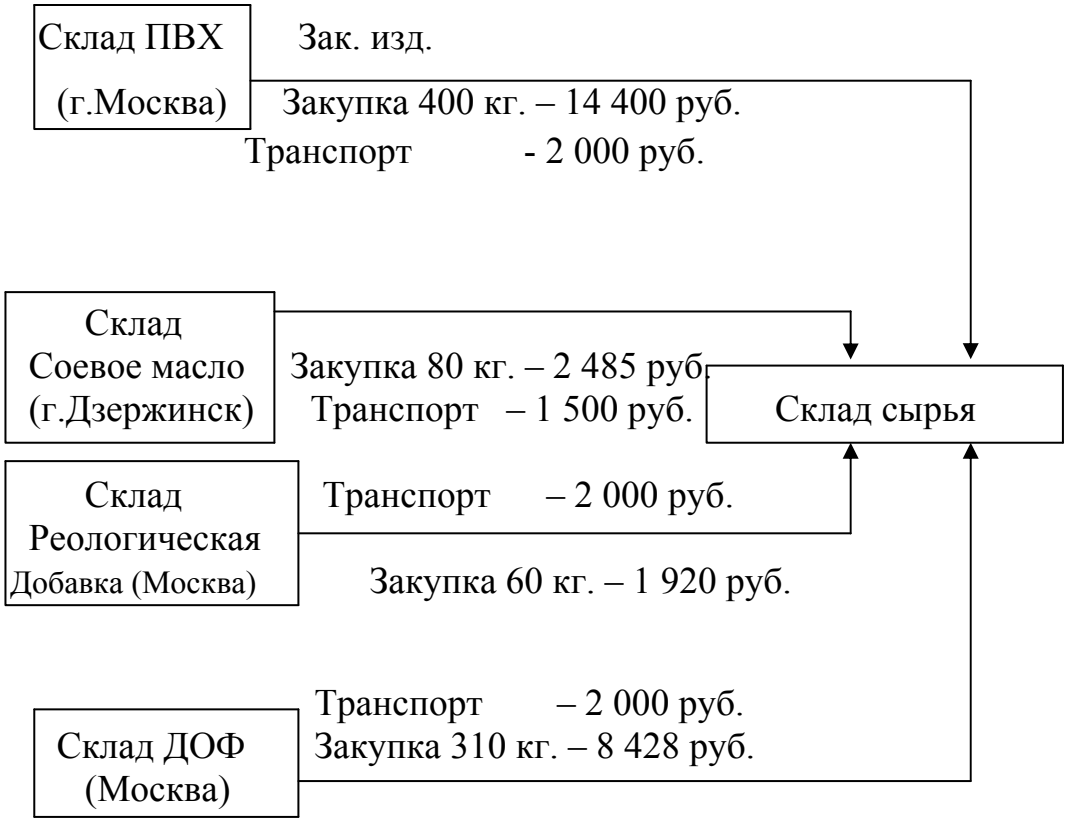

Рис. 2 – Производственно-распределительный цикл материального потока в распределительной сети

Рассмотрим пример расходов на закупку каждого вида сырья для производства 850 кг. белой краски: - ПВХ – 400 кг. = 14 400 руб.; - Эпоксидированное соевое масло – 80 кг. = 2 485 руб.; - Реологическая добавка – 60 кг. = 1 920 руб.; ДОФ – 310 кг. = 8 428 руб.

Итого общая часть расходов, приходящаяся на закупку 4-х видов сырья для производства 850 кг. белой краски составляет 27 233 руб.

Производственно-распределительный цикл обеспечения цепей поставок включает в себя перемещение материального потока в г. Сергиев Пасад (рис.3) со склада, куда сырье поступает от поставщика (1) по договору закупки (2) на склад сырья (3), а затем в производственный цех (4), где производится переработка сырья в готовую пластизольную краску. Из производственного цеха готовая продукция поступает на склад готовой продукции (5), который

находится в городе Сергиев Пасаде, а затем отправляется на распределительный центр – склад (6), который находится в г. Москве. Из распределительного центра формируются материальные потоки по логистическим цепям поставок до конечных потребителям.

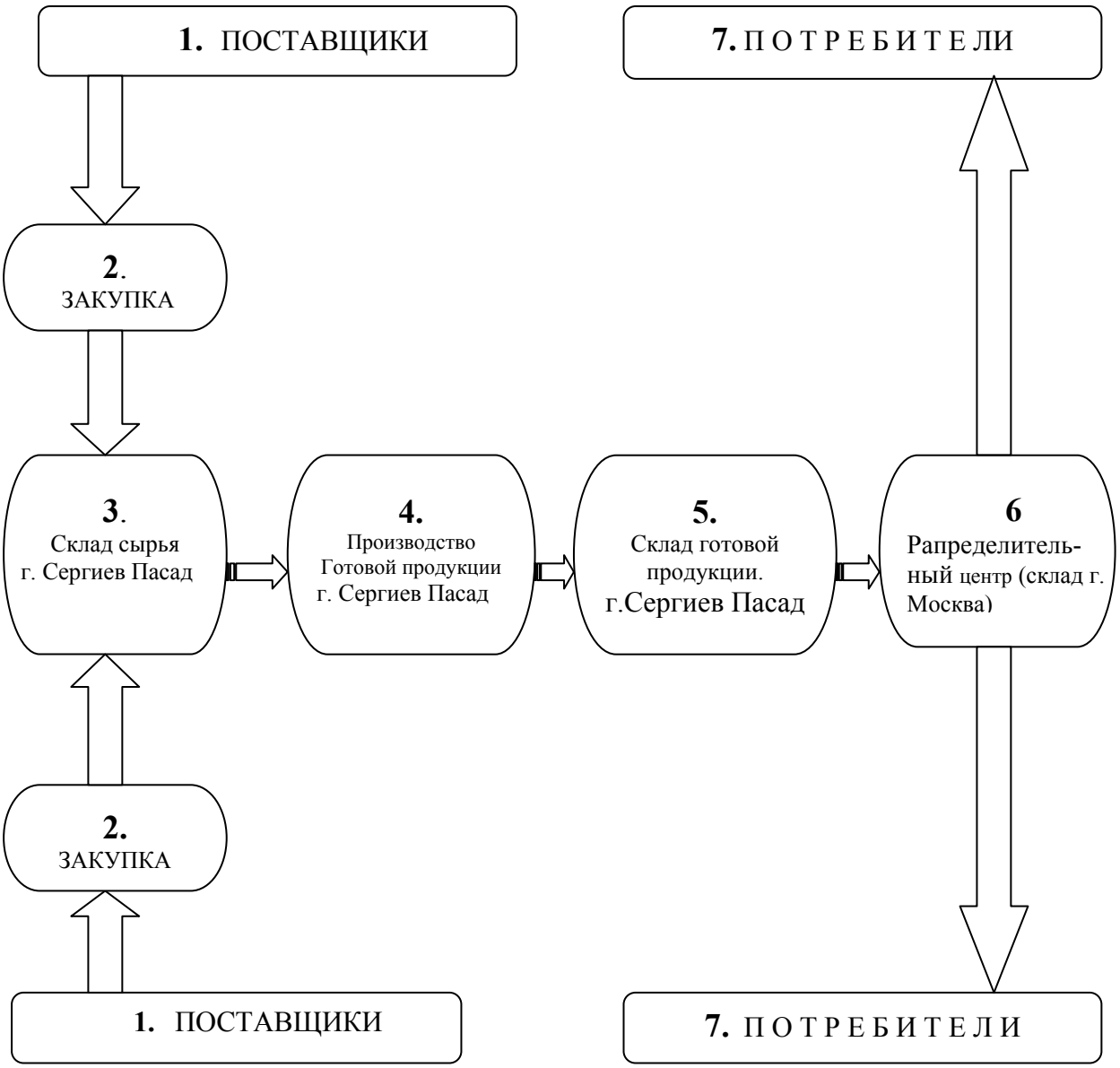

Рис. 3 – Производственно-распределительный цикл материального потока в цепях поставок от поставщика до конечного потребителя

Рассмотрим схему издержек, приходящихся на цикл обеспечения:

1. Условно постоянные издержки, включающие в себя аренду помещения, электроэнергию, водоснабжение, оплата труда административного

аппарата и прочие статьи расходов в месяц оставляют 106 813 руб.

2. Переменные расходы, включающие зарплату рабочих, стоимость материалов, рекламу, общехозяйственные расходы, представительские расходы и прочие статьи расходов – 104 435 р.

3. Транспортные расходы на перевозку 850 кг. готовой пластизольной краски из г. Сергиев Пасад до г. Москвы составляют – 2 000 руб.

Цикл распределения рассматривает отгрузку готовой пластизольной краски со склада распределения, который находится в Москве потребителям из различных городов России, в том числе и потребителям Москвы. Из рисунка видно, что в настоящее время белая пластизольная краска реализуется в следующие города России: Ростов-на-Дону, Казань, Ижевск, Новороссийск, Томск, Киров, Воронеж, Вологда, Новосибирск и Москва. Причем на долю регионов приходится около 38% белой пластизольной краски (325 кг).

Рассмотрим те издержки, которые приходятся на транспортировку пластизольной краски в каждый из вышеприведенных городов. Необходимо отметить, что услуги по транспортировке оказывает московская транспортная компания «Грузовозофф». Естественно, можно задать вопрос, почему именно эта компания предоставляет подобные услуги, а не какая-либо другая транспортная компания. Во-первых, данная транспортная компания находится рядом с распределительным складом компании. Соответственно компания практически не имеет издержек по транспортировке краски со склада распределения до склада транспортной компании. Поэтому, рассматривать другую транспортную компания для ПТП «Лучь» является не целесообразным с точки зрения сокращения издержек. Во-вторых, данная транспортная компания удовлетворяет качеством обслуживания.

Итак, общая сумма транспортных расходов, приходящаяся на доставку «от дверей до дверей» составляет 6 477,60 руб., включая доставку от склада распределения до самой транспортной компании.

Таким образом, подсчитав всю сумму издержек по вышеперечисленным каналам распределения выявляется сумма в 254 458,60 р. Сумма с продажи

белой пластизольной краски в количестве 850 кг. по цене 328 руб./кг. белой краски составляет: 278 800 руб.

Таким образом, мы видим, что предприятие работает по данной логистической схеме не в убыток, а наоборот имеет определенную сумму дохода и это подтверждает правильное движение материального потока с момента зарождения продукта до момента его конечного потребления.

Но естественно, имеет смысл рассмотрение всех возможных вариантов для сокращения тех издержек, которые имеются в данный момент, особенно необходимо пересмотреть схему транспортных расходов, приходящихся на поставку сырья со склада Поставщика до склада сырья в г.Сергиев Пасад, т.к на мой взгляд, данные транспортные расходы возможно минимизировать. Прежде всего необходимо проработать схему поставки сырья на склад в г.Сергиев Пасад единовременной доставкой со всех пунктов г.Москвы, за счет чего возможно сократить издержки по транспортировке, но естественно, это требует четкой организационной работы отдела сбыта.

В будущем компания будет рассматривать схему поставок в другие регионы России помимо вышеперечисленных. И подобная логистическая цепь предоставляет прекрасную возможность рассмотреть более подробно каждый шаг сбыта и проанализировать все издержки. Иными словами составление интегрированной логистической цепи является необходимым условием для успешной работы любой фирмы, в основе которой лежит, прежде всего, сокращение издержек для увеличения доли прибыли компании.

Библиографический список:

1. Бариленко, В.И. Анализ себестоимости продукции в объединениях строительного комплекса / В.И. Бариленко. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 191 с.

1. Брынцев А.Н. Понятие логистического поля / А.Н. Брынцев // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2010. – № 3. – С.106-108

2. Моргунов В.И. Развитие логистических оргструктур на основе

повышения инновационного потенциала персонала управления [Текст] / Моргунов В.И / Логистика № 2014.

3. Моргунов В.И.Тенденции развития транспортно-логистических структур в деятельности хозяйствующих субъектов [Текст] / Моргунов В.И // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция». № 2. 2016.

4. Новиков Д.Т. Формирование логистической поддержки продвижения научно-технических разработок / Д.Т. Новиков // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2012, № 4. С. 24-29.

5. Семенов Н.Н. Диверсификация хозяйствования как фактор устойчивого развития бизнес-структур // РИСК, 2013. – №4 С. 87-88.

References

1. Barilenko, V.I. Analysis of the cost of production in the associations of the construction industry / V.I. Barilenko. – M.: Finance and Statistics, 1990. – 191 p.

2. Bryntsev A. N. The concept of the logistics field /A. N. Bryntsev // RISK: Resources, Information, Supply, Competition. – 2010. – № 3. – P. 106-108.

2. Morgunov V. I. Development of logistics organizational structures on the basis of increasing of innovative potential of personnel management [Text] / V.I. Morgunov / logistics No. 4 2014.

3. Morgunov V. I. tendencies of development of transport and logistics structures of business entities [Text] / V.I. Morgunov // RISK: Resources, Information, Supply, Competition. No. 2. 2016.

4. Novikov D. T. Formation of logistic support in the promotion of scientific and technical developments /Novikov D. //RISK: Resources, Information, Supply, Competition. – 2012, № 4. S. 24-29.

5. Semenov N.N. Diversification of management as a factor of sustainable development of business structures /RISK, 2013. – No. 4, p 87-88.