

ВУЗ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
на тему:
«»

Выполнил:

Научный руководитель:

Цель и задачи

Цель - разработать мероприятия по повышению эффективности управления логистической системы ООО «ГРИНВУД» и дать оценку их экономической эффективности.

Задачи:

1. раскрыть сущность и содержание логистической деятельности в работе предприятия, рассмотреть управление запасами как аспект логистической деятельности производственного предприятия, раскрыть методику оценки эффективности логистической деятельности предприятия и управления запасами;
2. исследовать хозяйственную и управленческую деятельность предприятия, оценить эффективность управления логистической системой предприятия;
3. обосновать необходимость повышения эффективности управления логистической системой предприятия;
4. разработать мероприятия по повышению эффективности управления логистической системой компании;
5. оценить экономическую эффективность мероприятий.

Результаты анализа внутренней и внешней среды предприятия

Внутренняя среда

Сильные стороны

- Опыт работы на рынке электротехнических товаров более 20 лет;
- собственное производство;
- изготовление продукции согласно ГОСТ, а также наличие сертификатов соответствия и пожарной безопасности на каждый вид продукции;
- высокое качество продукции;
- низкие затраты (себестоимость готовой продукции);
- большие складские запасы .

Слабые стороны

- Низкий темп развития предприятия;
- отсутствие сервисного обслуживания;
- отсутствие отдела маркетинга;
- неукomплектованность штата отдела сбыта (недостаток требуемых навыков);
- неразвитая корпоративная культура;
- текучесть кадров;
- зависимость от поставщиков;
- высокие сроки поставки товара ;
- низкая мотивация к повышению качества продукции.

Внешняя среда

Возможности

- Расширение позиций в интернете;
- выход на новые сегменты рынка;
- освоение новых направлений производства кабелей;
- увеличение производственных мощностей;
- расширение клиентской базы;
- увеличение каналов сбыта (обслуживание дополнительных групп потребителей);
- расширение производимой номенклатуры;
- закрепление на рынке, вытеснение конкурентов;
- создание совместных предприятий.

Угрозы

- Выход новых конкурентов на рынок;
- нестабильная ситуация на рынке валют;
- возрастающее конкурентное давление, попытки вытеснения с рынка;
- повышение цен на медь и алюминий;
- кризис рынка потребления.

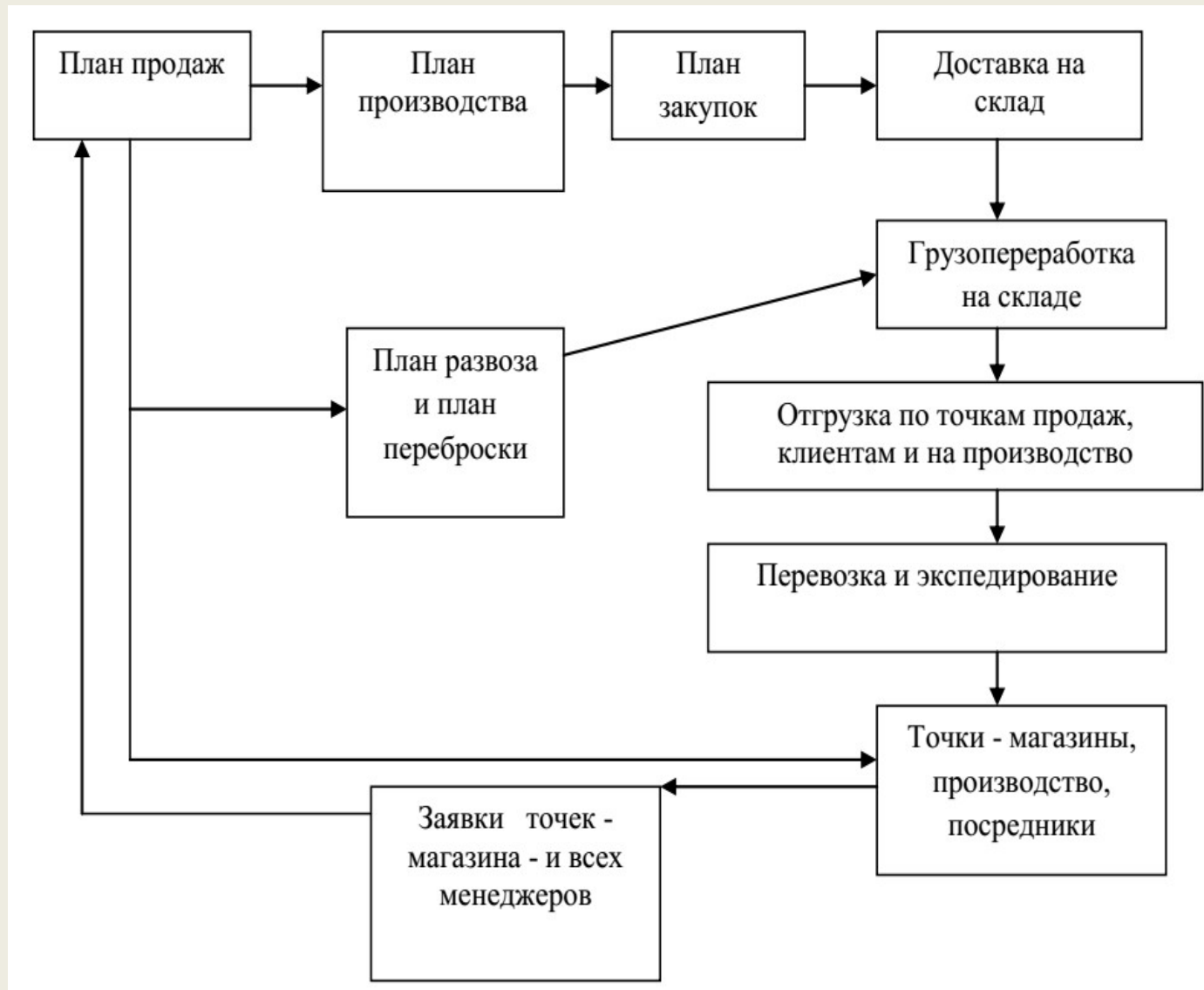
Стратегические альтернативы ООО «ГРИНВУД»

Возможности - Сильные стороны	Возможности - Слабые стороны
- Нарращивание объемов добычи меди и алюминия, несмотря на тяжелую экономическую обстановку; - расширение деятельности на международном рынке; - освоение выпуска новых видов продукции; - завоевание большей доли рынка.	- Внедрение инноваций для поддержания конкурентоспособности компании.
Угрозы - Сильные стороны	Угрозы - Слабые стороны
- Привлечение дополнительного числа клиентов за счет хорошо организованной рекламной кампании и внедрение инновационных программ; - формирование профессиональной команды персонала, постоянное повышение квалификации.	- Создание информационной системы обеспечения маркетинговой деятельности; - создание системы управления отношениями с клиентами; - налаживание партнерских контактов с предприятиями и организациями.

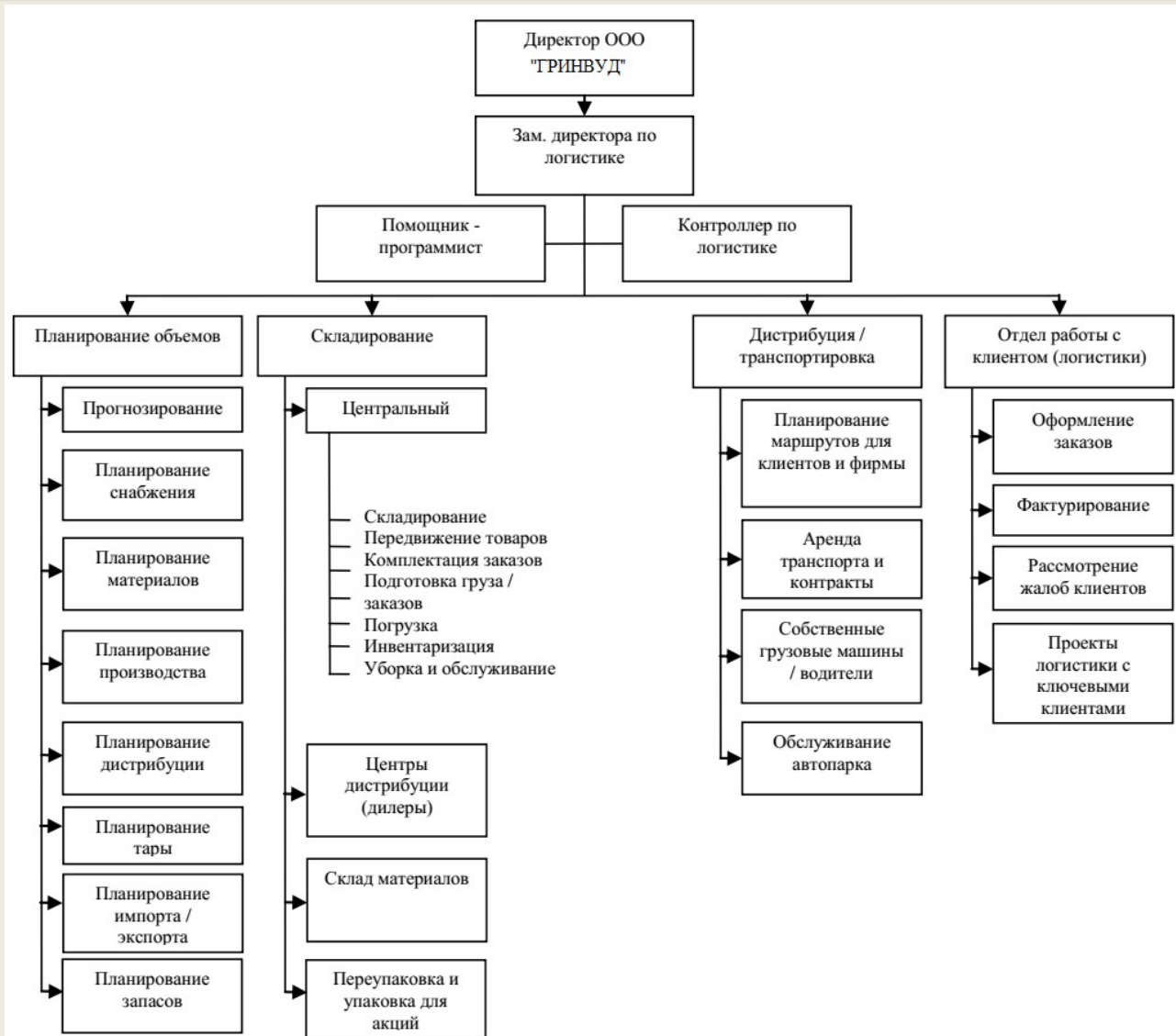
Карта процессов верхнего уровня



Логистика информационного обеспечения движения товара



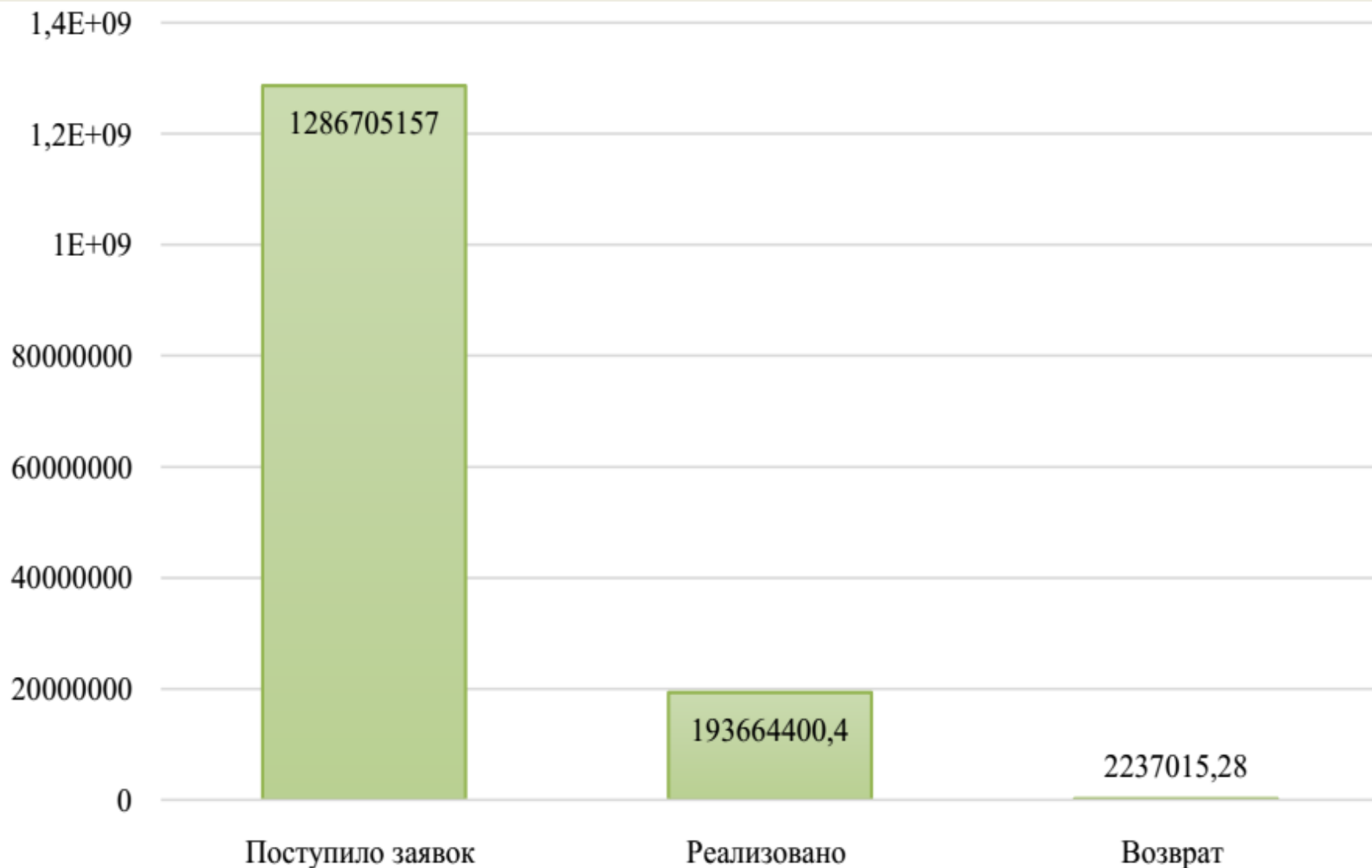
Структура управления логистикой в ООО «ГРИНВУД»



Описание Бизнес-процесса Закупки в ООО «ГРИНВУД»

Процесс «Закупки»	Описание
Составление плана закупки	После поступления заявки на оборудование, материалы, запчасти в соответствии с потребностями и планами согласно финансовому плану затрат, менеджер составляет план закупки.
Уточнение прайсов поставщиков	Специалисты по закупкам осуществляют поиск и выбор поставщика среди уже имеющихся поставщиков или во внешних источниках информации с последующим занесением нового поставщика в общий справочник. Далее идет рассылка заявок на товары поставщикам для того, чтобы собрать коммерческие предложения и составить итоговый список поставщиков, которые могут выполнить заявку.
Подбор поставщиков	На данном этапе составляется список возможных поставщиков, состоящий из постоянных поставщиков, с которыми заключены договора на долгосрочное сотрудничество, а также новых, полученных после анализа коммерческих предложений.
Размещение заказа поставщику	Идет подготовка запроса на товар, представляющего собой просьбу к поставщику на поставку товара и материалов в соответствии с заявкой на товар. После подтверждения поставщика менеджер по закупкам оформляет заказ. Компания может отправить заказ по электронной почте, по факсу или курьером.
Получение товара, накладной и счета	В рамках данного процесса происходит получение счета- фактуры на отправленный заказ. Если документ не содержит ошибку, то его поступление регистрируется в журнале входящих счетов-фактур, в противном случае необходимо связаться с поставщиком и исправить обнаруженные ошибки. На основании полученного счета-фактуры заказ оплачивается, а уведомление отправляется поставщику. В завершении процесса необходимо получить подтверждение поставщика о готовности к отгрузке.
Оприходование товара на склад	В рамках данного процесса происходит организация приемки товара, товар выборочно проверяют. Если партия товара соответствует заявленному качеству и характеристикам, то происходит отгрузка товара.
Оплата счета	На основании договора о поставке производится оплата товара.
Выявление причин несоответствия	Товар проходит осмотр ответственным за проверку качества. В зависимости от объема поставки проверяется либо вся партия, либо производится выборочная проверка. Если часть партии оказывается с дефектами, необходимо проверить всю партию детально.
Причины выявлены	неЕсли при проверке претензий обнаружено не было, тогда необходимо окончательно оформить акт о приемке товара.
Виноваты сотрудники	Если при проверке было выявлено, что виноваты сотрудники компании (некорректно оформлена заявка), то им выписывается штраф.
Виновен поставщик	Данный шаг включает в себя отправку претензий поставщику, если в ходе приемки товара были найдены претензии.

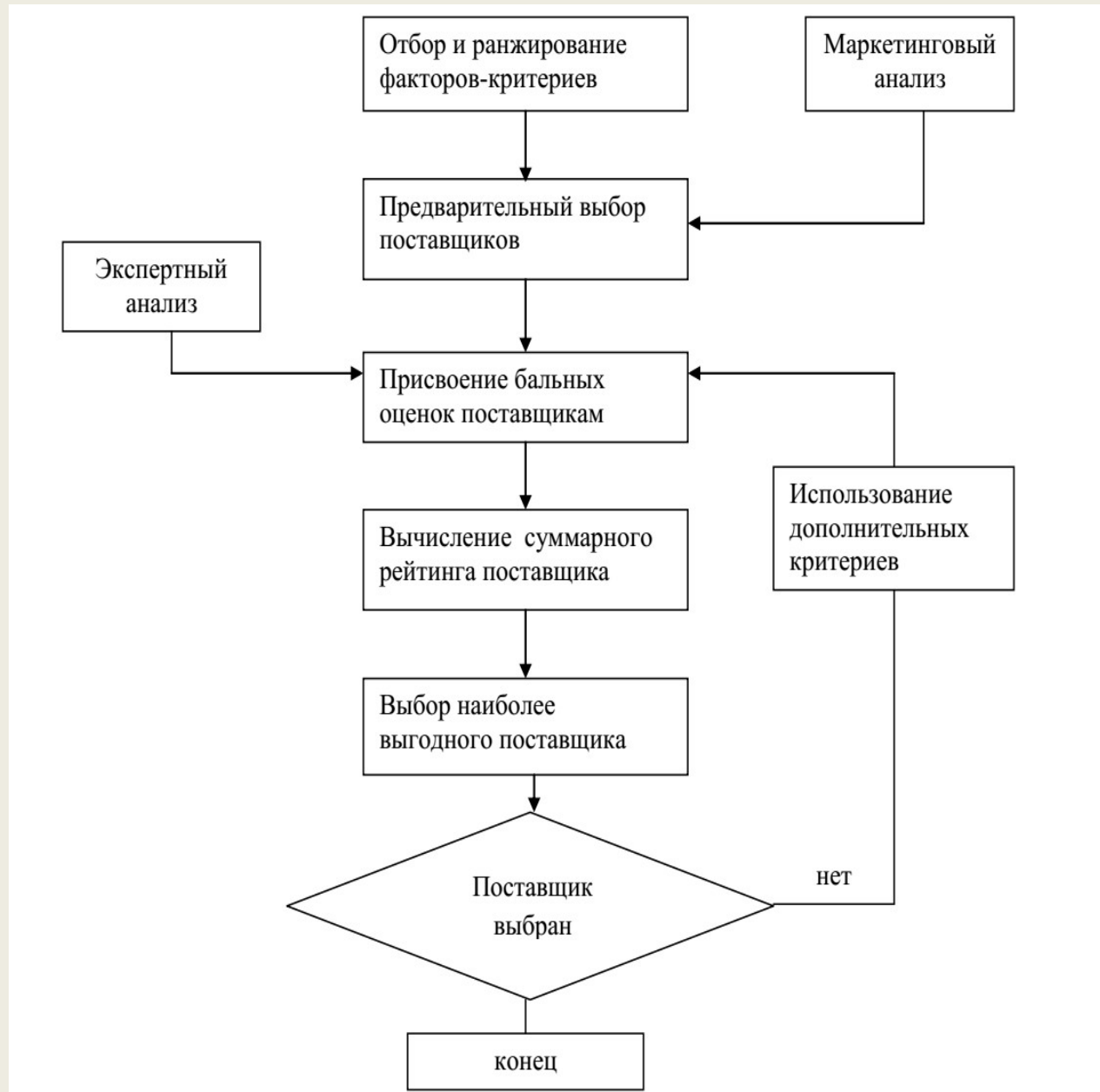
Сравнение количества заявок и реализованной продукции за 2019 г., руб.



Экономические мероприятия по повышению эффективности управления логистической системой компании ООО «ГРИНВУД»

Название	Содержание	Ожидаемый результат
1. Оценка поставщика в системе логистической деятельности	Разработать сравнительной логистических посредников: поставщиков, экспедиторов, перевозчиков и т. д.	Внедренная система позволит эффективно решать задачи по выбору логистических посредников, улучшить взаимодействие с посредниками и уменьшить объем недолгосрочных контрактов.
2. Логистическое проектирование распределительного складского центра	Разработать оптимальное логистическое решение функционирования группы складов, соответствующее условиям деятельности и потребностям компании ООО «ГРИНВУД»	Введенная система складирования поможет значительно ускорить и упростить процессы на складе, сократить время приема и отгрузки товара, сократить время поиска товаров на складе при сборе заказов, уменьшить количество ошибок в базе данных.

Алгоритм выбора логистического посредника



Виды затрат на реализацию мероприятия по повышению эффективности работы склада ООО «ГРИНВУД»

Этап	Длительность	Виды затрат
1. Разработка альтернативных вариантов объемно-планировочных решений и выбор наиболее рационального варианта для компании.	30-60 дней	- Заработная плата проектировщику распределительного складского центра; - заработная плата организатору проекта; - затраты на организацию работ; - затраты на документальное оформление.
2. Разработка технологических процессов и детальная проработка выбранного компанией варианта объемно-планировочного решения	40-50 дней	- Затраты на погрузо-разгрузочные операции - затраты на материалы для реконструкции склада; - затраты на вспомогательное технологическое оборудование.
3. Разработка и внедрение адресного хранения	50-70 дней	- Заработная плата специалисту по работе с документами; - накладные расходы; - потери от планового простоя, связанного с реорганизационными мероприятиями.

Заключение

Внедрение мероприятий по повышению уровня эффективности управления логистической системой ООО «ГРИНВУД» позволит существенно снизить уровень издержек, повысить качество обслуживания клиентов и привлекательность бренда, что в целом обеспечит компании более устойчивое положение на рынке осветительного оборудования и кабельной продукции.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!