**Ткач Людмила Вадимівна. Синтез логістичної системи металоторговельної компанії : Дис... канд. наук: 08.00.04 – 2007**

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **Ткач Л.В.** Синтез логістичної системи металоторговельної компанії. – Рукопис.Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами. Донецький національний університет Міністерства освіти і науки України, Донецьк, 2007.У дисертаційній роботі розглянуто актуальні проблеми функціонування металургійної галузі України, удосконалення управління логістичною діяльністю підприємств цієї галузі. На основі сучасних проектних методів управління запропоновано концепцію синтезу логістичної системи металоторговельної компанії, яка дозволяє досягти максимальної реалізації її потенціалу за рахунок оптимізації матеріальних та інформаційних потоків у межах єдиного проекту розвитку. На базі запропонованої концепції синтезовано комплекс механізмів управління, зокрема: удосконалено маркетинговой механізм управління потоками металопродукції; розроблено організаційно-проектний механізм управління логістичним ланцюгом металотрейдера; розроблено механізм проектування каналів розподілу збутової логістики металотрейдера. Крім того, в роботі дістали подальшого розвитку підходи з практичної реалізації механізмів прийняття управлінських рішень на основі проектної системи управління логістичної діяльністю металоторговельної компанії ТОВ "УГМК". |

 |
|

|  |
| --- |
| У дисертаційній роботі на теоретичному та методологічному рівнях вирішено актуальне науково-практичне завдання розробки механізмів управління логістичною системою металоторговельної компанії і відповідно до цілей і задач дослідження отримано такі основні результати:1. Показано, що металоторгівлі притаманна низка специфічних особливостей: низький рівень вітчизняного металоспоживання; дисбаланс попиту регіонів України; труднощі у формуванні партнерських відносин з металовиробниками; особливі вимоги до перевезення і зберігання металопродукції. Проведений аналіз засвідчив, що підвищення обсягу продажів і мінімізація запасів продукції, а також ліквідація залишків до кінця звітного періоду вимагають комплексного вирішення низки маркетингових задач.2. Проаналізовано сучасні схеми збуту металургійними комбінатами продукції на регіональні ринки: організація підприємством - виробником власної регіональної мережі дилерів; укладання ексклюзивного договору на основі встановлення партнерських відносин з металотрейдером; створення торговельного дому підприємства; комбінація різних концепцій роботи із клієнтами.3. Визначено, що для своєчасного забезпечення споживачів металопродукцією у необхідному асортименті необхідне створення єдиного портфелю комерційних проектів. На цій основі побудовано концепцію синтезу логістичної системи металоторговельного підприємства, яка містить такі етапи: формування маркетингової політики, принципів обслуговування клієнтів і цілей логістичних центрів; розробка проектних механізмів організації та управління процесами логістичної системи на рівні компанії і її представництв; формування портфелю проектів на базі єдиних стандартів з логістики відповідно до міжнародних критеріїв, у яких фіксуються вимоги та процеси логістичної системи компанії; синтез системи моніторингу логістичної системи та аналізу її ефективності, спрямованої на постійне поліпшення якості логістичних операцій. Одержання ефекту від використання логістичної системи управління може бути досягнуто за рахунок впровадження розроблених механізмів у практику.4. Розроблено механізм управління потоками металопродукції в логістичній системі металоторговельної компанії. У межах цього механізму по першому напрямку відокремлено такі бізнес-процеси: подання портфеля закупівель виробникові до початку звітного періоду, постійне інформування про зміни в замовленнях, виконання норми продажів; позиціювання компанії як партнера по збуту. По другому напрямку основними завданнями виступають: пошук нових видів послуг, удосконалювання існуючих технологій продажу та інформаційних технологій обслуговування споживачів. По третьому напрямку досліджуються ступінь вертикальної інтеграції, доступ виробників до регіональних збутових мереж і наявність власних торговельних представників. Проблемами четвертого напрямку є вибір способів просування бренда та оцінка їх ефективності.5. Розроблено механізм формування каналів розподілу металотрейдера, який грунтується на процедурах внутрішньої оцінки металотрейдра; оцінці цільового ринку, конкурентів; аналізу товарних груп; оцінці споживачів за низкою маркетингових критеріїв. При формуванні збутової системи металотрейдера і його мережі каналів розподілу руху товарів на підставі цього механізму варто враховувати диференціацію каналів збуту, яка націлена на забезпечення високої та стійкої завантаженості виробничих потужностей.6. Удосконалено організаційно-проектний механізм управління логістичним ланцюгом металотрейдера на основі спільного планування портфелю проектів, який передбачає такі проектно-логістичні схеми, як «закупівля продукції - зберігання на складах - продаж у міру надходження замовлень» та «укладання договорів - замовлення виробникові - доставка продукції». На підставі запропонованого механізму були вирішені наступні завдання: запропоновано проектну організаційну структуру ланцюга постачань металотрейдера; запропоновано схеми перевезень продукції; удосконалено методику аналізу та вибору оптимальних схем перевезень та об'єднання вантажопотоків.7. Основні результати дослідження впроваджено у практику ТОВ „Українська гірничо-металургійна компанія” (м. Київ). У результаті реалізації запропонованої концепції та відповідного комплексу механізмів управління отримано економічний ефект у розмірі 267,5 тис. грн. |

 |