

ANALYSIS OF THE TRANSPORT WORK IN THE COMPANY "ACT LOGISTICS"¹

Assist. Prof. Dimitar Grozev, PhD

Transport Department,
University Of Ruse "Angel Kanchev"
Tel.: 082 888 352
E-mail: dgrozev@uni-ruse.bg

Assist. Prof. Mihail Milchev, PhD

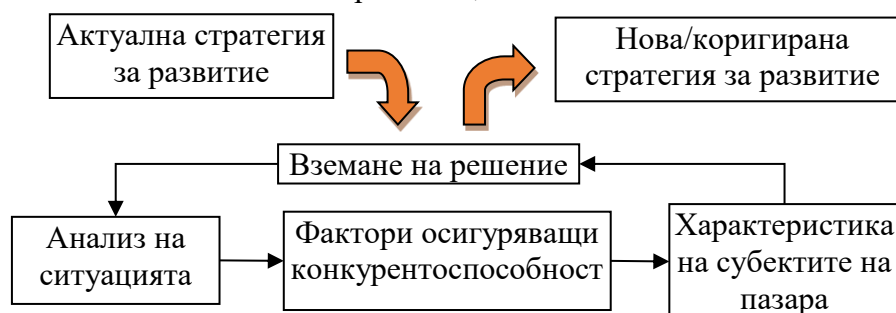
Transport Department,
University Of Ruse "Angel Kanchev"
Tel.: 082 888 352
E-mail: mmilchev@uni-ruse.bg

Abstract: This report considers competition as an objective instrument for regulating the market for transport goods and services, which is the reason for the bankruptcy of many companies in the transport industry. The goal is to evaluate correctly the competition factors that directly affect the development of Act Logistics. The method of analytical decision making is applied in the study. The current situation in the market and the activity of the surveyed company is analyzed. Proposals for the development of Act Logistics have been made.

Keywords: Logistics Company, Factors, Transport Market, Effectiveness, Spedition, Warehousing.

ВЪВЕДЕНИЕ

Конкуренцията е обективен инструмент за регулиране на пазара на транспортни стоки и услуги, като в същият момент е причина за фалита на много фирми от транспортният бранш. Факторите за оцеляването и успешното налагане една фирма на пазара са много, като често влиянието им се оценява погрешно от управата на фирмите. Поради това често се налага използването на услугите на външни хора (експерти) за извършването на една такава оценка. Именно това е целта на настоящият доклад – правилно оценяване на факторите, пряко влияещи върху развитието на фирма „Акт Лоджистик“. За постигането на поставената цел може да се приложи метода за аналитично вземане на решение, включващ следните елементи (фиг. 1)



Фиг. 1 Аналитичен метод за вземане на решение

Въпросите за оптимизиране на работата в дадена компания са ежедневни. Затова и работодатели и изследователи непрекъснато работят по тези въпроси. Един от успешните модели за оптимизация е приложен в Български пощи ЕАД, при който се намаляват разходите

¹ Докладът е представен на пленарната сесия на 26 октомври 2016 с оригинално заглавие на български език: АНАЛИЗ НА ТРАНСПОРТНАТА РАБОТАТА ВЪВ ФИРМА „АКТ ЛОДЖИСТИК“

за транспорт, като в същото време се извършва същата транспортна работа, [Pencheva V., 2017]. При превоза на товари с автомобилен транспорт в международно отношение, особено през България е много важно да се знае какъв е пропускателният режим и времето за престой по граничните пунктове. Тези въпроси са разгледани в [Pencheva V., 2018] и показват, че престоят на товарните автомобили много зависи от организацията на работа на служителите в пропускателните пунктове, която може да доведе до време за обслужване на автобоил под 5 min или до време, което може да продължи повече от едно денонощие.

За една логистична фирма, като участник в транспортният пазар от особена важност е осигуряването на позитивно отношение от страна на клиентите, в конкретният случай различните товародатели и превозвачи, чрез задоволяване на техните потребности.

ИЗЛОЖЕНИЕ

1. Анализ на ситуацията

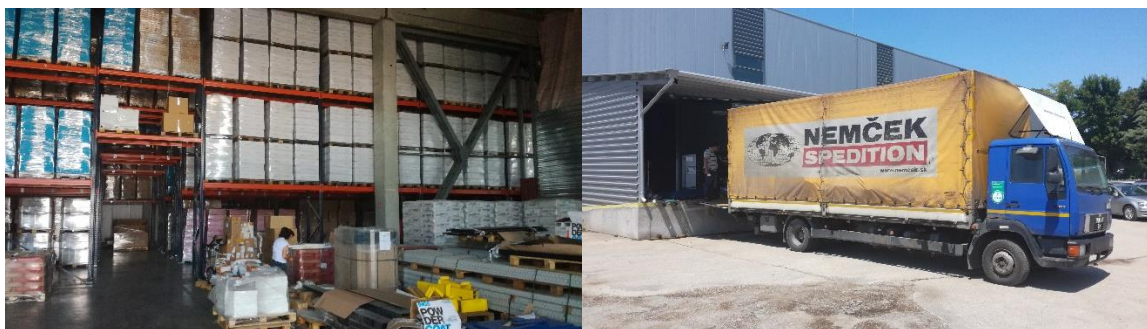
Компанията „Акт Лоджистик“ е основа през 2002 г. и стартира дейността си като логистичен партньор на водещи фирми от Западна Европа, които развиват дейност на Балканите. Стратегическото географско разположение на България и Румъния на важни транспортни коридори, свързващи Европа със Средния Изток и Каспийския район, благоприятства изграждането на логистични центрове и големи индустриални проекти.

В началото екипът на „Акт Лоджистик“ в София организира ежеседмични групажни транспорти и до Франция, Испания и Турция. През 2004г. е открит офиса в град Русе. В началото на 2005г. „Акт Лоджистик“ разширява дейността си и в Румъния. Открит е филиал в Букурещ. Строителството на големи индустриални проекти в района на Пловдив е довело до откриването на офис през 2007г. През 2008г., компанията стартира инвестиционен проект, включващ увеличение на площта за складиране на територията на град София и развитие на дейностите с добавена стойност. Февруари 2009г. фирмата отваря офис и в град Варна. Най-младият офис на компанията (Табл. 1).

Таблица 1 Хронология на развитие на „Акт Лоджистик“ в Р. България

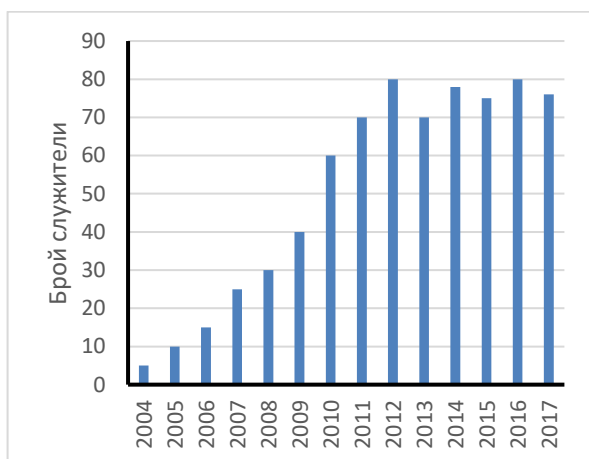
Събитие	Година на настъпване на събитието
Откриване на офис в гр. София	2003
Откриване на офис в гр. Русе	2004
Откриване на склад с площ 1000 m ² в гр. София	2005
Разширяване на склада в гр. София до 4000 m ²	2007
Откриване на склад в гр. Русе с площ 800 m ²	2008
Разширяване на склада в гр. София до 7000 m ²	2009
Създаване на собствен митнически отдел в гр. София	2009
Откриване на офис в гр. Варна	2009
Откриване на втори склад в гр. София с площ 1000 m ²	2009
Откриване на склад с площ 1000 m ² в гр. Варна	2010
Откриване на офис в гр. Стара Загора	2011
Откриване на нов логистичен център в гр. София с площ 3700 m ²	2011

Като част от международната мрежа за дистрибуция на малки пратки в Европа, е увеличена и площта за складиране в град Русе. За удобство на клиентите там офисът е преместен на адреса, на който се намира и складът. (Фиг.2).

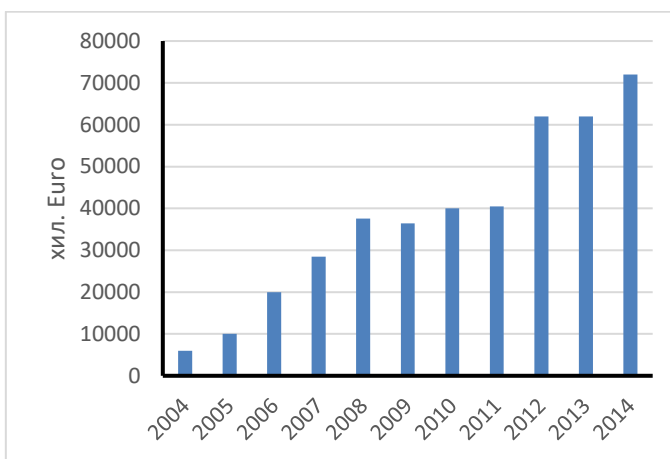


Фиг. 2 Склад на фирмата в гр. Русе

През годините е нараснал и персоналът и оборота на фирмата през периода 2004-2011 г., което е показано на долните две фигури (фиг.4 и фиг.5).



Фиг.4 Нарастване на служителите през годините



Фиг. 5 Оборота през годините в EUR

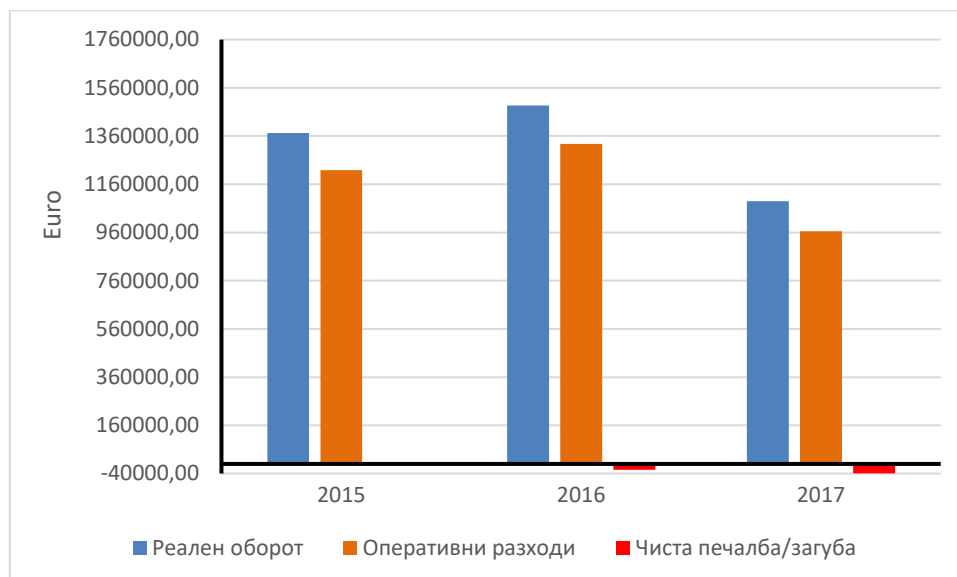
Основните дестинации с които работи фирмата са: Гърция, Полша, Испания, Италия, Обединено Кралство, Ирландия, Германия, Турция, Австрия, Румъния, Унгария, Франция, Холандия, Чехия.

Фирма „АКТ ЛОДЖИСТИК“ през периода 2015 и 2017 години отбелязва влошаване на икономическите показатели (таблица 1).

Таблица 1 Таблица за оборотите, разходите и чистата печалба/загуба [Euro]

	2015	2016	2017
Бюджетиран оборот	1422150,00	1041275,81	1261616,52
Реален оборот	1372405,53	1486518,44	1089638,90
Отклонение	-49744,47	445242,63	-171977,62
Оперативни разходи	1218330,69	1327307,55	965345,58
Резултат от опер. дейност	154074,84	159210,89	124293,32
Основни разходи	46053,55	65474,38	71406,90
Брутен марж	108021,28	93736,51	52886,41
Общо разходи по дейността	153166,40	183226,04	164378,48
Чиста печалба/загуба	-1292,19	-24992,39	-38407,56

От фиг.6 се вижда, че загубите на фирмата се увеличават през последните три години.



Фиг. 6 Оборот, разходи и чистата печалба/загуба за периода 2015 и 2017 год.

Основните причини за намалените чисти печалби са:

- заложена в бюджета инвестиция за логистичния склад;
- нереализирани сделки които не са се случили на база специфика на пазара;
- нереализирани сделки на база нелоялна конкуренция;
- намаляване на оборотите на топ клиенти;
- спедиторската и складовата дейност зависи от дейността на малък брой клиентите 20-80. (в момента 5-80).

2. Фактори осигуряващи конкурентоспособност

Теорията на конкурентните преимущества подчертава, че всеки субект на конкуренция притежава индивидуален набор от конкурентни предимства. Пример за такива предимства са производителност, потребителска ценност на продукта, мениджмънт и др. В конкретният случай конкурентните предимства на изследваната фирма са:

- компактна управленска структура;
- средно предприятие с персонал под 100 човека;
- липса на текучество на кадри;
- наличие на редовни клиенти;
- собствени складираове (включително и митнически) на стратегически места.

За да оцелеят в съвременните условия на засилена конкуренция на транспортният пазар, за фирмите е от особено значение да проявяват гъвкавост и да са готови във всеки един момент да променят или модифицират предлаганите продукти и услуги. В конкретният случай компактна управленска структура и броя на персонала под 100 човека, позволяват именно такава гъвкавост, висока скорост на вземане и прилагане на управленски решения. Друго от което се облагодетелства изследваната фирма, благодарение на малкия персонал, е по лесното откриване и разработване на нови пазарни ниши. Мениджмънта на една малка фирма е по-склонен да поема рискове търсейки възможност за високи печалби.

За подобряване на работата във фирмата освен посочените по-горе мерки е важно и правилното използване на подвижния състав и складовете. По тези въпроси конкретни решения за оптимизация са посочени в [Ivanov B., 2017]. В представения модел се оптимизира едновременно престоя на автомобилите и наличието на стоките в складовете по крайните пунктове, като в резултат се намаляват общите разходи по превоза на стоките.

Липсата на текучество на персонала е особено важно при осигуряването на продукт с високо качество. Това се осъществява благодарение на натрупаните знания, умения и рутина на служителите. От особено значение, особено за редовните клиенти, е изграденото доверие,

и личното отношение между служителите и клиентите на фирмата. Това позволява създаването на по-продуктивна работна среда.

Наличие на собствени складове, в това число и митнически, позволява по-гъвкаво управление на поетите от фирмата товарни потоци. Това осигурява по-високо качество на предлаганите услуги.

3. Характеристика на субектите на пазара

Факторите оказващи негативно влияние на успешното развитие на фирмата може да се разделят на външни и вътрешни. Външните фактори са в следствие на влиянието на останалите субекти на пазара, а вътрешните – в следствие на действията на служителите на фирмата.

Без съмнение останалите субекти на пазара на транспортни услуги оказват влияние на развитието на изследваната фирма. Негативно влияние върху фирмата от страна на нейните конкуренти оказват:

- нелоялната конкуренция по отношение на навла и комисионни;
- фирми с ниясен финасов капитал;
- фирми с краткосрочен период на дейност;
- представителства на международни логистични фирми опитващи се да завладеят пазара.

Като вътрешни фактори оказващи влияние може да се посочат:

- липса на оперативни средства;
- допусканите от служителите грешки в следствие на различни причини.

По какво се различава изследваната фирма от нейните конкуренти.

- акт лоджистик – изградено име на коректен и доверен партньор;
- липсата на изграден кол център приемащ поръчките.

При една продължителна дейност на транспортният пазар успяваш да си изградиш някаква репутация. За щастие на изследваната фирма, тя е успяла да изгради репутация на надежден партньор осигуряващ транспортна услуга с високо качество.

Липсата на изграден кол център приемащ поръчките на клиенти позволява отделянето на повече внимание на всеки един клиент, като по този начин се определят точно какви са неговите нужди. Също по този начин с всеки клиент работи конкретен служител, което позволява създаването на по-лично отношение на фирмата към всеки клиент. Така в случай на проблем, клиента знае към кой конкретен служител да се обърне за решаването му, което свежда необходимото време до минимум.

Заключение

Редуцирането на броя на спедиторските фирми е неизбежно само по себе си с развитието на пазара, на силната конкуренция, осъзнаването от страна на клиентите, че най-евтиното не е най-добро и, че по-скъпото е пестене на врем, по-добро качество и без излишни допълнителни разходи.

Като подходящи мерки за отделната спедиторска фирма, чието предприемане е да се утвърди и развие на пазара могат да се посочат: подобряване на информационната осигуреност, координацията вътре в фирмата; установяване на трайни контакти с чужди спедитори и товародатели; подобряване обслужването на клиентите; създаване стратегия за продажбите, създаване на маркетингови отдели, които отговарят за изработване и реализацията на подходящи рекламни стратегии популяризиращи предлаганата транспортна услуга; разширяване сферата на услугите, предлагани от фирмата с цел постигане на комплексно обслужване и разширяване на пазарния дял, което може да се постигне чрез създаването на складове позволяващи извършването на групажни операции. Създаване на собствен автомобилен парк, предлагането на застраховка "Отговорност на спедитора", чрез която се постига висока защитеност на интересите на клиентите.

Като подходящи мерки за отделната спедиторска фирма, чието предприемане е да се утвърди и развие на пазара могат да се посочат: подобряване на информационната

осигуреност, координацията вътре в фирмата; установяване на трайни контакти с чужди спедитори и товародатели; подобряване обслужването на клиентите; създаване стратегия за продажбите, създаване на маркетингови отдели, които отговарят за изработване и реализацията на подходящи рекламни стратегии популяризиращи предлаганата транспортна услуга; разширяване сферата на услугите, предлагани от фирмата с цел постигане на комплексно обслужване и разширяване на пазарния дял, което може да се постигне чрез създаването на складове позволяващи извършването на групжни операции. Създаване на собствен автомобилен парк, предлагането на застраховка "Отговорност на спедитора", чрез която се постига висока защитеност на интересите на клиентите.

Препоръки към фирма:

1. Намиране на нови клиенти за складова дистрибуционна дейност.
2. Акцентиране върху търговската дейност – наемане на нови търговци за разширяване на портфолиото на фирмата.
3. Спедиторската и складовата дейност да не зависи от дейността на малък брой клиентите 20-80. (в момента 5-80).
4. Ограничаване на инвестициите, които фирмата прави в инфраструктура за няколко години, с цел натрупване на собствен капитал и подобряване на икономическите показатели.

Докладът отразява резултати от работата по проект № 2018 - РУ - 06, финансиран от фонд „Научни изследвания“ на Русенския университет.

Изследванията са подкрепени по договор на Русенски университет "Ангел Кънчев" с № BG05M2OP001-2.009-0011-C01, „Подкрепа за развитието на човешките ресурси в областта на научните изследвания и иновации в Русенски университет "Ангел Кънчев", финансиран по Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж“ 2014-2020”, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз“.

REFERENCES

CMR Convention (**Оригинално заглавие:** Конвенция за договора за международен автомобилен транспорт на стоки CMR., Ратифицирана с указ No. 1144 на Държавния съвет от 29.07.1977 г. Обн., ДВ, бр. 61 от 5.08.1977 г. В сила за България от 20.04.1978 г.)

Ivanov B., Asen Asenov, Velizara Pentcheva. Methodology for Selecting a Scheme for the Carriage of Transit Goods by Car in Multimodal Transport. В: НК РУ&СУ при РУ “А. Кънчев”, Русе. том 56, 2017, ISBN 1311-3321

Kirova, A., A. Dmitrova, Mezhdunarodni tovarni prevozi, Кирова, Sofia, Univ. izd. Stopanstvo 1994, Siganture: Сб 180197 (**Оригинално заглавие:** А., А.Димитрова, Международни товарни превози, София Univ. изд. Стопанство 1994, Сигнатура: Цб 180197)

Pencheva V., A. Asenov, D. Topchu, I. Beloev, B. Evstatiev. Organisation of the work on collecting routes in postal activity through an automated system for collection of information.// Transport problems, Katowice, Poland, 2017, No 12(3), pp. 147-157, ISSN 1896-0596.

Pencheva V., A. Asenov, D. Grozev, R. Angelova, I. Georgiev. Analysis Of The Traffic Intensity Of Cargo Vehicle In The Border Points. In: X International Conference Transport Problems 2018, Poland, 2018

Transport in the European Union Current Trends and Issues, European commission report, April 2018, <https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/2018-transport-in-the-eu-current-trends-and-issues.pdf>

TIR Convention (**Оригинално заглавие:** Митническа конвенция относно международния превоз на стоки под покритието на карнети ТИР (Конвенция ТИР от 1975 г.), Обн. - ДВ, бр. 7 от 27.01.2004 г., в сила от 20.04.1978 г.; Ратифицирана с Указ № 1144 на ДС от 1977 г. - ДВ, бр. 61 от 5.08.1977 г.)

Webpage of logistics and distribution services provider - <http://act-logistics.com/>. (Accessed on 16.10.2018)