

ра, Изд-во Самарского государственного экономического университета, 2012 г., 354 с. С. 58-62.

2. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». <http://www.consultant.ru/popular/nekomerz>.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. С изменениями и дополнениями от 05.10.2015 г. <http://base.consultant.ru>.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, С изменениями и дополнениями от 13.07.2015 г. <http://base.consultant.ru>.
5. Письмо Минфина РФ от 05.05.2006 № 03-03-05/8. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60433.
6. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ. С изменениями и дополнениями от 13.07.2015 г. <http://www.consultant.ru/popular/housing>.
7. Фельдман И.А. Необходимо внести ясность. – Некоммерческие организации в России, 2005, № 5.
8. Письмо Минфина от 2 июня 2011 г. № 03-11-06/2/88. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=QUEST;n=96816>

Ибрагимова К.Р.
Самарский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ И СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ «ТЕХНОХИМ»

В работе рассматриваются вопросы управления складской и транспортной логистики на предприятии. Проблемы производства.

Ключевые слова: складская логистика, транспортная логистика, сегментация рынка, прибыль.

Предприятие «ТЕХНОХИМ» занимается производством:

- Полиэтиленовая тара и изделия (канистры, крышки и тд.)
- Омывающая жидкость для машин (тосол, незамерзающая жидкость).

На предприятие находится склад вместимостью 200 т., на нём работают электро-погрузчики. Так же на предприятие есть 2 грузовые машины, они осуществляют перевозки для заводов, рынков и магазинов. Поставляют

сырье из г. Казань и г. Нижнекамск, на автомобильном транспорте. Рынок: г. Самара, Самарская обл.

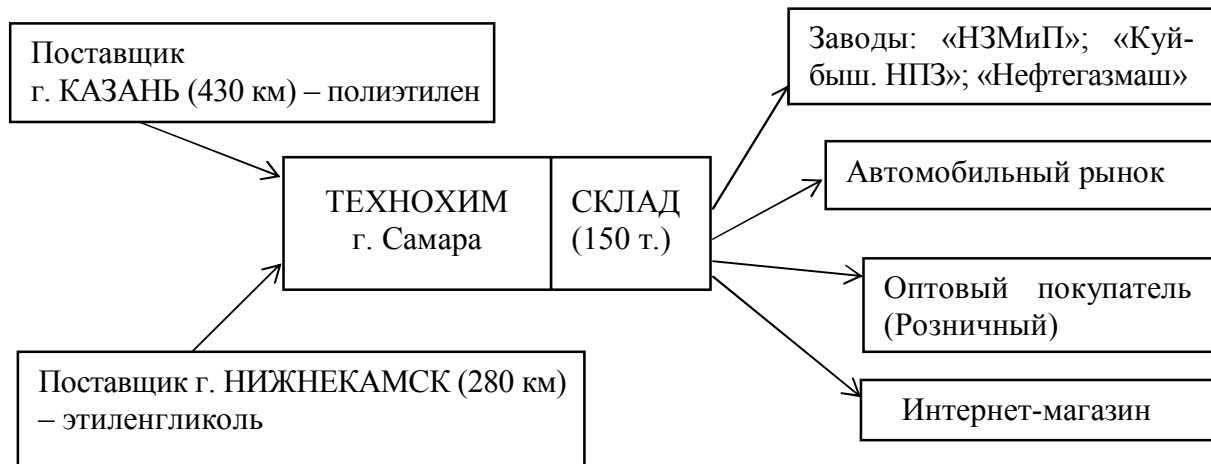


Рис. 1. Структурная схема предприятия «Технохим»

У предприятия «Технохим» большой сегмент рынка, спрос на продукцию осуществляется и физ. и юр. лицами, как и по Самаре, так и по Самарской области. [1]

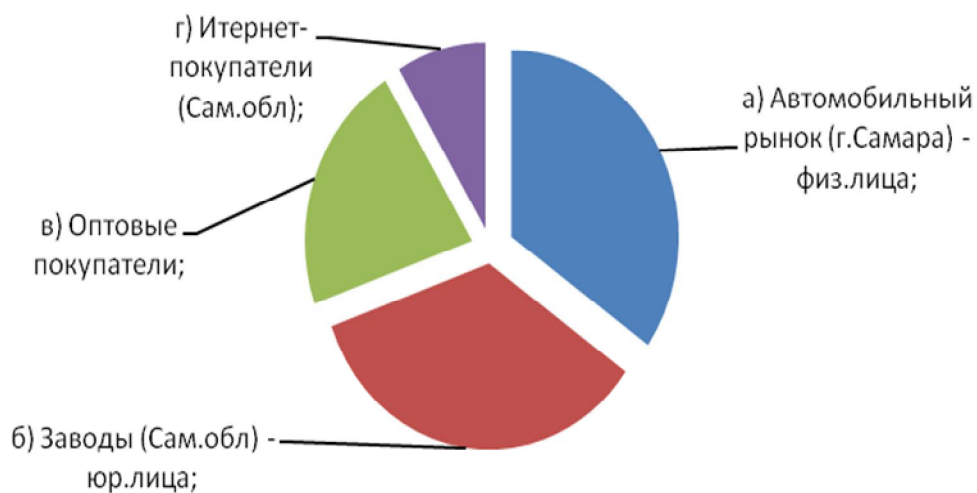


Рис. 2. Сегментация рынка

Из рисунка 3 видно, что предприятие имеет сезонность продукта. Линия тренда принимает вид понижения. И предприятие имеет тенденцию снижения за последние два года. А рисунок 4 нам доказывает, что предприятие имеет, так же снижение прибыли. Отсюда могут возникнуть про-

блемы на (рис.2). В логистике главными затратами на предприятие являются: 40% транспортная логистика (поставка сырья, перевозка); 30% складская логистика (хранение, транспортировка). Отсюда следует обратить внимание именно на эти аспекты в предприятии [2].

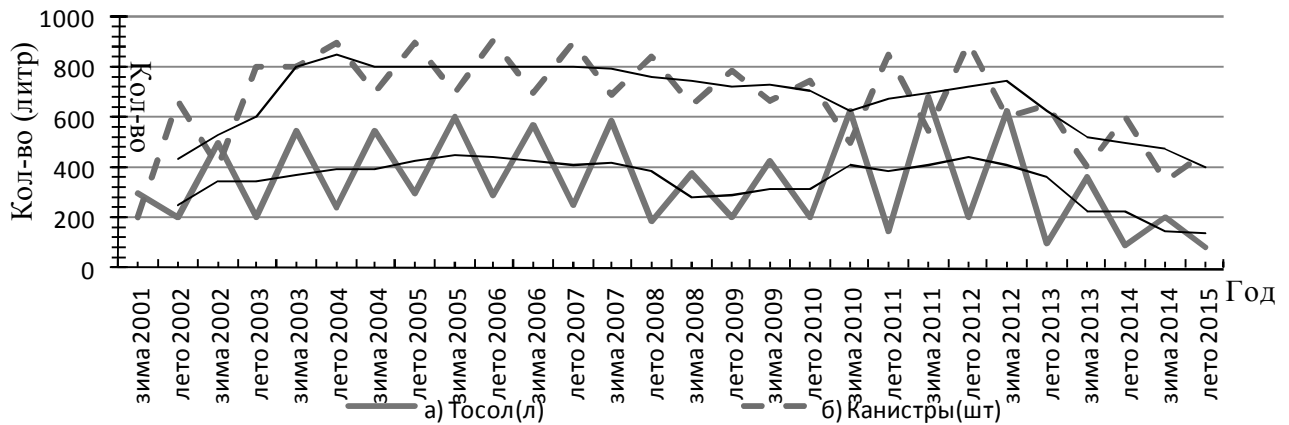


Рис. 3. Спрос на продукцию а) тосол; б) канистры; линия тренда

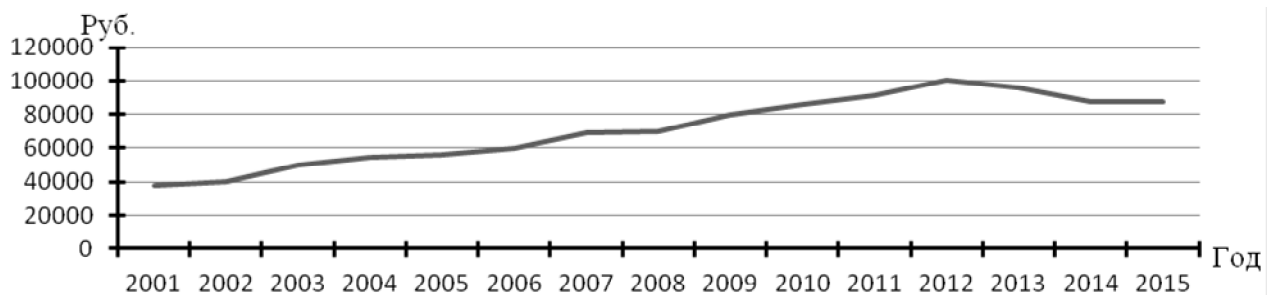


Рис. 4. Прибыль (руб)

– **Транспортная «Вход» логистика** включает в себя затраты на перевозку из г.Казань и г.Нижнекамск на производство «Технохим» в г.Самара Затраты на перевозку из Казани автомобильным транспортом составляют = 20000руб. (20 тонн); 20т = 40 000 продукции.

Затраты на перевозку из Нижнекамска автомобильным транспортом составляют = 13000руб. (20 тонн); 20т = 30 тонн готовой продукции

ЖД транспорт	60 т = 25 000 р + 3 (машины) × 6 (тыс) = 43 000 р Доставка 6-8 дней	Автомобильный транспорт	20 т = 20000 × 3 = 60 000 р Доставка 1-2 дня
Водный транспорт	60 т = 33 000 + 3 (машины) × 6 (тыс) = 51 000 р Доставка 14 дней	Воздушный транспорт	60 т = 80 000 + 3 (машины) × 6 (тыс) = 98 000 р Доставка 18-20 часов

Данному малому предприятию, выгодно автомобильные перевозки продукции, так как предприятие нуждается в малом количестве продукции, а такой вид транспортной логистики является выгодным и осуществляет быструю доставку.

Проблема производства во входной транспортной логистике. Связанна с затратами на транспорт, привозящий сырье, и склада хранящего товар. Чем больше кол-во привезенной продукции, тем меньше затрат на перевозку, но чем больше продукции, тем больше затрат на складе.

- Склад (хранение, транспортировка)

Решением проблемы в данном случае будет: транспортировка готовой продукции сразу потребителям (заводы, рынки), дабы не задерживать готовую продукцию на складе, а оставлять 15% продукции на складе для оптовых покупателей и интернет-покупателей.

Быстрый круговорот товара, не задерживается на складе и не нужны лишние расходы на складское помещение. (Товарооборот)

Дополнительную выгоду предприятию принесет отправление готовой продукции в обратном направлении. То есть из Казани привозят полиэтилен, а на обратный путь загружать канистры. Тем самым меньше затрачивает на транспортную доставку сырья и перевозку товара. Так же расширяет сегмент рынка (рис.2) на Татарстан.

Библиографический список

1. Чертыковцев В.К. «Методы повышения точности маркетинговых исследований». В сборнике: Современные подходы в управлении экономическими системами в условиях глобальных преобразований. Издательство наука и инновационный центр; Самарский государственный университет; Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения; Московский государственный университет технологии и управления К.Г.Разумовский; Самарский институт пищевой промышленности и бизнеса. Сент-Луис, штат Миссури, США, 2015. С. 43-51;
2. Чертыковцев В.К., Богусонов А.Н. «К вопросу устойчивости экономических систем». Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2006. № 13. С. 78-79.