

Особенности оценки анализа рыночных цен и цен реализованных проектов заключаются в выявлении степени соответствия предлагаемой стоимости проекта рыночному уровню. На основе анализа рыночных цен принимается решение об оптимизации прямых и косвенных затрат проекта. В итоге принимается решение об уровне прибыли с учетом политики риска предприятия.

*В.Р. Костюк, канд. экон. наук,
В.С. Мищенко, канд. экон. наук*

Институт экономики и права "КРОК" (Киев)

КЛИЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ЛОГИСТИКА

Новизна концепции клиент-ориентированной логистики применительно к управлению промышленными системами состоит в комплексном подходе к вопросам движения материальных, информационных и финансовых потоков в процессе производства и потребления, ориентированном на удовлетворение запросов клиента. В то же время большинство управленцев-практиков не имеет соответствующего уровня профессиональной подготовки по управлению логистическими системами в современных условиях.

Задачи использования методов логистики в сфере хозяйственной деятельности были обусловлены в ЗАО "Оболонь" (г. Киев) увеличением расходов на перевозки, переходом от доминирования рынка продавца к рынку покупателя и, как следствие, достижением пределов эффективности производства. Необходимо было также ускорить решение задач, выбора вида транспорта, размещения производства определенных видов продукции и складов, составления маршрутов движения товаров, управления запасами продукции, прогнозирования спроса и потребностей в ресурсах.

Сложность решения этих задач объясняется большими объемами производства на предприятии (25—30 % рынка пива и безалкогольных напитков Украины), наличием большого количества оптово-торговых баз — ОТБ (свыше 30 ОТБ в разных областях Украины). Руководством предприятия было принято решение разработать и провести тренинги для

руководителей. В процессе проведения тренинг-семинара менеджеры среднего звена уточнили и систематизировали свое представление о логистической системе предприятия, определили свое место и роль в ее совершенствовании и развитии, усвоили особенности оптимизации логистической цепи с учетом удовлетворения потребностей клиентов, с одной стороны, и максимизации прибылей своей компании — с другой. В ходе изучения логистических цепей предприятия участники сформулировали ряд проблем и недостатков в организации взаимодействия транспорта и оптово-торговых баз, определили сильные и слабые стороны системы логистики предприятия, провели их сравнение с предложениями и действиями конкурентов. Это стало отправной точкой для разработки предложений по преодолению выявленных недостатков и повышению конкурентоспособности логистической системы ЗАО “Оболонь”.

Базируясь на принципе клиент-ориентации, участники убедились в необходимости активного расширения дистрибьюторской сети как элемента логистической системы, а также оттренировали технику ведения деловых переговоров как инструментов формирования долговременных отношений с клиентами. Сокращение на 1 % логистических издержек эквивалентно почти 10 % увеличению объема продаж. В 2002 г. объемы продаж ЗАО “Оболонь” увеличились более чем на 20 %. Результаты анонимного опроса, проведенного после тренингов среди их участников: 90 % респондентов утверждают, что использовали на практике полученные на тренинг-семинарах навыки и знания.

Таким образом, применение прогрессивных технологий обучения и подготовки персонала, особенно в сфере современных методов управления промышленными системами, обеспечивает существенное повышение эффективности их деятельности.