



**1. Σε τι αναφέρεται ο όρος Διοίκηση Logistics;**

Σύμφωνα με τον ορισμό του Council of Supply Chain Management of Professionals (CSCMP) Διοίκηση Logistics (Logistics Management) είναι η: «διαδικασία του σχεδιασμού, υλοποίησης και ελέγχου της αποτελεσματικής και αποδοτικής ροής και αποθήκευσης προϊόντων, υπηρεσιών και σχετικών πληροφοριών από την αρχική παραγγελία / παραγωγή μέχρι την τελική παράδοση στον τελικό καταναλωτή, με σκοπό την εκπλήρωση των απαιτήσεων του πελάτη» (CSCMP, 1986).

Πολύ απλά η Διοίκηση Logistics εκπληρώνει τις απαιτήσεις του πελάτη (και της αγοράς γενικότερα) εκτελώντας τις παραγγελίες του.

**2. Ποιο είναι το αντικείμενο της Διοίκησης Logistics;**

Το αντικείμενο της Διοίκησης Logistics και Εφοδιαστικής Αλυσίδας, είναι ευρύτατο και καλύπτει ένα μεγάλο φάσμα των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης ή οργανισμού (ή πολλών συνεργαζόμενων επιχειρήσεων). Οι δραστηριότητες αυτές αναφέρονται στις διαδικασίες του σχεδιασμού, εφαρμογής και ελέγχου μιας επιχείρησης (όπως προμήθειες, στρατηγική, διακίνηση υλικών, συσκευασία, κανάλια διανομής, αριθμός και τοποθεσία κέντρων διανομής, τεχνολογία, ανακύκλωση, αγορές, μεταφορές, έλεγχος αποθεμάτων, εξυπηρέτηση πελατών, κλπ.). Ειδικότερα, η επιχείρηση σχεδιάζει, εφαρμόζει και ελέγχει ένα μεγάλο αριθμό λειτουργιών (προμήθειες, διακίνηση υλικών, πρόβλεψη ζήτησης, αποθέματα, επεξεργασία παραγγελιών, γεωγραφική θέση εγκαταστάσεων και αποθηκών, αποθήκευση, συσκευασία, μεταφορές, ανταλλακτικά και επισκευές, εξυπηρέτηση πελατών, αντιμετώπιση επιστρεφόμενων προϊόντων, ανακύκλωση και αποκομιδή απορριμμάτων, κλπ.), για να μετασχηματίσει τις πρώτες ύλες που λαμβάνονται από τους προμηθευτές, σε έτοιμα προϊόντα που προσφέρονται στους πελάτες.

**3. Να περιγραφεί με συντομία η εξέλιξη της Διοίκησης Logistics και να αναλύσετε το στάδιο στο οποίο βρίσκεται σήμερα.**

Η εξέλιξη της Διοίκησης Logistics και της Εφοδιαστικής Αλυσίδας ακολουθεί τέσσερις φάσεις (στάδια):

1. Πρώτη φάση (Β΄ Παγκόσμιος Πόλεμος - Δεκαετία 1970).
2. Δεύτερη φάση (Δεκαετία 1970).
3. Τρίτη φάση (Δεκαετία 1980).
4. Τέταρτη φάση (Σήμερα).

Η τέταρτη φάση στην πορεία εξέλιξης της εφοδιαστικής αλυσίδας αναφέρεται στο σύγχρονο ηλεκτρονικό επιχειρηματικό περιβάλλον (ψηφιακή οικονομία).

Το σύγχρονο αυτό περιβάλλον χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη δυνάμεων όπως ο παγκόσμιος ανταγωνισμός, η υψηλή διαθεσιμότητα των πληροφοριών / καναλιών επικοινωνίας, ο πελατοκεντρικός προσανατολισμός των αγορών και η εφαρμογή νέων τεχνολογιών και πρακτικών του νέου επιχειρείν.

Οι δυνάμεις αυτές απαιτούν μία αλλαγή από τον παραδοσιακό εφοδιασμό των καναλιών διανομής σε περισσότερο δυναμικές και ευέλικτες μορφές εφοδιασμού. Απαιτούνται καινοτόμες πρακτικές και νέα κανάλια επικοινωνιών για την ικανοποίηση των ολοένα μεγαλύτερων απαιτήσεων των πελατών για φθηνότερα προϊόντα και γρηγορότερη παράδοση. Ως αποτέλεσμα, τα όρια της

παραδοσιακής αλυσίδας «εξαφανίζονται». Η παραγωγή, το marketing, οι διανομές και οι μεταφορές συγχωνεύονται σε μία ενιαία διαδικασία δημιουργώντας την ανάγκη ολοκλήρωσης και αναπροσδιορισμού των διαδικασιών της Διοίκησης Logistics.

**4. Ποια είναι τα χαρακτηριστικά της ελληνικής αγοράς του κλάδου της Διοίκησης Logistics.**

Στην Ελλάδα, τα τελευταία 20 χρόνια, ο αριθμός των επαγγελματικών εφαρμογών της Διοίκησης Logistics και Εφοδιαστικής Αλυσίδας έχει αυξηθεί σημαντικά. Τα στοιχεία που διαμόρφωσαν το σκηνικό ανόδου και εκτίναξης προς τα άνω της Διοίκησης Logistics και της Εφοδιαστικής Αλυσίδας και των επαγγελματικών της εφαρμογών στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια, ήταν τα ακόλουθα:

- Η δραστηριοποίηση στην Ελλάδα των μεγάλων πολυεθνικών κολοσσών, στων οποίων τα οργανογράμματα περιλαμβάνονταν θέσεις με αντίστοιχες δραστηριότητες και λειτουργίες.
- Η επέκταση των ελληνικών επιχειρήσεων, οι οποίες αναγκάστηκαν να εφαρμόσουν αρχές και διαδικασίες Logistics.
- Η ανάπτυξη επιχειρήσεων που προσέφεραν υπηρεσίες σε τρίτους.
- Η εμφάνιση και δραστηριοποίηση εταιρειών μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα που είχαν σαν στόχο την ανάπτυξη και διάδοση των Logistics και των επιχειρηματικών τους εφαρμογών.
- Η εμφάνιση εταιριών πληροφορικής που ανέπτυξαν πληροφοριακά συστήματα Logistics.

**5. Με ποιο τρόπο αλληλοσυνδέονται οι έννοιες της Διοίκησης Logistics και της Εξυπηρέτησης πελατών;**

Η εξυπηρέτηση των πελατών περιλαμβάνει το σύνολο δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης που στοχεύουν στην ικανοποίηση του πελάτη και συνδέεται άμεσα με την εκτέλεση των παραγγελιών. Αυτό όμως είναι και το αντικείμενο της Διοίκησης Logistics, η ικανοποίηση της ζήτησης. Η επιβίωση της επιχείρησης είναι εφικτή μόνο όταν έχει ικανοποιημένους πελάτες. Σε μία αγορά που η ποιότητα και κόστος θεωρούνται δεδομένα η ταχύτητα και η ποιότητα του βαθμού ανταπόκρισης στις ανάγκες των πελατών αποτελεί το «όπλο» των επιχειρήσεων να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους.

**6. Ποια είναι τα κριτήρια που αξιολογούν το επίπεδο εξυπηρέτησης μιας επιχείρησης;**

Ορισμένα από τα κριτήρια που αξιολογούν το επίπεδο εξυπηρέτησης μιας επιχείρησης είναι τα ακόλουθα:

- Χρόνος εκτέλεσης παραγγελίας.
- Συχνότητα παραδόσεων.
- Συνέπεια στην παράδοση.
- Έκτακτες παραδόσεις όταν ζητείται.
- Διαθέσιμα αποθέματα και συνεχή τροφοδοσία.
- Συνολική και όχι τμηματική εκτέλεση παραγγελιών.
- Πληροφόρηση για ελλείψεις.

- Ευκολία τοποθέτησης παραγγελίας.
- Αποδοχή παραγγελίας.
- Ακρίβεια τιμολογίων.
- Ποιότητα πωλητών / αντιπροσώπων.
- Παρακολούθηση αποθεμάτων.
- Όροι πληρωμής.
- Ανταπόκριση στις ερωτήσεις, απορίες, παράπονα.
- Ποιότητα εξωτερικής συσκευασίας.
- Σήμανση.
- Συνεργασία στην εισαγωγή νέου προϊόντος, κλπ.

**7. Από τι αποτελείται ο «χρόνος ανταπόκρισης – lead time»;**

Πολύ σημαντικό ρόλο στην εξυπηρέτηση των πελατών έχει ο χρόνος που απαιτείται για να εκτελεστεί κάθε παραγγελία ή ο χρόνος ανταπόκρισης (lead time). Ο χρόνος αυτός αποτελείται από 3 υποχρόνους:

**1. Χρόνος επεξεργασίας της παραγγελίας** που ξεκινά από την τοποθέτηση της παραγγελίας έως τη χρονική στιγμή που το προϊόν ή τα προϊόντα που έχει ζητήσει ο πελάτης βρίσκεται / βρίσκονται στην αποθήκη. Είναι λογικό ότι εάν η επιχείρηση έχει φροντίσει να έχει τα προϊόντα αυτά ο χρόνος είναι ελάχιστος.

**2. Χρόνος περισυλλογής των προϊόντων** από τα σημεία που βρίσκονται στην αποθήκη έως το χώρο που είναι έτοιμα και συσκευασμένα για να μεταφερθούν προς τον πελάτη.

**3. Χρόνος μεταφοράς των προϊόντων** από την επιχείρηση (ή από την «πόρτα» της επιχείρησης στην «πόρτα» του πελάτη).

Στην προσπάθεια της μία επιχείρηση να μειώσει το χρόνο ανταπόκρισης θα πρέπει να βρει τρόπους να μειώσει κάθε υποχρόνο ξεχωριστά.

**8. Να παρουσιάσετε τον ορισμό για τις προμήθειες.**

Οι προμήθειες αναφέρονται σε όλα τα υλικά αλλά και τις υπηρεσίες οι οποίες είναι απαραίτητες για τη λειτουργία των επιχειρήσεων. Η διαδικασία των προμηθειών αποτελείται από διακριτά βήματα ενώ τα υλικά και υπηρεσίες πρέπει να ανταποκρίνονται σε συγκεκριμένες προδιαγραφές και να εξυπηρετούν τις ανάγκες της επιχείρησης.

**9. Να αναφέρετε τους λόγους για τους οποίους είναι ιδιαίτερα σημαντικές οι προμήθειες για την αποτελεσματική λειτουργία μιας επιχείρησης ή ενός οργανισμού**

Οι προμήθειες είναι σημαντικές για τέσσερις λόγους:

- Τα αγοραζόμενα υλικά έχουν αξία ίση με το 60-70% του κόστους πωλήσεων. Ένα ευρώ που θα καταφέρει να εξοικονομήσει η επιχείρηση από τις προμήθειες υλικών καταχωρείται ως αύξηση κερδών. Συνεπώς, η όποια μείωση κόστους αγορών επιδρά σημαντικά στο κέρδος της επιχείρησης. Ή όπως λέμε: «Οι επιχειρήσεις κερδίζουν γιατί αγοράζουν φθηνά και όχι γιατί πωλούν ακριβά».
- Η ποιότητα των αγοραζόμενων υλικών που «υπακούει» σε αυστηρές προδιαγραφές σημαίνει και τελικά προϊόντα υψηλής ποιότητας. Το χαμηλό

κόστος αγορών δεν οδηγεί αυτόματα στο κέρδος. Πολλές φορές το «Φθινό αποδεικνύεται ακριβό».

- Οι προμήθειες εξυπηρετούν όλα τα τμήματα της επιχείρησης και ευθυγραμμίζονται με τους στόχους που έχει θέσει η διοίκησή της. Στόχοι των προμηθειών είναι η εξασφάλιση των απαιτούμενων υλικών / υπηρεσιών στη σωστή ποιότητα, ποσότητα, χρόνο, από τη σωστή πηγή και με τους καλύτερους δυνατούς όρους. Επίσης, η αξιοποίηση κεφαλαίων κίνησης και η απόκτηση αξίας χρημάτων που δαπανώνται (value for money). Ή πολύ απλά: «Η επιχείρηση που αγοράζει σωστά κερδίζει περισσότερο».
- Η μείωση κόστους των αγοραζόμενων υλικών συνήθως είναι ο αμεσότερος και ευκολότερος τρόπος αύξησης κερδών μιας επιχείρησης. Άλλοι τρόποι όπως η αύξηση πωλήσεων και τιμών των προϊόντων της καθώς και η μείωση των λειτουργικών εξόδων είναι αποτελεσματικοί αλλά είτε είναι δύσκολοι είτε είναι χρονοβόροι τρόποι.

#### 10. Ποια είναι τα είδη αποθεμάτων;

Τα είδη των αποθεμάτων είναι:

- **Μέγιστο απόθεμα:** αυτό που αντιστοιχεί στο μέγιστο αριθμό προϊόντων που μπορούν να αποθηκευτούν στην αποθήκη (δυναμικότητα αποθήκης).
- **Κυκλικό απόθεμα:** που είναι το απόθεμα που παραγγέλλει σε τακτά χρονικά διαστήματα (κυκλικά) η επιχείρηση για να ικανοποιήσει τη ζήτηση. Γενικά, διατηρείται για την κάλυψη της μέσης ζήτησης κατά την διάρκεια του χρόνου που μεσολαβεί μεταξύ διαδοχικών αναπληρώσεων του αποθέματος.
- **Απόθεμα ασφαλείας:** αντιστοιχεί στο απόθεμα που αν είχε η επιχείρηση θα μπορούσε να ικανοποιήσει τη ζήτηση. Γενικά, το απόθεμα ασφαλείας διατηρείται για αντιμετώπιση της αύξησης της ζήτησης, της καθυστέρησης ανεφοδιασμού και σε έκτακτες / επείγουσες περιπτώσεις. Όλες οι επιχειρήσεις διατηρούν απόθεμα ασφαλείας.
- **Απόθεμα σε κίνηση:** αποτελεί τις παραγγελίες που έχουν γίνει αλλά δεν έχουν παραληφθεί ακόμα.
- **Εποχιακό απόθεμα:** είναι το απόθεμα που αφορά προϊόντα που η ζήτησή τους εξαρτάται από την εποχή (εποχιακά προϊόντα). Το ποδήλατο π.χ. μπορεί να θεωρηθεί εποχιακό προϊόν καθώς παρατηρείται αύξηση της ζήτησης τους μήνες της άνοιξης. Διακρίνονται δύο τύποι εποχικότητας, αυτή που συμβαίνει μία φορά το χρόνο (κλιματιστικά, παγωτά, κλπ.) ή περισσότερες φορές (αλυσίδες λιανεμπορίου παιχνιδιών, κλπ.).
- **Κερδοσκοπικό απόθεμα:** είναι το απόθεμα που αποκτά η επιχείρηση ελπίζοντας σε κέρδος λόγω μεγάλης αύξησης της ζήτησης.
- **Απαρχαιωμένο απόθεμα:** είναι το απόθεμα που αντιστοιχεί σε προϊόντα που δεν ζητούνται. Είναι λογικό ότι το απόθεμα αυτό θα πρέπει να διατηρείται στο ελάχιστο δυνατό επίπεδο και επιχείρηση θα πρέπει με οποιοδήποτε τρόπο να το διαθέσει.

**11. Πως κατηγοριοποιούνται τα αποθέματα ανάλογα το είδος τους;**

Τα αποθέματα ανάλογα με το είδος τους κατηγοριοποιούνται ως ακολούθως:

- Πρώτες ύλες ή ημιέτοιμα προϊόντα δηλαδή οι εισροές της διαδικασίας παραγωγής οι οποίες θα μεταποιηθούν ή θα συναρμολογηθούν σε τελικά προϊόντα.
- Αναλώσιμα προϊόντα που καταναλώνονται στις καθημερινές εργασίες της επιχείρησης χωρίς να χρησιμοποιούνται για το τελικό προϊόν.
- Προϊόντα σε επεξεργασία μέχρι να ολοκληρωθεί η διαδικασία παραγωγής τους σε τελικά προϊόντα.
- Τελικά προϊόντα έτοιμα για αποθήκευση, πώληση, μεταφορά ή διανομή.

**12. Να δώσετε τον ορισμό της Αποθήκευσης.**

Αποθήκευση είναι η λειτουργία μιας επιχείρησης ή οργανισμού, που ασχολείται με τη διαχείριση των αποθεμάτων των προϊόντων παρέχοντας πληροφορίες για την κατάσταση και τη διαθεσιμότητα αυτών.

Ο βασικός στόχος της αποθήκευσης ακολουθεί τη γενική ιδέα του στόχου της Διοίκησης Logistics, δηλαδή η ελαχιστοποίηση του συνολικού κόστους λειτουργίας της αποθήκης με την ταυτόχρονη παροχή του υψηλότερου δυνατού επιπέδου εξυπηρέτησης στους πελάτες της επιχείρησης.

**13. Από ποιους παράγοντες καθορίζεται η σημαντικότητα της Αποθήκης;**

Η σημαντικότητα της Αποθήκης καθορίζεται από τους παρακάτω παράγοντες:

- **Η αποθήκη αποτελεί το χώρο διατήρησης των αποθεμάτων των προϊόντων.** Με τη διατήρηση αποθεμάτων σε αποθηκευτικούς χώρους κοντά στα σημεία ζήτησης επιτυγχάνεται ο έγκαιρος και αποτελεσματικός ανεφοδιασμός της αγοράς και η ικανοποίηση της ζήτησης.
- **Στο χώρο της αποθήκης η βασικότερη εργασία της Διοίκησης Logistics είναι η εκτέλεση των παραγγελιών των πελατών,** στην αποθήκη λαμβάνουν χώρα μερικές από τις εργασίες - κλειδιά για τον αποτελεσματικό σχεδιασμό, εκτέλεση, παρακολούθηση και έλεγχο των παραγγελιών.
- **Στην αποθήκη μιας μονάδας παραγωγής συγκεντρώνονται και αποθηκεύονται οι πρώτες ύλες** ή τα ημιέτοιμα προϊόντα για την παραγωγή ή τη συναρμολόγηση τους σε τελικά προϊόντα. Επίσης, χρησιμοποιείται για την αποθήκευση των τελευταίων και τη διάθεση τους στην αγορά.
- **Οι μονάδες παραγωγής θέλοντας να εκμεταλλευτούν τις οικονομίες κλίμακας μπορούν να παράγουν και να αποθηκεύσουν μεγάλες ποσότητες μειώνοντας με αυτό τον τρόπο το κόστος παραγωγής.** Παρόμοια, οι εμπορικές επιχειρήσεις μπορούν να προμηθευτούν μεγάλες ποσότητες προϊόντων επιτυγχάνοντας μειωμένες τιμές αγοράς.
- **Η αποθήκη περιλαμβάνει πόρους** (εξειδικευμένο προσωπικό, αποθηκευτικούς χώρους, ηλεκτρομηχανολογικό εξοπλισμό, πληροφοριακά συστήματα και τεχνολογίες) η διαχείριση των οποίων στην υλοποίηση των επιχειρηματικών διαδικασιών είναι κοστοβόρα.
- **Υπάρχουν προϊόντα η ζήτηση των οποίων** (εποχικότητα ζήτησης) ή η παραγωγή (π.χ. συγκομιδή) τους (εποχικότητα παραγωγής) **αφορά σε ένα**

**συγκεκριμένο χρονικό διάστημα μέσα σε ένα έτος.** Συνεπώς, υπάρχει η ανάγκη αποθήκευσης και διάθεσής τους στον κατάλληλο χρόνο.

• **Στην αποθήκη διατηρείται το απαιτούμενο απόθεμα** ώστε να διατηρούνται οι τιμές των αγαθών στην αγορά σταθερές. Πιθανή έλλειψη του επιπέδου αποθέματος ενός προϊόντος προκαλεί αύξηση της τιμής του στην αγορά και το αντίστροφο.

**14. Ποια είναι τα ζητήματα που σχετίζονται άμεσα με την Αποθήκη και τη λειτουργία της αποθήκευσης και για τα οποία ο υπεύθυνος Logistics να δώσει απαντήσεις;**

Τα ζητήματα που σχετίζονται άμεσα με την Αποθήκη και για τα οποία ο υπεύθυνος Logistics θα πρέπει να δώσει απαντήσεις είναι τα ακόλουθα:

- Επιλογή τρόπου αποθήκευσης (ιδιόκτητη αποθήκη ή όχι).
- Επιλογή τοποθεσίας αποθήκης.
- Αρχιτεκτονική σχεδίαση αποθήκης και βασική χωροθέτηση.
- Χωροταξία αποθήκης και λεπτομερή χωροθέτηση.
- Επιλογή φιλοσοφίας αποθήκευσης.
- Επιλογή μοναδιαίου φορτίου.
- Επιλογή συστημάτων αποθήκευσης.
- Επιλογή συστημάτων ενδο-διακίνησης.
- Σχεδιασμός ρόλων και αρμοδιοτήτων.
- Τεχνολογίες και πληροφοριακά συστήματα αποθηκών.
- Υλοποίηση διαδικασιών με τη χρήση τεχνολογιών.

**15. Τι περιλαμβάνει η έννοια της φυσικής διανομής;**

Η φυσική διανομή περιλαμβάνει την κύρια οργάνωση του δικτύου διανομής, δηλαδή, το συντονισμό και τη συνεργασία των επιχειρήσεων που εμπλέκονται στη μετακίνηση των προϊόντων από τον παραγωγό στον τελικό καταναλωτή. Για την πραγματοποίηση της φυσικής διανομής είναι απαραίτητες δύο επιμέρους λειτουργίες, εκείνη της επαφής και εκείνη της υλοποίησης

**16. Τι περιλαμβάνει ένας αποτελεσματικός συστήματος φυσικής διανομής;**

Ο σχεδιασμός ενός αποτελεσματικού συστήματος φυσικής διανομής που επιτυγχάνει την αποστολή του κατάλληλου προϊόντος στον κατάλληλο πελάτη, στον κατάλληλο χρόνο, στην κατάλληλη κατάσταση και με το κατάλληλο κόστος φυσικής διανομής απαιτεί την εξέταση αλλά και επιτυχή αντιμετώπιση των ζητημάτων που σχετίζονται τόσο με τη λειτουργία επαφής όσο και με τη λειτουργία της υλοποίησης.

Όσον αφορά στη λειτουργία της υλοποίησης τα ζητήματα / ερωτήματα που πρέπει να εξεταστούν είναι τα παρακάτω:

- Καθορισμός απαιτήσεων καταναλωτών.
- Καθορισμός τρόπου λήψης και εκτέλεσης παραγγελιών.
- Επιλογή μέσου ή μέσων μεταφοράς.
- Καθορισμός τοποθεσίας, αριθμού και μέγεθος αποθηκών ή των κέντρων διανομής.

- Επιλογή εξοπλισμού αποθήκευσης και ενδο-διακίνησης.
- Επιλογή υλικού συσκευασίας.
- Προσδιορισμός μοναδιαίων φορτίων.
- Επιλογή προϊόντων και ποσότητες αυτών που θα αποθηκευτούν (βάσει προβλέψεων ζήτησης).
- Σχεδιασμός συστήματος εξυπηρέτησης πελατών.
- Καθορισμός τιμολόγησης και διευθέτησης πληρωμών.

### **17. Τι γνωρίζετε για τη λειτουργία της Μεταφοράς;**

Η μεταφορά (εμπορευμάτων) ως λειτουργία αποτελεί ένα πολύ σημαντικό παράγοντα επιτυχίας για τις επιχειρήσεις, ιδιαίτερα σε μία περίοδο που η έννοια της παγκοσμιοποίησης και του διεθνούς εμπορίου αποτελούν μία επιτακτική ανάγκη για την βιωσιμότητα κάθε επιχείρησης. Αποτελεί τον τρίτο υποχρόνο στο χρόνο ανταπόκρισης συμμετέχοντας σημαντικά τόσο στο βαθμό εξυπηρέτησης όσο και στο κόστος του συστήματος logistics μιας επιχείρησης.

Η απλουστευμένη αντίληψη για τις μεταφορές αναφέρει ότι μια μεταφορά για να πραγματοποιηθεί χρειάζεται έναν αποστολέα, έναν παραλήπτη και έναν μεταφορέα (ως μέσο μεταφοράς). Στην πραγματικότητα όμως η διαδικασία της μεταφοράς αποτελεί ένα πολύ πιο πολύπλοκο και διευρυμένο σύστημα, στο οποίο συμμετέχουν πολλά μέρη και παράγοντες.

### **18. Σε ποιες κατηγορίες διακρίνονται τα Μέσα Μεταφοράς;**

Τα μεταφορικά μέσα / μεταφορείς μπορούμε να τα κατηγοριοποιήσουμε σε πέντε (5) κατηγορίες:

- Σιδηροδρομικοί μεταφορές
- Οδικοί μεταφορές
- Θαλάσσιοι μεταφορείς
- Αεροπορικοί μεταφορείς
- Αγωγοί μεταφορών (για υγρά και αέρια φορτία)

### **19. Σε ποιες κατηγορίες διακρίνονται στις οποίες διακρίνονται οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν στο σύστημα μεταφοράς;**

Οι κυριότερες κατηγορίες επιχειρήσεων που συμμετέχουν στο σύστημα μεταφοράς είναι οι εξής:

- Μεταφορείς – ιδιοκτήτες μεταφορικών μέσων
- Πράκτορες (Agents)
- Δια-μεταφορείς (Freight Forwarders)
- Μεσίτες (Brokers)
- Άλλες μορφές μεταφοράς



**20. Σε τι στοχεύουν οι επιχειρήσεις με την υιοθέτηση των σύγχρονων Πληροφοριακών Συστημάτων Logistics;**

Τα Πληροφοριακά Συστήματα Logistics καταγράφουν και διατηρούν στοιχεία που προκύπτουν από τις καθημερινές συναλλαγές της επιχείρησης, επεξεργάζονται και αναλύουν τα στοιχεία αυτά και βοηθούν στη λήψη αποφάσεων με τη χρήση ειδικών εργαλείων που παρέχουν.

Οι επιχειρήσεις με την υιοθέτηση των σύγχρονων Πληροφοριακών Συστημάτων Logistics στοχεύουν στα παρακάτω:

- Καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών.
- Ανταποκρισιμότητα.
- Μείωση λόγου: κόστους /κέρδους.
- Μείωση λειτουργικών εξόδων (π.χ. αποθήκευσης).
- Αυτοματοποίηση, καλύτερη παρακολούθηση και έλεγχος λειτουργιών (π.χ. παρακολούθηση αποθεμάτων).
- Μείωση χρόνου εκτέλεσης λειτουργιών (π.χ. παραγγελιών).
- Καλύτερη διαχείριση πόρων.
- Διάχυση πληροφορίας αρχικά σε όλη την επιχείρηση και σε όλο το μήκος της Εφοδιαστικής Αλυσίδας που αφορά τις υποστηριζόμενες λειτουργίες.
- Καλύτερες αποφάσεις σε όλα τα επίπεδα της επιχείρησης.
- Αποτελεσματικότερη εκτέλεση των δραστηριοτήτων logistics αλλά και των υπόλοιπων λειτουργιών και εφαρμογών.
- Σύνδεση με άλλα Πληροφοριακά Συστήματα για την ολοκλήρωση των επιχειρηματικών διαδικασιών.