

Паллетный кооператив (пул)

Организации такого плана начали появляться за рубежом в конце 70-х гг. двадцатого столетия. Одной из целей их образования являлось объединение предприятий отрасли и использование ими высококачественных паллет единого стандарта (размера). Таким образом, паллетный кооператив объединяет именно предприятия какой-то одной отрасли. Например, производители продуктов питания (в США), производители пива (в Японии). Как работает кооператив? Силами производителей формируется уставный капитал для:

- покупки высококачественных многооборотных паллет;
- содержания отделения по ремонту поддонов;
- административные расходы.

Далее схема работает следующим образом: производитель берет в отделении кооператива паллеты в соответствии со своими нуждами и использует их согласно своей цепочке дистрибуции. По окончании движения пригодные поддоны возвращаются на исходную позицию. Что касается требующих ремонта поддонов, то их доставляют в ремонтный цех. Следует обратить внимание, что кооператив стремится к использованию только пригодных поддонов. В случае поломки, производители, использующие паллеты, должны их ремонтировать в отделениях кооператива за свой счет, чего иногда не делают. Чтобы избежать такого мошенничества администрация кооператива вправе проводить проверки и может материально наказать участника кооператива, использующего поддоны ненадлежащего качества.

Коммерческое паллетное объединение (пул)

Обратим внимание, что рассматриваемая организация, как и выше представленная, является пулом (объединением). Однако в данном случае членами пула выступают не предприятия отрасли, а участники товарной цепочки: производитель, дистрибьютор, розница, а управляет этой цепочкой владелец паллет (pallet pool provider). Заметим, что появление пула не связано с желаниями остальных участников и его формирование выглядит следующим образом.

Изначально некая организация производит или покупает паллеты, организует отделения по ремонту, сортировке и доставке паллет, т.е. самостоятельно инвестирует в свое создание. При обращении производителя продукции за приобретением паллет их стоимость будет складываться из:

- Стоимости транспортировки паллет;
- Взнос производителю за паллеты;
- Стоимость аренды (рублей в день);
- Ремонт сломанных паллет.

Итоговая стоимость, как правило, отличается от стоимости паллет в кооперативе на величину административных расходов. Это является главным различием между этими организациями, так как здесь предприятие не покупает для себя паллеты, а берет их в

аренду. Но на этом различия не заканчиваются. Со временем паллетные объединения начали стремиться расширить границы предоставляемых услуг, так как продукция на этих паллетах передвигалась не только в пределах одного города или региона, но и за пределами одной страны. Ведь сотрудничество не ограничивалось предприятиями отрасли. Ярким примером в данном случае может выступать СНЕР. Эта организация, осознав проблему, предприняла попытку организовать свои филиалы по приемке паллет. Надо отметить, что сегодня она имеет достаточно развитую структуру, которая включает 500 отделений по приемке взятых в аренду паллет в 42 странах мира. Как работает СНЕР? Производитель берет в аренду паллеты, загружает их и начинается движение товара по логистической цепочке, в конце которой паллеты освобождаются и доставляются в ближайшее отделение СНЕР в вашем регионе или даже стране.

Система аренды паллет

Рассмотренные паллетные объединения имеют место в случае постоянного сотрудничества предприятий. Если паллеты нужны для единовременного пользования, можно воспользоваться обычной системой аренды паллет. Анализ зарубежных предложений показывает, что стоимость арендованных паллет будет складываться из следующих компонентов:

- залоговая стоимость;
- стоимость аренды паллет;
- транспортировка паллет до места назначения.

Таким образом, производитель берет паллеты в аренду, а когда их возвращает, то получает обратно залоговую стоимость и оплачивает ремонт сломанных паллет.

С анализом московского рынка деревянных поддонов Вы можете познакомиться в отчете Академии Конъюнктуры Промышленных Рынков «Оборот деревянных поддонов в Московском регионе».

Автор:

Академия Конъюнктуры Промышленных Рынков

Тел.: (495) 918-13-12, (495) 911-58-70

E-mail: mail@akpr.ru

WWW: www.akpr.ru

Об авторе:

Академия Конъюнктуры Промышленных Рынков оказывает три вида услуг, связанных с анализом рынков, технологий и проектов в промышленных отраслях - проведение маркетинговых исследований, разработка ТЭО и бизнес-планов инвестиционных проектов.

- Маркетинговые исследования
- Технико-экономическое обоснование
- Бизнес-планирование

