

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы обусловлена тем, что современные предприятия уделяют пристальное внимание вопросам логистики, в целях обеспечения непрерывности производственной и торговой деятельности. Эффективность организации логистики на предприятии зависит от формирования системы логистики предприятия. Система логистики является элементом организации деятельности предприятия. Ее применение позволяет интегрировать различные процессы предприятия и организовывать внутренние процессы с минимальными затратами при оптимальном приспособлении внутренней среды фирмы к внешним факторам, влияющим на ее деятельность. Процесс формирования системы логистики предприятия является сложным, поэтому целесообразно его разделить на несколько этапов.

Основными составляющими функционирования логистики является поставка, производство, маркетинг, сбыт, складское хозяйство, транспортное хозяйство, персонал. Поставка обеспечивает поступление материальных потоков в логистическую систему.

Все составляющие функционирования логистики являются одним из факторов формирования логистической системы предприятия. Материальный поток проходит через каждую из перечисленных функциональных составляющих логистики. Во время этого процесса происходит постепенное превращение материального потока на различных стадиях его движения под влиянием других логистических потоков и функций. Все процессы, происходящие в этих составляющих должны быть логически структурированы, а основой их функционирования должна быть максимальная взаимодействие между собой и другими факторами формирования логистической системы. Буфером взаимодействия должна выступать логистика на предприятии. Такой принцип функционирования обеспечит эффективное управление логистическими потоками на любом этапе их движения в любой функциональной области логистики. Еще одним фактором формирования системы логистики является составляющие организации логистики на предприятии.

Соответственно, каждое предприятие должно постоянно проводить анализ организации логистики, чтобы определять развитие данного направления своей деятельности.

Целью курсовой работы является определение направлений совершенствования организации логистики на примере предприятия ООО «КопирТехСервис».

Для достижения поставленной цели, в работе будут решены следующие задачи:

- рассмотреть и виды логистической системы на предприятии;
- раскрыть процесс формирования логистической системы;
- представить характеристику деятельности ООО «КопирТехСервис»;
- проанализировать систему логистики ООО «КопирТехСервис»;
- разработать рекомендации по совершенствованию логистики на ООО «КопирТехСервис».

Объектом исследования является ООО «КопирТехСервис», торговое предприятие. Предмет исследования – логистическая система предприятия.

Методы исследования: сравнение, сопоставление, анализ, наблюдение, комплексный метод.

Структура работы обусловлена поставленной целью и задачами и включает введение, две главы, заключение и список использованных источников и литературы.

В первой главе будут раскрыты теоретические основы организации логистики на предприятии: понятие логистической системы и принципы ее организации.

Вторая глава посвящена исследованию логистики на ООО «КопирТехСервис». В данной главе проводится анализ логистической системы предприятия и направления ее совершенствования.

1 Теоретические основы организации ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ предприятия

1.1 Понятие и виды логистической системы

Понятие логистической системы является частным по отношению к общему понятию системы. Система (греч. «целое, составленное из частей, соединение») – множество элементов, находящихся в связях друг с другом, образующих единую целостность, единство [11, с. 126].

Классификация систем представлена на рисунке 1.

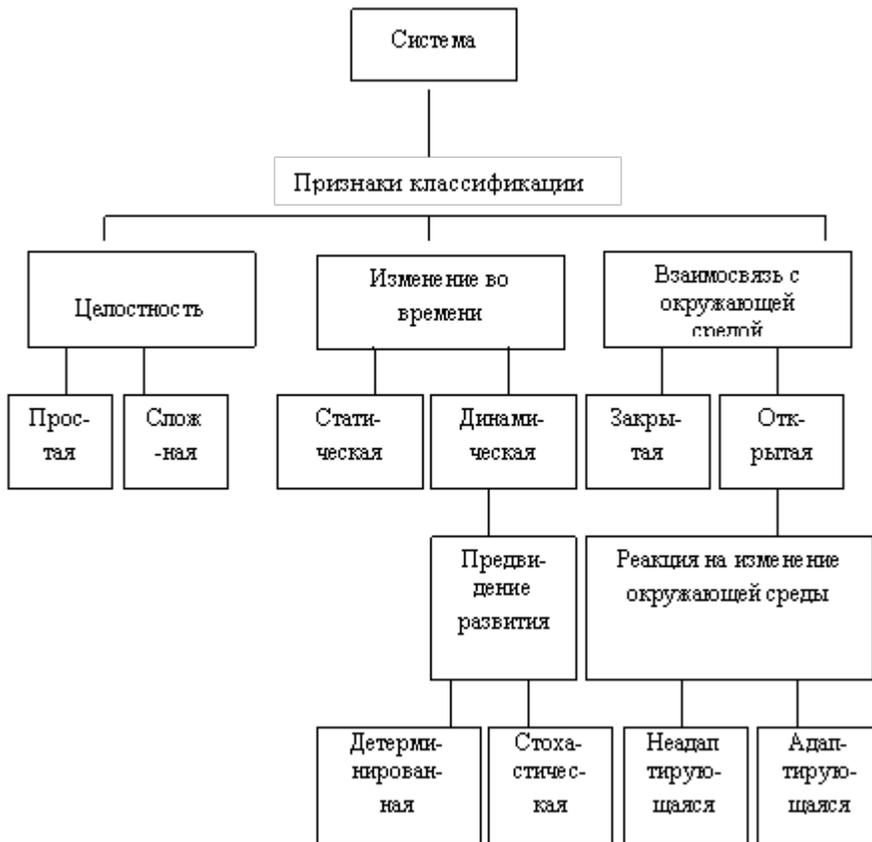


Рисунок 1 Основные классификации систем

Выделим пять свойств системы:

- целостность и членимость, т.е. система состоит из элементов;
- наличие связей, между элементами системы должны существовать связи более мощные, чем связи отдельных элементов с внешней средой, иначе система не сможет существовать;
- организация, т.е. связи должны быть упорядочены, представлять определенную структуру [11, с. 127]

При формировании межэлементных связей образуется определенная структура системы. В зависимости от вида организации из комбинации элементов и их связей можно создавать различные структуры. Любой элемент системы обладает определенным количеством свойств, одни из которых при формировании межэлементных связей подавляются, другие усиливаются. Это дает основание к возникновению систематизирующих факторов. Таким образом, система может разрушиться не только из-за внешних воздействий, когда они сильнее внутренних связей системы, но и из-за износа и перерождения внутренних связей [5, с. 89].

Кроме того, можно выделить еще следующие принципы:

- вхождение в систему высшего порядка;
- интегративные качества, т.е. присущие системе в целом, но не присущие ни одному из ее элементов в отдельности [12, с. 128].

Примеры систем: ручка, человеческий организм, логистическая система. Логистические системы относятся к сложным, динамическим (стохастическим), открытым (адаптирующимся) системам.

Рассмотрим последний пример, т.е. логистическую систему «предприятие»:

- совокупность элементов: закупка, склады, запасы, транспорт, кадры, сбыт, обслуживание производства;
- существуют связи – как внутренние, так и с внешней средой;
- связи упорядочены, причем они обычно имеют циклический характер, т.к. отражают стадии последовательной передачи материального потока между контактирующими подсистемами, а также внешней средой;
- предприятие входит в состав логистической цепи, которая, в свою очередь, может быть частью логистического объединения на государственном или международном уровне;
- интегративное свойство: способность доставить нужный товар в определенное время, в указанное место, необходимого количества и качества, с минимальными затратами, а также способность адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды (изменение спроса, выход из строя технических средств и т.д.) [10, с.25].

Под логистической системой понимают совокупность функционально соотнесенных элементов, нацеленную на выполнение основной задачи логистики – доставку товара необходимого количества и качества в нужные время и место с минимальными затратами.

Логистическая система представляет собой упорядоченную структуру, в которой осуществляются планирование и реализация движения и развития совокупного ресурсного потенциала, организованного в виде логистического потока, начиная с отчуждения ресурсов у окружающей среды вплоть до реализации конечной продукции. Логистическая система может допускать относительную изолированность от внешней среды в информационном аспекте, в материально-энергетическом аспекте её границы должны быть абсолютно проницаемы [14, с. 87 - 88].

Выделяют три вида логистических систем:

- логистические системы с прямыми связями (потребитель – производитель);
- логистические системы эшелонированные (производитель – посредник(и) – потребитель);
- гибкие логистические системы (производитель – (посредник) – потребитель) [11, с. 129].

Логистические системы делятся на макро- и микросистемы. Макрологистические системы представляют собой определенную инфраструктуру экономики региона, страны или группы стран. Это крупная система управления материальными потоками, охватывающая промышленные предприятия, посреднические, торговые, транспортные организации. Микрологистические системы – включают технологически связанные производства, объединенные общей инфраструктурой. Они объединяются в макрологистику на базе товарно-денежных отношений.

Формирование логистических систем должно быть направлено на достижение целей хозяйствования. Под экономической надёжностью логистических систем подразумевается их свойство достигать планируемых экономических показателей, способствующих достижению цели обслуживаемой и обслуживающей систем.

1.2 Процесс организации логистической системы на предприятии

Процесс формирования системы логистики предприятия является сложным, поэтому целесообразно его разделить на несколько этапов:

1-й этап – определение основных аспектов формирования логистической системы;

2-й этап – учет основных факторов формирования логистической системы;

3-й этап – формирование логистической системы предприятия [18, с. 26].

На первом этапе процесс формирования системы логистики предприятия необходимо рассматривать с нескольких точек зрения. Логистические методы известны своей многоаспектностью на практике, поэтому при формировании системы логистики предприятия нужно придавать этому большого значения [13, с. 48].

Формировать систему логистики предприятия необходимо с точки зрения главных и второстепенных аспектов. К главным аспектам следует отнести: организационный, функциональный, информационный. К второстепенным аспектам формирования системы логистики предприятия целесообразно отнести: кадровый, финансовый. Учет всех выше предложенных аспектов при формировании системы логистики предприятия обеспечит многогранность логистики и подтвердит ее универсальность как науки на практике. Результатом такого подхода будет гибкость, мобильность системы, а главное ее успешное функционирование в будущем. Определив все аспекты формирования системы логистики предприятия можно переходить ко второму этапу его формирования. Основой этого этапа является учет основных факторов формирования системы логистики.

Представим подробную характеристику основных факторов формирования системы логистики на предприятии.

Миссия предприятия – это четко очерченная причина существования конкретного предприятия. Как правило, миссией современного предприятия можно считать производство продукции или предоставление услуг для удовлетворения требований рынка и получения прибыли. Она дает обобщенные ориентиры по функционированию предприятия и его места в определенной сфере бизнеса [12, с. 169].

На основе миссии предприятия формулируются цели ведения хозяйственной деятельности. На формирование системы логистики миссия предприятия имеет огромное влияние. Должна существовать четкая взаимосвязь между этими элементами. Логистическая система должна формироваться в одном направлении с миссией и целями предприятия.

Это поможет конкретно и точно рассчитать эффективность функционирования предприятия, выявить действия и решения, препятствующие эффективно вести хозяйственную деятельность, обеспечит реализацию синергических функций логистической системы, обеспечит коррекцию функционирования логистической системы во времени, поскольку все цели миссии предприятия имеют кратко-, средне-или долгосрочный срок прогнозирования [18, с. 27].

Стратегия предприятия связана с деятельностью предприятия в целом и направлена на выполнение его главной миссии. В процессе ее реализации используются материальные, трудовые, информационные, финансовые ресурсы. Поэтому связь процессов формирования и функционирования системы логистики со стратегией предприятия является очевидным. Основные составляющие функционирования логистики необходимо рассматривать в контексте ее основных функций.

Основными составляющими функционирования логистики является поставка, производство, маркетинг, сбыт, складское хозяйство, транспортное хозяйство, персонал. Поставка обеспечивает поступление материальных потоков в логистическую систему [8, с. 28].

Производство – это процесс, направленный на превращение сырья и материалов в готовую продукцию. Он включает в себя управление материальными потоками на стадии производства. Запасы позволяют оптимизировать функционирование всей системы и выполняют важную роль на стадиях обмена между снабжением, производством, транспортировкой и сбытом.

Маркетинг – это выявление требований и предпочтений потребителей. Иными словами этот процесс можно охарактеризовать как исследование рынка.

Сбыт – это процессы, направленные на доведение готовой продукции до потребителей.

Склады – это специальные здания и приспособления, предназначенные для приема, размещения, обслуживания и хранения сырья и материалов, готовой продукции.

Под транспортным хозяйством понимаются транспортные средства и материально-техническая база, с помощью которой реализуются транспортные процессы в рамках производитель-потребитель.

Кадры – определенным образом организованный персонал, осуществляющий управление логистикой, логистическими операциями и реализует выполнение логистических задач для достижения логистических целей.

Все составляющие функционирования логистики являются одним из факторов формирования логистической системы предприятия. Материальный поток проходит через каждую из перечисленных функциональных составляющих логистики. Во время этого процесса происходит постепенное превращение материального потока на различных стадиях его движения под влиянием других логистических потоков и функций [20, с. 132].

Все процессы, происходящие в этих составляющих должны быть логически структурированы, а основой их функционирования должна быть максимальная взаимодействие между собой и другими факторами формирования логистической системы. Буфером взаимодействия должна выступать логистика на предприятии. Такой принцип функционирования обеспечит эффективное управление логистическими потоками на любом этапе их движения в любой функциональной области логистики. Еще одним фактором формирования системы логистики является составляющие организации логистики на предприятии [16 с. 62].

Коммерческие процессы современного предприятия тяжело представить без компьютеров и других информационных, электронных, технических средств. В логистике известно, что из всех логистических потоков именно информационный поток лежит в основе процессов преобразования всех других логистических потоков. Поэтому формирование логистической системы предприятия без логистической информационной системы является неэффективным.

Управление логистической системой, как и любой другой экономической системой, должно осуществляться на основе общеизвестных базовых принципов управления в экономике. Мы считаем, что вполне целесообразно применить основные функции менеджмента для управления системой логистики предприятия и организации ее основных процессов. Миссия предприятия, стратегия предприятия, составляющие функционирования логистики и составляющие организации логистики на предприятии являются факторами внутренней среды формирования логистической системы предприятия и предприятие, как правило, может влиять на их ход [23, с. 53].

К факторам формирования логистической системы предприятия, относящиеся к внешней среде, по нашему мнению, необходимо отнести логистические риски

деятельности предприятия и процессы внешней среды предприятия, влияющих на его деятельность. На эти факторы предприятие влиять не может, но они прямо или косвенно влияют на его деятельность.

Процессы внешней среды предприятия, влияющих на его деятельность можно условно разделить на две категории: процессы прямого воздействия и процессы косвенного воздействия, которые в свою очередь делятся на группы.

К процессам прямого воздействия относятся потребители, поставщики, посредники, конкуренты, контактные аудитории, другие субъекты рынка.

К процессам косвенного воздействия – экономические, политические, законодательские, наукотворчи, демографические, социально-культурные, технико-технологические, природно-ресурсные и экологические процессы [20, с. 133].

Величина влияния того или иного фактора определяется в зависимости от условий деятельности конкретного предприятия: сферы его деятельности, величины, местоположения, масштаба действия и тому подобное. Логистическая система в процессе своего функционирования попадает под влияние определенных рисков, которые могут изменить в худшую сторону ее конечный результат.

Поэтому при формировании логистической системы во избежание непредвиденных обстоятельств нужно обязательно это учитывать. Основными видами логистических рисков, как видим, являются риски низкой квалификации персонала (человеческий фактор), коммерческие, социальные, технические, экономические, природные риски.

Учет рисков при формировании системы логистики предприятия обязателен. В современных условиях хозяйствования, которые существенно могут варьироваться за короткие промежутки времени, предприятие должно иметь резервные ресурсы, дополнительные варианты развития и возможные пути корректировки миссии, основных целей и стратегии предприятия на случай возникновения того или иного риска. Последним, завершающим этапом формирования системы логистики предприятия является именно формирование системы [17, с. 33].

Логистика, как новая наука, имеет свои определенные особенности организации в практической деятельности. Для того чтобы система логистики функционировала эффективно, процесс ее формирования должен базироваться на системном подходе с учетом разработанных выше аспектов и факторов ее формирования. В

основе системного подхода лежит принцип последовательного перехода от общего к частному. Такой подход формирования системы обеспечит плавность и бесконфликтность перехода от одной функциональной области логистики на следующую.

Структурно-организационная модель формирования системы логистики охватывает значительный перечень структурных единиц предприятия и структурных единиц функционирования рынка, в данном случае является ее элементами или подсистемами.

До структурных единиц предприятия целесообразно отнести:

- отдел снабжения;
- отдел маркетинга;
- отдел сбыта;
- оптовый склад или распределительный центр;
- отдел транспортировки;
- отдел логистики [3, с. 71].

До структурных единиц функционирования рынка необходимо отнести:

- производители;
- посредники, транспортные и экспедиторские организации.

В практической деятельности интеграция этих элементов образует систему логистики предприятия.

2 Анализ и совершенствование ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ООО «КОПИРТЕХСЕРВИС»

2.1 Характеристика деятельности ООО «КопирТехСервис»

«КопирТехСервис» является единственной компанией республики, в которой с 2008 года функционирует демонстрационный зал Offitec, где каждый покупатель при желании может подробно ознакомиться с возможностями поставляемого оборудования в процессе работы.

С 2011 года на официальном сайте компании www.copierters.ru работает Интернет-магазин. Сейчас интернет-сервис «КопирТехСервис» способен охватить не только город, но и все улусы, поставляя оборудование на заказ в самые отдаленные уголки республики.

В своей деятельности «КопирТехСервис» ориентируется на стандарты, принятые мировыми лидерами в сфере продаж и сервиса компьютерной техники и полиграфического оборудования.

Стратегия компании базируется на клиенториентированной модели бизнеса, которая подразумевает не только широкий ассортимент и привлекательные цены, но и возможность для покупателя получить исчерпывающую информацию о товаре, воспользоваться квалифицированной консультацией по выбору аксессуаров и подключению дополнительных устройств, а также сформировать индивидуальное решение для дома и офиса.

Миссия компании: мы несем стабильность и уверенность в завтрашнем дне, основанную на передовых технологиях, на опыте и знаниях коллектива.

Цели компании:

- работать во благо жителей республики, предоставляя им качественные товары, услуги, сервис и социальную поддержку незащищенным слоям населения;
- быть лучшими на рынке передовых технологий, чтобы стать первыми в сознании людей.

АУП ООО «КопирТехСервис» находится по адресу: Республика Саха (Якутия), г. Якутск, Виллюйский переулок, 8.

Торгово-выставочный зал

Телефон: 8 (4112) 35-33-30, 36-31-40 факс

Адрес: г.Якутск, Виллюйский пер. 8

График работы магазина: будни: с 9:00 до 18:00, суббота, воскресенье: выходной

Магазин салона оргтехники

Телефон: 8 (4112) 40-30-35, 40-30-60, 40-30-70

Адрес: г.Якутск, ул.Пояркова, 20/1

График работы магазина: будни: с 9:00 до 19:00, суббота: с 11:00 до 17:00,
воскресенье: выходной

Сервисный центр (заправка картриджей, ремонт оргтехники и компьютерной техники):

Телефон: 8 (4112) 35-33-35, 35-33-23

Адрес: г.Якутск, Вилюйский переулок 8

График работы сервисного центра: будни: с 9:00 до 18:00, суббота, воскресенье:
выходной

В соответствии с документами ООО «КопирТехСервис» следующие виды ти:

- розничная и оптовая реализация , компьютерной, комплектующих, периферийных и сопутствующих товаров;
- сервисное обслуживание и по настройке цифровой ;
- транспортно-экспедиторские услуги.

Предприятие действует на территории г.Якутска.

в табл. 1 основные финансовые деятельности ООО «КопирТехСервис» за анализируемый период (с 2017 по 2018 годы) по данным с официального сайта предприятия.

1 – Динамика финансовых деятельности ООО «КопирТехСервис» в 2017-2018 гг.

Показатель	показателя, тыс. руб.		Изменение		Средне- величина, тыс. руб.
	2017 г.	2018 .	тыс. руб.	± % :	
1. Выручка	4 670 902		+2 857 090	(гр.3 - гр.2) 2)	6 099 447

2. Расходы по видам деятельности		7 038 674	+2 666 049	+61	
3. Прибыль () от продаж (1-2)		489 318	+191 041	+64	
4. Прочие доходы и , кроме к уплате	139 996		-9 101	-6,5	135 446
5. (прибыль до уплаты и налогов)	438 273	620 213		+41,5	529 243
6. к уплате	-	-	-	-	-
7. Изменение активов и , налог на прибыль и	-88 036	-124 392		↓	-106 214
8. Чистая (убыток)	350 237	495 821		+41,6	423 029
: совокупный финансовый периода		495 821	+145 584		423 029
Изменение за нераспределенной прибыли (убытка) по бухгалтерского баланса	349 516		x	x	x

Как можно отметить из таблицы 1, годовая выручка ООО «КопирТехСервис» в анализируемого резко увеличилась на тыс. руб., или на 61% и составила 7 527 992 тыс. руб. Причиной этого является рост продаж, так как повышается спрос на продукцию предприятия, как правило, копировальная техника и компьютерная техника являются предметами постоянного спроса, а так как магазин ООО «КопирТехСервис» имеет большой ассортимент, низкие цены и предлагают хорошее обслуживание, то продажи возрастают, соответственно, увеличивается и

выручка от реализации товаров.

Изучая расходы по видам деятельности, отметить, что организация не возмощность общехозяйственные расходы в условно-постоянных, включая их в себестоимость производимой (выполняемых , оказываемых услуг). показатель "Управленческие " за отчетный период в №2 отсутствует. Так как возросли продажи, увеличились и расходы по обычным видам деятельности, рост их составил в 2018 году по сравнению с предыдущим годом также 61%, расходы выросли соответственно темпам роста выручки, так как данные показатели являются взаимосвязанными.

В качестве расходов по обычным видам деятельности выделяются покупная стоимость товаров, заработная плата, содержание магазинов и другие расходы, необходимые для осуществления деятельности предприятия. Рост данных расходов определяется развитием продаж, так как многие расходы являются переменными и зависят от объема продаж товаров на предприятии розничной торговли.

Динамика выручки и себестоимости определяет динамику прибыли от продаж, которая характеризует эффективность деятельности предприятия по реализации товаров народного потребления.

от продаж за 2018 год 489 318 тыс. руб. За период имело место , на 191 041 тыс. руб., повышение результата от . Причиной этого является рост продаж, а также рост цен, который происходит на предприятии ежегодно, так как увеличивается в связи с инфляцией закупочная стоимость товаров. не применяет ПБУ 18/02 " расчетов по налогу на ", что допустимо в случае, организация субъектом малого и вправе применять способы ведения учета.

Таким образом, выручка значительно выросла, что привело также к росту чистой прибыли ООО «КопирТехСервис» в 2018 году по сравнению с 2017 годом.

Таким образом, рост выручки и прибыли говорит о динамичном развитии основной деятельности предприятия, увеличиваются продажи, что приводит к повышению эффективности деятельности предприятия и росту чистой прибыли. Основными причинами роста является рост продаж, так как товары ООО «КопирТехСервис» пользуются спросом, а также рост цен в связи с инфляцией, который приводит к увеличению закупочной стоимости товаров предприятия.

2.2 Анализ логистической системы предприятия

Проанализируем основные этапы процесса логистики в ООО «КопирТехСервис»/ Логистика в ООО «КопирТехСервис» начинается с анализа рынков сбыта, который проводится непосредственно директором предприятия. Цель проведения исследований рынка закупок товаров определяет одновременно и тип рынков, которые должны быть исследованы непосредственные рынки (обеспечивающие в настоящее время потребности в сырье и материалах), опосредованные рынки (рынки, используемые поставщиками), рынки заменителей (полностью или частично заменяемых продуктов), новые рынки.

Полученная информация должна отражать такие рыночные категории, как предложение, спрос и рыночный баланс. Полученная информация обрабатывается в трех аспектах:

- а) современный анализ рынка («моментальный снимок»);
- б) динамика изменения конъюнктуры рынка;
- в) прогнозы изменения рынка.

Далее происходит непосредственно выбор поставщиков. Большинство товаров ООО «КопирТехСервис» закупает в крупных оптовых фирмах – ритейлерах, которые реализуют нужную продукцию.

Выбор поставщиков осуществляется по следующей технологии.

1. Поиск потенциальных поставщиков. При этом могут быть использованы следующие методы:

- изучение рекламных материалов: фирменных каталогов, объявлений в средствах массовой информации и т. п.;
- посещение выставок и ярмарок;
- переписка и личные контакты с возможными поставщиками.

В результате перечисленных мероприятий формируется список потенциальных поставщиков, который постоянно обновляется и дополняется.

2. Анализ потенциальных поставщиков также проводится лично директором предприятия, так как ассортимент товаров большой, но однотипный (цифровая и копировальная товары).

Составленный перечень потенциальных поставщиков анализируется на основании специальных критериев, позволяющих осуществить отбор приемлемых поставщиков. Количество таких критериев может составлять несколько десятков. Однако зачастую ограничиваются ценой и качеством поставляемой продукции, а также надежностью поставок, под которой понимают соблюдение поставщиком обязательств по срокам поставки, ассортименту, комплектности, качеству и количеству поставляемой продукции. К другим критериям, принимаемым во внимание при выборе поставщика, относят следующие:

- удаленность поставщика от потребителя;
- сроки выполнения текущих и экстренных заказов;
- наличие резервных мощностей;
- организация управления качеством у поставщика;
- психологический климат у поставщика (возможности забастовок);
- способность обеспечить поставку запасных частей в течение всего срока
- службы поставляемого оборудования;
- финансовое положение поставщика, его кредитоспособность и др.

В результате анализа потенциальных поставщиков формируется перечень конкретных поставщиков, с которыми проводится работа по заключению договорных отношений.

Недостатком в системе закупочной логистики ООО «КопирТехСервис» является то, что не проводится третий этап - оценка результатов работы с поставщиками. Непосредственно формирование заявок у поставщиков осуществляется следующим образом. Каждый заведующий магазином в зависимости от потребности каждого магазина высылает определенному поставщику по e-mail или факсу заказ, в котором перечисляются интересующие товары, количество, условия, сроки поставки или резервирования, а так же каталожные коды фирм-производителей.

На основании полученного заказа поставщик выставляет подтверждение с указанием номенклатуры, цен, количества, условий и сроков поставки заказанного оборудования. После подтверждения менеджера, заказ считается размещенным и товар поступает в отдел закупок.

В общем виде схема торгово-технологического процесса ООО «КопирТехСервис» представлена на рисунке 2.

Поступление товаров

Разгрузка транспортных средств

Доставка товаров в зону приемки

Приемка товаров по количеству и качеству

Доставка товаров

В зону хранения

В зону подготовки к продаже

В торговый зал

Выкладка товаров на рабочем месте продавца

Отборка товаров покупателями

Доставка товаров в узел расчета

Расчет за отобранные товары

Учет и контроль товарно-материальных ценностей и денежных средств

Рисунок 2 Схема торгово-технологического процесса

Первой технологической операцией закупочной логистики на ООО «КопирТехСервис» является приемка товаров поступивших на предприятия.

Поступающие в магазин товары принимают материально ответственные лица – заведующие магазинами. При приемке товаров по количеству проверяется соответствие фактически доставленного товара данным сопроводительных документов.

Приемка товаров по качеству ведется в соответствии с требованием стандартов и технических условий. При поступлении в розничную сеть все изделия должны иметь сертификат соответствия. Маркировка на изделия должна соответствовать сертификату качества.

После приемки товара необходимое его количество поступает в торговый зал, а остальная часть перемещается в складские помещения. При организации хранения товаров основное внимание должно быть уделено борьбе с товарными потерями.

Рациональная организация хранения предполагает создание условий хранения товаров в соответствии с их физико-химическими свойствами, оптимальное размещение товаров в местах хранения с учетом времени их поступления и очередности продажи, частоты спроса, эффективного использования площади складских площадей.

Следующей операцией торгового и технологического процесса является подготовка товаров к продаже. Подготовкой товаров к продаже занимаются работники склада, который ставят розничную цену, с учетом необходимой наценки, пишут ценники, где указывают наименование товара и его данные.

Подготовленные к продаже товары перемещают в торговый зал. Товары доставляют в то время, когда в нем находится минимальное количество покупателей, чтобы не препятствовать процессу продажи.

Рассмотрим динамику закупок и продаж в течение исследуемого периода.

Равномерность продаж рассмотрим в таблице 2.

Таблица 2 – Равномерность объема продаж ООО «КопирТехСервис» по кварталам 2015-2018 гг.

Кварталы	2015 год, в тыс.руб.	%	2017 год, в тыс.руб.	%	2018 год, в тыс.руб.	%
I кв.	12460	17,43	16603	16,47	13840	17,7
II кв.	14941	20,9	25333	25,13	17468	22,34
III кв.	19366	27,09	24335	24,14	20791	26,59
IV кв.	24720	34,58	34536	34,26	26092	33,37
Всего за год	71487	100	100807	100	78190	100

Как можно отметить по таблице, наибольшая часть продаж приходится на 4 квартал года – более 30% дохода предприятие получает именно в этом квартале. Основной причиной роста продаж являются новогодние праздники, к которым хорошо раскупают телефоны (в подарок), ноутбуки, фотоаппараты и другие товары.

Во втором и третьем квартале также высокие объемы, что обусловлено приобретением товаров на лето, в подарок выпускникам и т.д. Доли продаж соответственно составляют около 22-25% в каждом из кварталов.

В первом квартале продажи чуть ниже, что обусловлено сезонным снижением спроса – холодное время года, отсутствие денежных средств у населения в начале года и т.д. Соответственно, на первый квартал приходится всего около 18% продаж за весь год.

Проанализируем обеспеченность плана продаж продукции по поставкам договорам в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ обеспеченности плана производства продукции договорами (заявками) на поставку за 2018 год

Вид	Объем поставки по заключенным договорам, тыс. руб.	Остаток товара на начало месяца, тыс. руб.	План продаж на год, тыс. руб.	Обеспеченность продаж договорами, %
Госзаказ	681	125,5	600	113,5
Предприятия и учреждения	19497,9	5123	27364,3	71,99

Как видно из таблицы 3, план продаж полностью обеспечен договорами на поставку. По поставке для предприятий и учреждений, клиентов ООО «КопирТехСервис», запланированный выпуск был обеспечен договорами на поставку соответственно на и 71,99%. Причиной снижения обеспеченности является рост конкуренции на рынке, недостатков товара на рынке.

Чтобы оценить риск невостребованной товаров, проанализируем динамику остатков товаров (табл. 4).

Таблица 4 – Анализ динамики остатков товаров за 2018 год (в тыс.руб.)

Вид	Остаток		Объем реализации товаров	Остаток товаров на конец года	Прирост	
	на начало года	Поступление товаров			Тыс. руб.	%
Вспомогательные товары	98	2500	2490	108	+10	100,4
Цифровая техника	326	121414	121520	220	+106	99,9
Копировальная техника	105	50818	50811	112	+7	100

Из таблицы видно, что за отчетный год значительно возросли остатки нереализованных товаров, особенно по цифровой технике, спрос на которые незначительно снизился, что требует от предприятия принятия определенных мер по недопущению убытков от невостребованных товаров, например, снижение цен на данные виды товаров или дополнительные затраты на рекламу и т.д. В противном случае, если эти виды товаров будут не востребованы покупателями, предприятие получит убытки в размере фактических затрат на ее производство и хранение.

Для оценки выполнения плана по ритмичности используются прямые и косвенные показатели. Прямые показатели - коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, коэффициент аритмичности, удельный вес производства продукции за каждую декаду (сутки) к месячному выпуску, удельный вес проданных товаров за каждый месяц к квартальному выпуску, удельный вес выпущенной продукции за каждый квартал к годовому объему продаж, удельный вес товаров, проданных в первую декаду отчетного месяца, к третьей декаде предыдущего месяца.

Косвенные показатели ритмичности — наличие доплат за сверхурочные работы, оплата простоев по вине хозяйствующего субъекта, потери от брака, уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции, наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства и готовой продукции на складах (таблица 5).

Таблица 5 – Ритмичность продаж по декадам (в среднем в году)

Декада	Продажи за год, тыс. руб.		Удельный вес товаров, %		Выполнение плана, коэффициент	Доля продукции, зачтенная в выполнение плана по ритмичности, %
	план	факт	план	факт		
Первая	11 150	11 235,3	28,0	28,0	1,004	29,0
Вторая	14 232	14162,3	35,0	35,0	1,003	35,0
Третья	14 214,9	14 605,9	37,0	37,0	1,005	37,0
Всего за месяц	39596,9	40 003,5	100	100	1,004	100

image not found or type unknown

Коэффициент вариации () определяется как отношение среднеквадратического отклонения от планового задания за сутки (декаду, месяц, квартал) к среднесуточному (среднедекадному, среднемесечному, среднеквартальному) плановому объему продаж::

image not found or type unknown

где x^2 - квадратическое отклонение от среднедекадного задания;

п - число суммируемых плановых заданий;

х - среднедекадное задание по графику.

В нашем случае коэффициент вариации составляет 7,75 %. Это значит, что продажи по декадам отклоняются от графика в среднем на 7,75 %. Для оценки ритмичности продаж на предприятии рассчитывается также показатель аритмичности как сумма положительных и отрицательных отклонений в продажах от плана за каждый день (неделю, декаду). Чем менее ритмично работает предприятие, тем выше показатель аритмичности. В нашем случае можно сказать, что предприятие работает ритмично.

Главной тенденцией на рынке цифровой техники стал рост доли эконом-класса. Также можно констатировать импортозамещение в этой ценовой категории: раньше техника была почти все европейская и японская, теперь они качественного китайского производства и более доступны. Сегодня в этой нише идет конкуренция на уровне брендов азиатских производителей.

Таким образом, проведенный анализ показал, что в течение исследуемого периода особых изменений в товарной политике предприятия не последовало. Структура товарооборота значительно не изменилась. Это свидетельствует о том, что управление поставками товаров на предприятие осуществляется достаточно эффективно.

2.3 Рекомендации по совершенствованию логистики на предприятии

Проведенный анализ позволил определить, что управление закупками на ООО «КопирТехСервис» является достаточно эффективным, так как предприятие является небольшим, соответственно, товарные потоки небольшие, количество поставщиков ограничено. Единственным недостатком системы управления логистикой на предприятии является отсутствие отдела логистики (для масштабов деятельности предприятия подойдет и специалист-логист), а также автоматизации логистических процессов.

Наем квалифицированного специалиста логиста и установка соответствующей программы позволит решить такие проблемы, как отсутствие единого подхода, отсутствие анализа закупочной деятельности – данные функции не выполняются

директором или заведующими магазинами ввиду их занятости, так как данные сотрудники осуществляют широкий спектр функций в управлении предприятием и не могут сосредоточиться только на закупочной логистике.

Приоритетным направлением в области внедрения логистического подхода к товародвижению в организации является снижение издержек на управление запасами. Одними из первоочередных задач ООО «КопирТехСервис» по снижению издержек производства и обращения, которые позволит решить логистический подход в управлении, являются:

- снижение запасов на всем пути движения материального потока;
- сокращение времени прохождения товаров по логистической цепи;
- снижение транспортных расходов.

Для повышения эффективности закупочной логистике ООО «КопирТехСервис» предлагается автоматизация логистических процессов.

Рассмотрим конкретные системы для автоматизации логистической деятельности торговых предприятий.

Немалую долю рынка автоматизации торговли, особенно в малых торговых компаниях, заняли системы, созданные компанией 1С и ее партнерами. Компания 1С известна своими разработками в области экономического и делового программного обеспечения. Программы семейства «1С: Предприятие» стоят в десятках тысяч организаций Беларуси. Многие розничные торговые организации в своей работе используют «1С: Предприятие. Управление торговлей». В данной системе реализуются следующие логистические функции:

- управление поставками;
- управление складскими запасами;
- планирование продаж и закупок;
- мониторинг и анализ показателей торговой деятельности.

Основные функции подсистемы управления закупками:

- оперативное планирование закупок;
- оформление заказов поставщикам и контроль их исполнения;
- платежный календарь расхода денежных средств.

Поддерживаются различные схемы приема товаров от поставщиков, прием на ответственное хранение, на реализацию. Предусмотрена возможность оформления «неотфактурованных поставок» – товаров, которые по тем или иным причинам требуется принять на склад и пустить в продажу до поступления необходимых сопроводительных документов. В дальнейшем при регистрации полученных от поставщика сопроводительных документов они автоматически «связываются» с реальными продажами товаров.

В системе реализован детальный оперативный учет товаров на складах, обеспечивается полный контроль товарных запасов предприятия в оптовой и розничной торговле. Все складские операции фиксируются с помощью соответствующих документов – поступление товаров, перемещение товаров, реализация товаров, инвентаризация и т.п. Система позволяет вести учет товаров в различных единицах измерения (упаковках), складской учет на множестве складов (мест хранения).

Поддерживается отдельный учет собственных товаров, товаров, принятых и переданных на реализацию, товаров, принятых на ответственное хранение, а также учет возвратной тары.

Реализован партионный учет товаров, в том числе по серийным номерам, срокам годности и сертификатам, обеспечивается контроль правильности списания серийных номеров, товаров с определенными сроками годности и сертификатами. Расчет себестоимости ведется по методам FIFO и LIFO. Поддерживается ведение партионного учета в разрезе складов, возможность задания произвольных характеристик партии (цвет, размер и т.д.).

Мощные средства статистического контроля запасов позволяют оценить «привлекательность» каждого товара по его доле в общем обороте или прибыли компании (ABC-анализ), стабильность продаж (XYZ-анализ), коэффициент оборачиваемости товара. Такой интегрированный анализ служит основой эффективного управления запасами, позволяет определять обоснованные нормативы складских запасов, регулярность закупок товаров различных групп. В результате снижается риск затоваривания склада и появляется возможность высвободить значительные оборотные средства за счет сокращения или отказа от закупок неходовых товаров.

«1С: Предприятие. Управление торговлей» позволяет вести учет различных видов накладных расходов – затрат на транспортировку, хранение, оплаты пошлин и

акцизов, услуг как собственных, так и сторонних организаций и т.д. Эти расходы могут быть отнесены на себестоимость товаров. В зависимости от характера накладных расходов их распределение по товарным позициям может производиться пропорционально стоимости поступивших товаров, их весу или количеству.

Таким образом, в данной информационной системе возможно:

- 1. Управление товарной номенклатурой магазинов.
- 2. Оптимизация складских запасов.
- 3. Эффективное использование системы заказов товара.
- 4. Анализ эффективности дисконтной системы.
- 5. Ведение бухгалтерского и налогового учета.

Программа, которую можно применять для фирмы ООО «КопирТехСервис», в полной мере решает задачи клиента, в том числе:

Автоматизированы наиболее характерные бизнес-процессы магазинов: приход, расход, перемещение товаров со склада в магазин, проведение инвентаризации, списание товара, переоценка товара, оформление скидок, возврат и обмен товара, кассовые операции, реализовано ведение бухгалтерского и налогового учета;

Налажен оперативный обмен данными между магазинами, офисом и складом, обновления в базе происходят ежедневно, что позволяет оценивать спрос, остатки, необходимость формирования заказа поставщикам;

Автоматизировано формирование заказа поставщикам. При формировании заказа система учитывает множество параметров: минимальный остаток, результаты продаж предыдущего периода, исключение праздничных и выходных дней, а также дней «нулевого остатка товара», учитывает уже заказанные товары. Заказ формируется по одному или нескольким поставщикам с возможностью выбора лучшего по нескольким критериям оценки.

Таким образом, данная информационная система, позволяет обеспечить единое информационное пространство, исключать сбои в работе, поддерживать высокий уровень качества, сервиса и ассортимента, которые предприятие ООО «КопирТехСервис» гарантирует своим многочисленным клиентам.

Можно сделать вывод, что описанная выше информационная система наиболее оптимальна с логистической точки зрения, как для отдельного предприятия

торговли, так и для группы таковых предприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Логистическая система может быть определена как адаптивная (самонастраивающаяся или самоорганизующаяся) система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции и логистические операции, состоящая, как правило, из нескольких подсистем и имеющая развитые связи с внешней средой.

Системы логистики классифицируются по ряду признаков, среди которых:

- объект управления;
- отраслевая специализация компании;
- сектор бизнеса;
- уровень бизнеса.

Формирование системы логистики предприятия должно осуществляться за счет согласованности и синхронизации функциональных областей логистики: снабжения, производства, сбыта, транспортного, складского хозяйства и внешних факторов, влияющих на деятельность предприятия. Игнорирование некоторых факторов приведет к конфликтности функциональных областей системы, негативных последствий в процессе планирования, прогнозирования.

Суть функционирования разработанной структурно-организационной модели системы логистики заключается в ориентации развития предприятия в тех направлениях, которые соответствуют его интересам и возможностям организационно-экономического развития, повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности за счет формирования экономического потенциала.

Формирование системы логистики предприятия обеспечит плавный переход от одного внутрипроизводственного процесса к следующему, это универсальный инструмент повышения конкурентоспособности, с помощью которого можно устранить препятствия на пути формирования внутрипроизводственной товарно-информационно-финансовой системы для конкретного предприятия и оптимально приспособить ее к внешним макроэкономическим системам. За счет формирования системы логистики предприятия повышается качество и производительность труда

рабочих, что свидетельствует о мотивационные свойства логистики для персонала. Функционирование логистической системы позволяет объединить все внутренние процессы предприятия в единое целое, координировать их деятельность для оптимизации и бесконфликтно связать их с процессами, происходящими во внешней среде с целью получения максимальной прибыли.

Проведенный анализ сделать выводы. Главные ООО «КопирТехСервис» – это появление конкурентов. Основные стороны и – широта ассортимента: ООО «КопирТехСервис» предлагает не , чем у других, цифровой , но при этом у предприятия высокая представленность новинок, а выгодные условия и доступные приемлемые .

Анализ основных показателей позволил определить, что деятельность предприятия развивается. Об этом свидетельствует положительная динамика всех показателей, в частности, рост выручки и себестоимости продукции. При этом, показатели реализации товаров ООО «КопирТехСервис» в течение исследуемого периода характеризовались положительной динамикой, выросли показатели выручки и прибыли.

Логистикой на предприятии управляет непосредственно директор предприятия, так как поставщиков немного, ассортимент товара уже определен.

Так как предприятие реализует иностранные товары (производства Япония, Швейцария, Китай, Индия), закупая их у официальных представителей в России, то логистический канал является двухуровневым.

Управление логистикой осуществляется без использования специализированного отдела – директором предприятия, а также по каждому магазину потребность в товарных запасах определяется заведующими данными магазинами.

Оценка эффективности закупочной логистики показала, что в целом она является эффективной.

Для повышения эффективности закупочной логистики ООО «КопирТехСервис» предлагается создание специализированной логистической службы (достаточно нанять одного специалиста) и автоматизация логистических процессов.

Чтобы автоматизированная система розничной торговли была эффективна с логистической точки зрения, прежде всего в ней необходимо оптимизировать транспортные потоки в распределительном центре (на складе) торгового

предприятия ООО «КопирТехСервис».

Для решения задач контроля и оптимизации товарных потоков на самом складе предназначены специализированные автономные решения или модули управления складом в системах используемой на предприятии программы 1С.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Российская газета. – №238-239. – 08.12.1994.
2. Абрютина, М.С. Экономический анализ торговой деятельности: Учеб. пособие. /М.С.Абрютина - М.: Дело и Сервис, 2018.- 512 с
3. Аникин, Б.А. Коммерческая логистика / Б.А. Аникин.- М.: Проспект, 2014. – 432 с.
4. Бакаева, В.В. Организация и технология розничной торговли. / В.В.Бакаева – Новосибирск: СибУПК, 2014. – 326 с.
5. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия /Т.Б.Бердникова - М.: Инфра - М, 2017.- 215 с.
6. Бобкова В. М. Логистика распределения / В. М. Бобкова. – СПб.: СПбГИЭУ, 2014. – 91 с.
7. Валевич, Р.П. Экономика торгового предприятия. Учебник / Р.П.Валевич, Г.А.Давыдова – Минск: Вышейш. Шк., 2014. – 320 с.
8. Васильев Г.А. Логистика. - 5-е изд., испр. и доп. / Г.А. Васильев. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2015 - 351 с.
9. Веснин, В.Р. Основы менеджмента. / В.Р.Веснин – М.: Ин-т международного права и экономики, 2018. – 418 с.
10. Волгин, В.В. Логистика приемки и отгрузки товаров: практическое пособие / В.В. Волгин. – Москва: Дашков и К^о, 2016. – 457 с.
11. Гаджинский, А.М. Логистические решения / А.М. Гаджинский.- М.: ТК Велби, 2013. – 122 с.
12. Жиделева, В.В. Менеджмент предприятия: Учеб. пособие 2-е изд., перераб. и доп. / В.В.Жиделева, Ю.Н.Каптейн - М.: Инфра-М, 2015. - 133 с.
13. Иванов, Д.А. Управление цепями поставок / Д.А. Иванов. – СПб: Издательство Политехнического университета, 2016. – 659 с.
14. Козлов, В.К., Уваров, С.А Логистика фирмы. - Издательство Санкт - Петербургского университета экономики и финансов, 2015. -264с.

15. Коровин, В.В. Торговая деятельность / В.В.Коровин, Т.В.Кузнецова – М.: 2015. – 480 с.
16. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / М.Н.Крейнина – М.: Дело и сервис, 2015. – 412 с.
17. Курганов, В.М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров: учебно-практическое пособие: для студентов высших учебных заведений / В.М. Курганов. – Москва: Книжный мир, 2015. – 512 с.
18. Курочкин, Д.В. Логистика: транспортная, закупочная, производственная, распределительная, складирования, информационная: курс лекций / Д.В. Курочкин. – Минск: ФУАинформ, 2014. – 268 с.
19. Логистика: учеб. пособие / И. М. Баско, В. А. Бороденя, О. И. Карпеко; под ред. д-ра экон. наук, профессора И. И. Полещук. – Минск: БГЭУ, 2015. – 431 с.
20. Логистика: учебник / под ред. Б.Н. Аникина – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 220 с.
21. Неглинный И.Р. Основы логистики: Учебник для вузов / И.Р. Неглинный, С.Е. Каменипер, Ф.М. Русинов. – СПб.: Высшая школа, 2015. – 335 с.
22. Практикум по логистике: Учебное пособие / Под ред. Аникина Б.А. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 270 с.

Пурлик В.М. Логистика снабженческой деятельности / В.М. Пурлик, А.С. Рогожин. – Мн.: Высшая школа, 2013. – 202 с.

1. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учеб. / Под ред. А.Н. Соломатина. - М.: Инфра-М, 2014.- 295 с.
2. Экономика и управление на предприятии / Е.В. Арсенова, Я.Д. Балыков, И.В. Корнеева и др.; Под ред. Н.А. Сафронова. – М.: Юристъ, 2018. – 406 с.