

Слайд 1

Уважаемый Председатель и уважаемые члены ГЭК. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему – Снижение коммерческих рисков в транспортной логистике (на примере ООО "Ботэ").

Слайд 2

Цель данной работы – принципы и порядок обеспечения транспортом торговой деятельности. На основании заявленной цели необходимо решить следующие задачи, представленные на слайде.

Слайд 3

Таким образом, ООО «Ботэ» ведет закупку алкогольной, слабоалкогольной, безалкогольной и другой продукции у российских и иностранных производителей. Компания осуществляет транспортировку купленной продукции на склад хранения, где происходит переборка товара на факт обнаружения брака. Финальным этапом деятельности предприятия является реализация по средствам продажи в розничную и оптовую сети города Хабаровска и Хабаровского края транспортом предприятия. Проведем анализ рентабельности деятельности ООО «Ботэ». Показатели рентабельности характеризует эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Анализ показателей рентабельности дает еще одно подтверждение тому, что в 2020 г. предприятие ООО «Ботэ» значительно активизировало свою деятельность: все показатели в этот период значительно выросли. В 2021 г. произошел небольшой спад (показатели рентабельности снизились), но на достаточно небольшой уровень.

Слайд 4

Транспортным обеспечением предприятия занимается Департамент доставки. Перевозка товаров со склада заказчикам и груза, поступившего железнодорожным транспортом, производится собственным автотранспортом. Возможны также случаи, когда заказчик товара сам получает товар со склада – в этом случае доставку товара он осуществляет собственными силами. Перевозка

товара на склад предприятия ООО «Ботэ» от поставщиков товара производится силами поставщиков. Транспортный парк предприятия ООО «Ботэ» представлен в таблице. Перевозку товаров заказчиком осуществляет экипаж транспортного средства – водитель и экспедитор. Экспедитор является материально ответственным лицом: он принимает товар с оптового склада предприятия для доставки его заказчиком в установленное место и сдает его представителям заказчика под роспись. В случае выявления возникновения каких-либо отклонений в количестве или качестве товара, который принимается к доставке или передается представителям заказчика, экспедитор должен уведомить об этом начальника Отдела доставки и зафиксировать такое несоответствие документально (оформить акт несоответствия).

Слайд 5

Разработка маршрутов на предприятии ООО «Ботэ» осуществляется на основании минимальный пробега транспортного средства. Примеры сформированных маршрутов представлены на рисунке. Так как предприятие осуществляет перевозку товара мелкими партиями, то такие перевозки выполняются в большинстве своем по сборным или развозочным маршрутам.

Слайд 6

В основном трудности при работе с поставщиками возникают из-за транспортировки товара, так как продукция доставляется из отдаленных территорий России. Так, например, при доставке товара в зимнее время маршрутом г. Санкт-Петербург - станция «Совгавань сортировочная» (п.Ванино) в вагоне рефрижераторе, поступает продукция с большим процентом боя и заморозки. Таким образом, работа с поставщиками усложняется, отдаленностью от покупателя, разницы во времени и по другим техническим причинам. Часть перевозок совершается по маятниковой схеме движения, а часть по развозочным и сборным маршрутам. Данные о перевозках фиксируются в журнале регистраций. Рассчитаем показатели работы транспорта. Результаты приведенных расчетов приведены в таблице. По результатам проведенного анализа, можно прийти к выводу, что у предприятия ООО «Ботэ» присутствуют определенные проблемы при организации транспортного обеспечения своей деятельности. Исходя из проведенного анализа, автор пришел к выводу, что на предприятии ООО «Ботэ» необходимо провести ряд мероприятий, которые бы позволили повысить эффективность деятельности его транспортного парка.

Слайд 7

Поскольку в составе парка подвижного состава предприятия ООО «Ботэ» присутствуют транспортные средства, срок службы которых составляет уже более 15 лет (МАЗ-53352), автором предлагается обновить такие транспортные средства посредством участия предприятия в Программе по обновлению парка автотранспорта. Обновление парка изношенных автомобилей, позволит предприятию ООО «Ботэ» повысить эффективность своих перевозок и снизить себестоимость перевозок. Вместе с тем, часть прибыли, которая высвободится по программе утилизации, предприятие может направить на приобретение новых транспортных средств. Если же такой суммы недостаточно будет для проведения обновления в срок 3 года, то предприятие может приобрести новые автотранспортные средства в лизинг у их производителей или дилеров.

Слайд 8

Основной проблемой, с которой предприятие ООО «Ботэ» постоянно сталкивается, как и любое транспортное предприятие – это задержка автомобилей на маршрутах. Прослеживание следования автотранспорта с помощью мобильных телефонов не дают реальных результатов: водители называют одно место своего расположения, хотя по факту они находятся абсолютно в другом месте. Вместе с тем, существует также проблема и в учете ГСМ – по данным измерительных приборов пробег может значительно превышать фактический пробег. Это приводит к превышению установленных лимитов для расхода ГСМ и в конечном счете приносит предприятию убытки. С целью решения описанных выше проблем, автором рекомендуется внедрить использование на предприятии GSC-системы учета перемещения транспорта, которые также позволяют производить и учет расходующегося транспортными средствами топлива.

Слайд 9

Рассчитаем эффективность от внедрения данного мероприятия на предприятии ООО «Ботэ» с помощью определения чистого денежного потока, который предприятие может получить. Таким образом, на основании расчетов, приведенных в таблице, можно прийти к выводу, что внедрение предложенного решения является эффективным и окупится через 12 месяцев с месяца его внедрения.

Слайд 10

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!