

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики и управления

Форма обучения: заочная

**ВЫПОЛНЕНИЕ
ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Логистика

Группа

Го19М511

Студент

В.М.Харитоновна

МОСКВА 2023

Тема 8. Логистика запасов

Задача: 1

Выполним аналогичные расчеты для других условий задачи:

$$SXP = 6,0 \text{ руб./ед.зак.};$$

$$Sp = 12,0 \text{ руб./ед.зак.};$$

$$NG = 400 \text{ ед.тов.};$$

$$Q^{(opt)}_3 = \sqrt{((2*12*400)/6)} = 40 \text{ шт.}$$

$$TC^{(11)} = (12*400 / 40 + 6*40 / 2 + 11*400) = 4640 \text{ руб.}$$

$$TC^{(10)} = (12*400 / 70 + 6*70 / 2 + 10*400) = 4278,6 \text{ руб.}$$

Таким образом, необходимо закупать партиями по 70 ед., т.к. общие совокупные издержки в данном случае будут минимальны.

$$SXP = 12,0 \text{ руб./ед.зак.};$$

$$Sp = 48,0 \text{ руб./ед.зак.};$$

$$NG = 800 \text{ ед.тов.};$$

$$Q^{(opt)}_3 = \sqrt{((2*48*800)/12)} = 80 \text{ шт.}$$

$$TC^{(11)} = (48*800 / 40 + 12*40 / 2 + 11*800) = 10000 \text{ руб.}$$

$$TC^{(10)} = (48*800 / 70 + 12*70 / 2 + 10*800) = 8968,6 \text{ руб.}$$

$$SXP = 30,0 \text{ руб./ед.зак.};$$

$$Sp = 36,0 \text{ руб./ед.зак.};$$

$$NG = 1200 \text{ ед.тов.}$$

$$Q^{(opt)}_3 = \sqrt{((2*36*1200)/30)} = 54 \text{ шт.}$$

$$TC^{(11)} = (36*1200 / 40 + 30*40 / 2 + 11*1200) = 14880 \text{ руб.}$$

$$TC^{(10)} = (36*1200 / 70 + 30*70 / 2 + 10*1200) = 13667,1 \text{ руб.}$$

Ситуационное задание.

«Организация логистической деятельности в российском филиале компании «Ив Роше» — «Ив Роше Восток»». «Ив Роше Восток» является дочерним филиалом французской парфюмерно- косметической компании, основное производство которой расположено на севере Франции. Отличительной особенностью продукции марки «И.Р.» является ее изготовление на основе растительных компонентов. Товар, поставляемый в Россию, относится к французской языковой группе, т.е. вся информация о товаре на этапе производства наносится на французском языке. Адаптация к продаже на российском рынке (печать наклеек на русском языке и этикеток) производится на складе ООО «И.Р. Восток». Схема поставки продукции

Планирование производства во Франции осуществляется на основе централизованного заказа продукции исходя из потребностей всех филиалов компании, относящихся к одной языковой группе. Российский филиал условно относится к франкоязычной группе. Всего тот или иной товар производится два раза в месяц. Корневой каталог системы запросов на поставки затрагивает следующие вопросы: — резервирование поставок по объемам; — подтверждение доставки; — состояние по подготовке отгрузок; — отслеживание доставки по получателям; — прогнозы поставок на пять недель; — список поставок в заданный период времени; — список всех поставок по получателям; — сравнение зарезервированных к поставке объемов с поставленными объемами и с недопоставками. Каталог запросов на данный товар содержит следующую информацию: — общие данные; — товарный прогноз; — товарный запас по дистрибьюторским центрам; — товарный запас по заводам; — планы отгрузок с заводов; — поиск товара, аналогичного запрашиваемому. В соответствии с компьютерной системой фирмы «Ив Роше» ВС Франции каждый филиал компании, включая российский, должен посылать еженедельно (в конце недели, в пятницу) в систему следующие данные: — текущий уровень товарного запаса по каждому артикулу товара; — количество заказываемого товара; — количество зарезервированного заказчиком товара (равное или меньшее количеству заказываемого товара — в случае отсутствия товара на складе); — количество отгруженного товара за прошедший период (одна неделя); — прогнозы продаж на 30 недель по неделям. В систему вносится также информация об общем времени доставки товара с завода изготовителя до дистрибьюторского склада филиала (в данном случае в России). В случае России это: — одна неделя на обработку заказа, на отгрузку товара с завода на транзитный склад «И.Р.», расположенный недалеко от места производства, в Пиприаке (Франция); — одна неделя на консолидирование грузов, поступающих для данного филиала, кондиционирование груза, подготовка транспортных документов и отгрузка; — от одной недели до десяти дней — время транспортировки из Франции с транзитного склада до дистрибьюторского склада в российском филиале (Московская область); — от одного до трех дней на таможенную очистку товара; — три дня на приемку товара на складе в России, включая поштучный его пересчет и

переклейку этикеток, составление приемного акта и передачу его в головной офис российского филиала для введения в бухгалтерскую систему. Итого четыре недели. Информационной системе в центре, во Франции, задается оптимальный уровень товарных запасов для данного филиала (в том числе и российского). В настоящее время он составляет пять недель продаж и включает все товары, находящиеся в системе с момента отгрузки филиалу французским заводом. Важным параметром системы, который задается для каждого артикула (наименования) товара, является его минимальное количество, которое завод отгружает в адрес филиала, как только система выдает рекомендацию о пополнении товарных запасов. При этом завод отгружает в адрес филиала партию товара (как только система констатирует малейший его дефицит), равную минимальному количеству товара, заданному в системе. Система распределения товара Используемая предприятием система сбыта имеет всего один распределительный центр — дистрибьюторский склад фирмы, с которого осуществляется отгрузка товара всем заказчикам. Склад расположен в Московской области, что позволяет без затруднений осуществлять завоз или вывоз товара как маленькими фургонами, так и большими трейлерами. Рядом со складом расположены таможенные посты Московской региональной таможни и Центральной акцизной таможни. Это позволяет оперативно производить таможенную очистку грузов, поступающих в адрес «И.Р. Восток». Продукция и различного рода материалы рекламного характера растормаживаются на посту Московской региональной таможни. Мебель, поступающая из Франции для оборудования фирменных магазинов, — на таможенном посту Центральной акцизной таможни. 95% всех поступлений грузов проходит таможенную очистку «с колес». Общая площадь склада составляет 2500 м². Тип хранения — стеллажный в четыре яруса. Первые два яруса оборудованы под зону пикинга, в которой на всем протяжении склада осуществляется поштучный подбор товара. Подготовка части заказа, содержащей количество товара, кратное стандартному, содержащемуся в одной баркетке (коробке), подбирается с третьего и четвертого уровня стеллажей. Эти же уровни используются для хранения товара. После подборки заказа в специальной контрольной зоне осуществляется проверка правильности подборки заказа с одновременной его упаковкой для транспортировки. Перед отправкой склад формирует товарно-транспортную накладную, содержащую окончательные данные по товару, подготовленному к отгрузке, и отправляет ее по электронной почте в центральный офис. Центральный офис формирует счет-фактуру и передает ее на склад. Таким образом, товар отгружается по счету-фактуре. Доставка товара с дистрибьюторского склада франчайзинговым партнерам осуществляется на условиях самовывоза. Доставка товаров в магазины российского филиала осуществляется арендованным транспортом. Такая распределительная система не отвечает многим логистическим принципам, на которых должны строиться системы распределения с точки зрения оптимизации потоков, т.е. эта система не способствует максимизации прибыли предприятия. Система с одним распределительным центром имеет

(по крайней мере в описанном случае) как положительные, так и отрицательные стороны.

Задание. На основании данной информации укажите два-три положительных и отрицательных момента функционирования действующей системы. Дайте свои предложения по оптимизации схем доставки и распределения товаров «И.Р. Восток».

Решение:

Среди положительных моментов можно выделить:

1. Склад всегда имеет информацию, когда именно поступит продукция, т.к. передается информация о времени доставки с завода изготовителя до Российского склада филиала;
2. Есть возможность определить спрос на необходимую продукцию, т.к. производство на заводе изготовителя во Франции происходит, исходя из потребностей всех филиалов компании.

Среди отрицательных моментов можно выделить:

1. Партнеры могут получить заказ только на условиях самовывоза, что к сожалению не все могут себе позволить;
2. Дистрибьюторский склад фирмы всего один, то есть на нем лежит слишком большая нагрузка.