

Слайд 1

Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы – «».

Слайд 2

Итак, **целью** работы является характеристика сущности логистической системы предприятия.

Задачи исследования представлены на слайде.

Слайд 3

Итак, в сети действует единая система скидок по дисконтным картам. Оформление всех магазинов решено в едином фирменном стиле. ООО «Адидас» постоянно обновляет ассортимент, предлагая новинки и размещая товар таким образом, чтобы покупатель тратил минимум своего времени. Компания ООО «Адидас» осуществляет следующие виды деятельности (в соответствии с кодами ОКВЭД, указанными при регистрации): торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли детской одеждой; торговля мужской одежды; торговля женской одежды. Организация имеет линейную структуру. Она обеспечивает разделение управленческого труда, при котором линейные звенья управления обязаны распоряжаться, а функциональные – выполнять консультационные функции, помогать в разработке конкретных вопросов и подготовке необходимых решений, программ, планов. Функциональные звенья выполняют всю подготовку процесса продажи и, собственно, продажу, готовят варианты решений вопросов, которые связаны с руководством процессом реализации.

Слайд 4

Далее горизонтальный анализ отчетности приведен в таблице. Можно сделать вывод о благоприятной тенденции развития предприятия.

Слайд 5

Итак, по проведенному анализу показателей финансово-экономической деятельности предприятия следует сделать следующие выводы:

- Объем реализации работ и услуг в 2017 году вырос на 20722 тыс. руб. или на 63,32% по сравнению с 2016 годом, в 2018 году рост составил 15283 тыс. руб. или 28,6% по сравнению с 2017 годом.
- Среднесписочная численность работников выросла в 2018 году на 7 чел. или на 1,9% по сравнению с 2017 годом. Производительность труда также

выросла в 2017 году на 201 тыс. руб. или на 41,1% по сравнению с 2016 годом, в 2018 году рост составил 16 тыс. руб. или 2,3% по сравнению с 2017 годом. Что связано с ростом объема продаж.

- Фонд оплаты труда вырос за 2018 год на 4487 тыс.руб. или на 45,4%, рост произошел в основном за счет роста численности работников и увеличения среднемесячной заработной платы.

Слайд 6

Далее расчет показателей финансовой устойчивости для ООО «АДИДАС» проведен в таблице. По данным приведенным в таблице видно можно сделать вывод о том, что собственные оборотные средства в 2018 году имеют положительную величину 2292 тыс. руб. По сравнению с 2016 годом собственные оборотные средства в 2018 году снизились на 8,83%, с 2017 годом на 22,12%. Это является негативным показателем и характеризует то, что все больше оборотного капитала финансируется за счет заемных источников.

Слайд 7

Также расчет основных показателей финансовой устойчивости проведем в таблице. Следовательно, предприятию необходимо изыскать резервы увеличения собственного капитала, чтобы стабилизировать и увеличить свою финансовую устойчивость. Для поиска резервов роста необходимо провести дополнительный анализ эффективности хозяйственной деятельности.

Слайд 8

Далее следует разработать оперативные планы закупок ООО «Адидаас», которые будут предусматривать:

- суммы товаров по закупке;
- сроки заключения договоров;
- согласования и уточнения спецификаций и отгрузки товаров;
- ответственных лиц за проведение закупок.

Оперативные планы закупок должны соотносить качество поставляемых товаров с предъявляемыми требованиями. В противном случае, предприятие будет нести следующие издержки:

- дополнительные расходы, которые связаны с возвратом бракованных и недоброкачественных товаров;
- судебные иски;
- потеря доверия потребителей своей продукции из-за поставок недоброкачественных материалов.

Слайд 9

Для совершенствования закупочной деятельности в ООО «Адидас» также важно обеспечить ее контроль и отчетность. Для этого необходимо осуществлять мониторинг проведения закупочных процедур, сформировать сводную отчетность, проводить анализ экономической эффективности закупочной деятельности. С этой целью нужно разработать следующие документы:

- заявки на закупку с приложениями;
- закупочную документацию;
- заявки участников;
- уведомительную документацию;
- протоколы рабочей группы по рассмотрению заявок участников;
- бланки сравнительного анализа предложений;
- протоколы закупочной комиссии.

Слайд 10

Таким образом, мероприятия по совершенствованию закупочной деятельности в ООО «Адидас» позволят повысить результативность в работе с поставщиками путем заключения долгосрочных хозяйственных связей, стратегической планировки хозяйственной деятельности. На рисунке представлены все мероприятия по совершенствованию закупочной деятельности в ООО «Адидас».

Слайд 11

Также с целью уменьшения времени погрузки или разгрузки товара, следует заранее планировать поставки, а также учитывать возможность одновременной поставки товара от нескольких поставщиков на один склад. При этом важно постоянно выравнивать входящий поток товаров на склад путем соответствия количества автомобилей, одновременно находящихся под разгрузкой, количеству постов разгрузки.

Слайд 12

Также важно обеспечить своевременность формирования транспортных документов или пересчет и перепроверку товара при погрузке товара в транспортное средство. В ООО «Адидас» следует сформировать систему штриховых кодов на товарах, которая позволит в любое время определить наличие того или иного товара на складе. Далее при перемещении товаров на складе будут считываться штриховые коды, и регистрироваться происходящие изменения. Это позволит автоматизировать функции управления и обеспечит управление в реальном масштабе времени. Система штриховых кодов не оказывает заметного влияния на себестоимость товара для производителя, однако имеет значительный экономический эффект на

всех этапах продвижения товара к потребителю. На рисунке представлены все мероприятия по совершенствованию складской деятельности в ООО «Адидас». Для успешного внедрения предложенных мероприятий необходимо внедрить автоматизированную систему закупочной и складской деятельности.

Слайд 13

Таким образом, все затраты на новое программное средство полностью окупятся на втором году их использования. Прирост дохода за счет от внедрения системы Microsoft Navision за 4 года составит 8885,8 тыс. руб. Кроме того, внедрение программы позволит существенно увеличить скорость и эффективность обработки заказов: сократится время их комплектации при одновременном увеличении объемов отгрузок.

Слайд 14

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.