

(Слайд 1) Здравствуйте, уважаемые члены экзаменационной комиссии! Вашему вниманию предлагается выпускная квалификационная работа на тему – **«ВЫБОР ОПТИМАЛЬНЫХ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИ СБЫТЕ ПРОДУКЦИИ В ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «НИКОЛЕС»».**

(Слайд 2) Цель выпускной квалификационной работы – выбор оптимальных каналов распределения для доставки продукции от производителя к покупателю, учитывая скорость доставки, время и сохранность продукции на лесозаготовительной организации ООО «НИКОЛЕС».

Достижению цели способствовали задачи исследования, представленные на слайде презентации.

(Слайд 3) Основные и специализированные участники канала распределения сообща должны обеспечивать рыночные требования к ассортименту, т. е. к качественному и количественному составу продуктов, направленному на удовлетворение конкретных потребностей покупателя.

Общие функции распределительного канала представлены на рисунке. К функциям обмена относится широкий спектр действий, связанных с куплей-продажей, т. е. необходимых для передачи собственности. Функции физического распределения — это доставка нужных продуктов в нужное место и в нужное время. В категорию вспомогательных функций традиционно входят стандартизация, финансирование, страхование рисков, информационное и научное обеспечение. Функции распределения нужны для того, чтобы обеспечить нужное время. В категорию вспомогательных функций традиционно входят стандартизация, финансирование рыночных операций, страхование рисков, а также информационное и научное обеспечение.

(Слайд 4) Кроме того, каналы распределения:

- проводят маркетинговые исследования;

- осуществляют сбор информации, необходимой для планирования и облегчения обмена;
- определяют условия закупки и продажи продукции;
- стимулируют сбыт;
- налаживают и поддерживают контакты с постоянными покупателями;
- согласуют цены.

Полное множество каналов распределения образует распределительную или дистрибутивную сеть предприятия.

Виды каналов распределения и структура сети зависят от множества факторов: стратегических и тактических целей и задач предприятия на рынке сбыта готовой продукции, логистической стратегии предприятия, видов и параметров материальных и других потоков, продуктовых атрибутов и прочих факторов.

(Слайд 5) Для выявления конкурентной среды проведем SWOT – анализ конкурентов предприятия ООО «НИКОЛЕС». Для этого выделим 6 основных критериев для сравнения, которые определяют эффективность предприятия и ее привлекательность для клиента. Из таблицы можно сделать вывод, что предприятие ООО «Новониколаевский Леспромхоз» является лучшим предприятием, суммарный рейтинг которого составляет 23 балла. Предприятие ООО «Новониколаевский Леспромхоз» имеет ряд преимуществ перед своим непосредственным конкурентом. Преимущество компании состоит в том, что оно предоставляет современные производственные мощности, т.е. усовершенствованное оборудование. Так как на данном предприятии функционирует современное оборудование, то качество и своевременность выполнения работ лучше. Предприятие ООО «Новониколаевский Леспромхоз» является производителем не только пиломатериальной и строительной продукции, а так же сельскохозяйственной продукцией, что является значительным преимуществом перед ООО «НИКОЛЕС».

(Слайд 6) В таблице представлены расчеты затрат предприятия ООО «НИКОЛЕС» за 2018-2019 гг. В ООО «НИКОЛЕС» расходы на оплату труда

в 2019 году составили 2995,2 тыс. руб., что на 838,8 тыс. руб. меньше, чем в прошлом году, в связи с уменьшением персонала, также уменьшились и отчисления на социальные взносы на 251,64 тыс. руб. в 2019 году, по сравнению с 2018 годом, и составили 898,56 тыс. руб.

Материальные затраты в 2019 году увеличились на 5001,44 тыс. руб., в связи с приобретением сырья и материалов, по сравнению с прошлым годом, и составили 11492,24 тыс. руб. Амортизационные расходы в отчётном периоде, по сравнению с базисным, уменьшились на 169 тыс. руб. в относительном выражении или на 86,47% в абсолютном выражении и составили 1080 тыс.руб., в связи с наименьшим износом оборудования.

Таким образом общая сумма затрат на предприятии ООО «НИКОЛЕС» в 2019 году, по сравнению с 2018 годом увеличилась на 129,41 % и составила 16466 тыс.руб., это говорит о том, что предприятию в анализируемый период не удалось достичь экономии денежных средств.

(Слайд 7) Распределительная логистика в ООО «НИКОЛЕС» занимает важное место в логистической системе данного предприятия. Система распределения продукции при сбыте в ООО «НИКОЛЕС» показывает, что данное предприятие является прямым поставщиком продукции до потребителя. Система распределения продукции в ООО «НИКОЛЕС» представлена на рисунке.

(Слайд 8) Выбор канала распределения – это одно из важнейших решений предприятия. Выбранный канал влияет на все остальные решения в области маркетинга.

В ООО «НИКОЛЕС» используется нулевой канал распределения продукции.

Напрямую соединяющий производителя с потребителем, непосредственная продажа продукции производителем потребителю подразумевает нулевой канал. Простым (прямым) каналом товародвижения признается так называемый канал нулевого уровня производитель — потребитель.

Данный маршрут построен не лучшим образом, так как водителю приходится возвращаться от точки (4) к точки (5) и от точки (5) к точки (8).

Для обслуживания некоторых точек, тем самым затрачивая временные и финансовые ресурсы.

(Слайд 9) Чтобы устранить временные затраты на транспортировку груза я предлагаю наиболее оптимальный маршрут доставки товара. Теперь движение автотранспорта составило 4 часа 48 минут и 320 км и 70 литров бензина. В ходе построения оптимального маршрута транспортировки продукции было выявлено, что временные затраты снизились на 3 часа 9 минут, так же снизились затраты на бензин – 45 литров в день, если переводить эти затраты в денежный эквивалент, то в год предприятие будет экономить 466 830 руб. $(45\text{л.} \times 42\text{руб.} \times 247\text{дн.} = 466\,830\text{руб.})$.

(Слайд 10) Таким образом, цель работы достигнута. Спасибо за внимание! Доклад окончен.