

- 6) управление запасами;
- 7) выбор рациональных форм товародвижения;
- 8) поддержание стандартов качества готовой продукции и логистического сервиса;
- 9) мониторинг и информационная поддержка распределения [3].

Принципиальное отличие распределительной логистики от традиционного понимания сбыта заключается, прежде всего, в системной взаимосвязи процесса распределения с процессами производства и снабжения при управлении материальными потоками, а также системной взаимосвязи всех функций внутри самого распределения. Материальный поток в сфере распределения имеет форму готовой продукции. В зависимости от субъекта экономических отношений, который берет участие в доведении ресурсов до потребителя, поток готовой продукции можно представить как товарный поток или как грузовой поток (на транспорте).

ЛИТЕРАТУРА

1. Сущность, задачи и функции распределительной логистики/Курс лекций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zavtrassessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=2294list>. – Дата доступа: 23.09.2015.
2. Административно-управленческий портал/Основы логистики. Функциональные области логистического управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m193/3_1.htm. – Дата доступа: 23.09.2015.
3. Транспортно-логистический портал/Распределительная логистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.transportal.by/services/logistika/distribution_logistics.php. – Дата доступа: 23.09.2015.
4. Транспортная логистика/Учебно-методический проект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://learnlogistic.ru/ponyatie-zadachi-celi-raspredelitelnoj-logistiki/>. – Дата доступа: 24.09.2015.
5. Электронный учебно-методический комплекс/Распределительная логистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kgau.ru/distance/fub_03/eldeshtein/logistika/02_03.html. – Дата доступа: 24.09.2015.
6. Гуманитарно-правовой портал/Цели, задачи и функции распределительной логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyera.ru/4687/celi-zadachi-i-funkcii-raspredelitelnoy-logistiki>. – Дата доступа: 24.09.2015.
7. Logistic Info/Сущность распределительной логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://logistic-info.ru/raspredelitelnaja-logistika.html>. – Дата доступа: 24.09.2015.

УДК 658.6

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ КАНАЛАМИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ СЗАО «БЕЛДЖИ» НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Д.В. КАЛЬКО

(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)

Охарактеризованы способы поставки автомобилей марки Geely от производителя СЗАО «Белджи» до конечного потребителя в странах Евразийского экономического союза. Выделены дилерские сети «Geely» в Российской Федерации и Республике Казахстан. Представлена цепь поставок от поставщика сырья до конечного потребителя готовой продукции СЗАО «Белджи» в странах Евразийского экономического союза.

Совместное закрытое акционерное общество «Белджи» (СЗАО «Белджи») – одно из самых молодых, перспективных и быстроразвивающихся предприятий в Республике Беларусь. Предприятие занимается крупноузловой сборкой легковых автомобилей марки «Geely». Предприятие ориентированно в основном на производство экспортной продукции.

В настоящий время СЗАО «Белджи» поставляем автомобили в Российскую Федерацию, а также в Республику Казахстан.

В Российской Федерации имеется собственная дилерская сеть, которая принадлежит ООО «ДжиллиМоторс», также данная компания занимается гарантийным обслуживанием автомобилей Geely.

В Российской Федерации автомобили поставляются автовозами транспортной компании, нанимаемой СЗАО «Белджи». Транспортная компания, которой будет поручена перевозка определяется по итогам конкурса, объявляемым «Белджи». Цена за один автомобиль, по условия контракта, включает в себя стоимость упаковки и маркировки, а также иные расходы согласно условиям Инкотермс 2010. Стоимость перевозки не входит в цену автомобиля, а выставляется покупателю отдельным счетом.

ООО «ДЖИЛИ-МОТОРС» является дочерним предприятием Geely International Corporation и эксклюзивным дистрибьютором марки Geely в России. Компания выполняет дистрибьюторские и маркетинговые функции на территории Российской Федерации в полном соответствии с видением, стратегией, принципами и стандартами Geely.

Сеть дилерских центров «Geely» в Российской Федерации представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сеть дилерских центров «Geely» в Российской Федерации

Город	Количество автосалонов
1	2
Абакан	1
Альметьевск	1
Архангельск	1
Астрахань	1
Барнаул	1
Белгород	1
Великий Новгород	1
Владимир	1
Волгоград	1
Вологда	1
Воронеж	2
Екатеринбург	3
Златоуст	1
Иваново	1
Ижевск	1
Йошкар-Ола	1
Казань	5
Калуга	1
Касли	1
Кемерово	1
Киров	2
Клинцы	1
Кострома	1
Краснодар	2
Курск	1
Липецк	1
Магнитогорск	2
Мончегорск	2
Москва	5
Мурманск	1
Набережные Челны	2
Нефтекамск	1
Нижевартовск	1
Нижний Новгород	1
Нижний Тагил	1
Новороссийск	1
Новосибирск	1
Омск	2
Орел	1
Оренбург	3
Орск	1
Пенза	1
Пермь	1
Петрозаводск	1
Псков	1
Пятигорск	1
Ростов-на-Дону	2
Рязань	1

Окончание табл. 1

1	2
Самара	3
Санкт-Петербург	7
Саратов	2
Севастополь	1
Северодвинск	1
Серпухов	1
Симферополь	3
Ставрополь	1
Стерлитамак	1
Сургут	1
Тамбов	1
Тверь	1
Тольятти	2
Туймазы	2
Тула	1
Тюмень	1
Ульяновск	2
Уфа	2
Ухта	2
Чебоксары	1
Челябинск	3
Ярославль	1
ВСЕГО ГОРОДОВ – 70	ВСЕГО АВТОСАЛОНОВ – 109

Источник: [1].

Из таблицы 1 видно, что в Российской Федерации находится очень крупная и хорошо развитая дилерская сеть «Geely», состоящая из 109 автосалонов в 70 городах страны. Это свидетельствует о том, что СЗАО «Белджи» имеет весьма крупного покупателя, которому поставляется большая часть готовой продукции предприятия.

В Республике Казахстан также находится дилерская сеть, которая принадлежит ТОО «АспанАвто».

Сеть дилерских центров «Geely» в Республике Казахстан представлена в таблице 2.

Таблица 2

Сеть дилерских центров «Geely» в Республике Казахстан

Название города	Количество автосалонов
Астана	3
Алматы	3
Павлодар	2
Караганда	2
Семей	2
Шымкент	3
Актобе	2
Жанаозен	1
Уральск	2
Атырау	2
Кульсары	1
Кызылорда	1
Костанай	2
Актау	1
Усть-Каменогорск	1
Петропавловск	1
Кокшетау	1
ВСЕГО ГОРОДОВ – 17	ВСЕГО АВТОСАЛОНОВ – 30

Источник: [2].

Из таблицы 2 видно, что в Республике Казахстан также существует хорошо развитая дилерская сеть «Geely», состоящая из 30 автосалонов в 17 городах страны.

Автомобили поставляются в Казахстан автомобильным транспортом (условие EXW Инкотермс 2010), а также железнодорожным транспортом (условие FCA Инкотермс 2010). Казахская сторона сама нанимает транспортную компанию для осуществления перевозки, которая получает автомобили на терминале СЗАО «Белджи».

Также планируются наладить поставки автомобилей Geely белорусской сборки в такие страны как: Армения, Киргизия, а также Сербия.

Цепь поставок от поставщика сырья до конечного потребителя готовой продукции СЗАО «Белджи» в странах Евразийского экономического союза представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Цепь поставок от поставщика сырья до конечного потребителя готовой продукции СЗАО «Белджи» в странах Евразийского экономического союза

Источник: собственная разработка на основе данных, полученных в организации.

Таким образом, можно заключить, что СЗАО «Белджи» имеет двух крупных зарубежных покупателей, а именно Российская Федерация и Республика Казахстан, которым отправляется до 90% всей произведенной готовой продукции на данном предприятии. Это свидетельствует о том, что предприятие имеет существенный валютный доход, который несомненно поспособствует наполнению государственной казны Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Geely Motors/Дилеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://geely-motors.com/dillers_list. – Дата доступа: 19.09.2015.
2. Официальный дистрибьютор марки GEELY в Казахстане/Дилерская сеть [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://geely.kz/contacts.html>. – Дата доступа: 19.09.2015.

УДК 658.7

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Е.Г. СОЛОВЕЙ

(Представлено: О.С. ГУЛЯГИНА)

Проведен анализ литературных источников на предмет изучения подходов к определению понятия «управление цепями поставок». На основании предложенного исследования были выделены основные подходы к изучению рассматриваемой экономической категории и разработано собственное определение.

Стремительное развитие рынка, ужесточение конкуренции, требование улучшения качества потребительского сервиса ставят перед компаниями новые задачи. Чтобы сохранить конкурентоспособность и усилить свои преимущества, современным организациям в сфере бизнеса необходимо оптимизировать все процессы в цепи поставок: от создания продукта и его продажи до поддержания работоспо-