

Как снизить затраты на транспортную логистику

Подходы к сокращению транспортных расходов зависят от отрасли и особенностей бизнеса. В одних компаниях проводят анализ текущих процессов и исключают риски — например, распределяют транспортные потоки на складе. В других перестраивают схему работы с логистическими операторами; это особенно актуально, когда у организации нет собственного автопарка. Есть и малобюджетные способы снижения расходов на содержание коммерческого авто. Какая стратегия окажется оптимальной для вашей компании?

Пять принципов оптимизации транспортных затрат



Андрей Медведев, генеральный директор, «Промышленные силовые машины»

→ **Основная задача логистики в промышленной компании — бесперебойное обеспечение производства с минимальными затратами. Решение этой задачи зависит от двух факторов: плана продаж и загрузки производства. В идеале разница между плановыми и фактическими показателями закупок (поставок) не должна превышать 5%. Чтобы добиться этого, необходимо грамотно организовать процесс поставки комплектующих.**

В нашей компании на планирование закупок влияет объем двух типов продукции — серийной и изготавливаемой по индивидуальным проектам. Мы производим более 300 серийных моделей, причем мелкосерийные могут изготавливаться и поставяться по две штуки в месяц, а крупносерийные — по 15–20. Количество определяется спросом и, разумеется, влияет на закупки комплектующих — двигателей, генераторов и прочего. Производство серийной продукции требует глубокой автоматизации процесса закупок, позволяющей заранее находить поставщиков, планировать способы доставки и хранения комплектующих.

Индивидуальные проекты создаются с учетом конкретных задач заказчика, кстати, в свое время это направление деятельности и легло в основу нашего бизнеса. Такие разработки требуют сложного конструирования и очень тщательного подхода к выбору поставщиков.

Экономия за счет привлечения сторонних компаний

Нашей компании выгоднее привлекать наемный транспорт: сейчас у нас не настолько крупный объем грузов, чтобы содержать автопарк. Однако к 2017 году планируем нарастить объем производства и не исключаем возможность приобретения собственного транспорта.

Для доставки комплектующих и собственной продукции мы пользуемся услугами транспортных компаний. Среди наших партнеров — как собственники грузового транспорта, работающие без посредников, так и компании-экспедиторы, организующие транспортировку с привлечением третьих лиц. К услугам последних мы прибегаем чаще, поскольку они располагают обширными базами проверенных перевозчиков и могут подобрать нужный вариант в сжатые сроки. Кроме того, существуют специализированные интернет-ресурсы, связанные с грузоперевозками, — например, «АвтоТрансИнфо». К ним мы тоже обращаемся довольно часто. Здесь можно разместить заявку и очень быстро найти подходящего перевозчика.

Целесообразнее использовать наемный автотранспорт и при доставке больших объемов грузов, поскольку требуется нанимать нескольких перевозчиков. Мы воспользовались услугами сторонней организации, когда отправляли одинадцать крупногабаритных электростанций для компании «Новатэк» в Новый Уренгой на газоконденсатные месторождения.

За выбор перевозчиков отвечает отдел транспортной логистики. Он полностью организует доставку комплектующих от поставщиков (их более 3000) и готовой продукции заказчикам (более 2000).

Основные правила оптимизации затрат

Мы стараемся минимизировать число посредников при заказе услуг. Это удобно и с точки зрения экономии времени при перевозке, допустим, нестандартной крупногабаритной продукции. Когда услуги предлагают новые транспортные компании, мы проверяем по своей базе перевозчиков, с кем они работают.

Снизить затраты помогает и **оптимальная загрузка транспорта**. Естественно, перевозка одного дизельного генератора обойдется дороже, чем нескольких единиц продукции. Поэтому наш отдел транспортной логистики согласовывает свою работу с департаментом продаж и департаментом материально-технического снабжения, чтобы обеспечить максимальную загрузку транспорта. Правда, иногда мы делаем исключения из этого правила, исходя из потребностей клиента, — например, когда при крупном заказе он просит поставить быстрее какую-то часть продукции.

Третий способ снизить затраты — это **консолидация грузов**. Как правило, мы планируем ее, когда определяется состав закупки. Например, при закупках импортных комплектующих перевозчик собирает грузы в разных странах и городах Европы и доставляет на один склад в Прибалтике, Польше или Германии, а оттуда объединенный заказ отправляется к нам на производство, в Ярославскую область. Это особенно удобно при доставке мелких товаров.

Следующий способ, который мы используем, — **отсрочка платежа за доставку от одного до двух месяцев**. На отсрочки в основном идут постоянные партнеры. Такой инструмент необходим в связи с тем, что мы и сами производим продукцию для заказчиков в основном на условиях постоплаты.

И последний способ — **оптимизация маршрутов**. В основном изменениям подвергаются маршруты, по которым доставляются импортные грузы, — чаще всего из-за ситуации на таможенном назначении и тарифной политике таможенных складов.

Сейчас у нас возникли трудности на Балтийской таможне с согласованием таможенной стоимости и, следовательно, налогов и пошлин. Поэтому ищем альтернативные маршруты и, возможно, уже в ближайшее время доставлять грузы морем будем либо в обход портов Санкт-Петербурга — через Котку, Клайпеду или Таллин, либо транзитом через Санкт-Петербург в Ярославль.

Год назад мы уже перевели на Ярославскую таможню все свои автомобильные маршруты из Европы. В результате брокерские и складские расходы сократились в 1,4 раза. Основные преимущества: близость таможенного склада и нашего производства, приемлемые тарифы на брокерские и складские услуги и стоимость доставки, а также возможность непосредственного участия наших специалистов в процессе таможенного оформления.

Еще один аргумент в пользу изменения маршрутов — расценки на разные виды транспорта. В последнее время развивается дорожная инфраструктура Забайкалья, даже несмотря на прошлогоднее наводнение в Хабаровском крае. Все больше компаний предлагают автоперевозки на Дальний Восток по сходным ценам. Мы убедились, что такая доставка выгоднее железнодорожной: она быстрее и обходится на 20–30% дешевле.

Информация об авторе и компании

Андрей Медведев окончил Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова. Работал в ТД «Автомобиль» ведущим специалистом отдела продаж и заместителем начальника отдела маркетинга. Был одним из инициаторов создания инженеринговой группы «Промышленные силовые машины».

ГК «Промышленные силовые машины» специализируется на инженеринге и производстве специального оборудования на базе дизельных двигателей. Ведущий российский производитель дизельных электростанций и насосных установок. Основана в 2005 году. Штат — 300 сотрудников.

Официальный сайт — www.powerunit.ru