

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – **«ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ ООО «ДАЛЛИ-СЕРВИС»»**.

Слайд 2

Итак, **актуальность** темы исследования выпускной квалификационной работы определяется многообразием методов и подходов к управлению логистическими бизнес – процессами, и даже к самому понятию «управление логистической деятельностью».

Слайд 3

Таким образом, **целью** работы является совершенствование логистической деятельности транспортной компании ООО «Далли-Сервис».

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 4

Далее **объектом** исследования в данной выпускной квалификационной работе является предприятие ООО «Далли-Сервис».

Предметом исследования — процесс управления логистической деятельностью транспортной компании.

Слайд 5

Итак, эффективная транспортная логистика – это отличительная особенность компании, выполняющей все транспортные и складские обязательства в точном соответствии с договором. Оценка транспортной логистики, кроме универсальных показателей, должна также учитывать такие параметры, как:

- величина нерационального пробега, простоев и эффективность использования транспортных средств. Необходимо максимально оптимизировать и автоматизировать схему, чтобы повысить ее продуктивность. Вычисление данного показателя связано с оценкой маршрутов, поиском вариантов, который приведет к максимальной производительности транспортных средств.
- надежность и продуктивность системы планирования доставки грузов, выявление неоправданных рисков, с целью их ликвидации.

- оптимальность выбора транспортного средства. Сравнительный анализ и оценка эффективности возможных вариантов транспортировки грузов позволяет найти наиболее рациональное решение.
- степень загруженности транспорта. Для повышения ресурсоотдачи следует находить вариант загрузки, который позволит извлечь предельную прибыль из каждого цикла схемы.

Слайд 6

Дальнейший анализ показал, что на предприятии ООО «Далли-Сервис» не ведется необходимая деятельность по планированию (составлению сменно-суточных планов), по рационализации маршрутов движения автотранспорта, по координации работ между ООО «Далли-Сервис» и грузоотправителем. Все это влечет за собой отсутствие слаженной работы автотранспортного предприятия и его заказчиков. Ситуация усугубляется еще и тем, что из-за отсутствия заказов на перевозку грузов часть автопарка простаивает без работы. Таким образом, при существующей ситуации на ООО «Далли-Сервис» выявлены следующие проблемы:

- неэффективное управление перевозками;
- нерациональное планирование перевозок;
- низкая техническая готовность автомобильного парка;
- низкий коэффициент использования пробега на маршрутах;
- простой транспортных средств в связи с отсутствием заказов на перевозку.

Следовательно, необходимо принять ряд управленческих решений для улучшения ситуации, сложившейся на предприятии.

Слайд 7

Далее в рамках возможных совершенствований логистической системы ООО «Далли-Сервис» были предложены следующие мероприятия:

- 1) В ООО «Далли-Сервис» необходима автоматизация управленческого процесса и обработки учетной информации. В настоящее время этот аспект не доведен до конца, а часть информации оформляется и хранится в Excel. Данная проблема будет решена при внедрении полной автоматизации процесса учета и контроля с использованием известных программных продуктов.
- 2) Развития информационной системы обеспечения бизнеса (на основе новейших программных и технических средств) и обеспечения контроля прохождения грузов на всех технологических этапах.
- 3) Повышения эффективности управления: эффективного и своевременного сбора бизнес-данных для обеспечения корректности информации и эффективных механизмов формирования отчетности для принятия управленческих решений.

4) Оптимизации маршрутов доставки компании.

Слайд 8

Таким образом, прогнозируемые значения позволяют сделать вывод об увеличении чистой прибыли предприятия на 97 тыс. руб. в пессимистичном плане, 227 тыс. руб. в реалистичном плане, 242,5 тыс. руб. – оптимистичном плане. Рост объема продаж происходит за счет снижения уровня запасов на 20%. Дебиторская задолженность снизится на 90,84 тыс. руб. после внедрения предложенных мероприятий.

Слайд 9

Далее представим на слайде основной список использованных источников.

Слайд 10

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.