

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/diplomnaya-rabota/85741>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Логистика

Введение 4

Глава 1 Логистические основы управления складированием в оптовой торговле 7

1.1. Роль и значение складской логистики в оптовой торговле 7

1.2. Взаимосвязь организации складирования с формами оптовой продажи товаров 17

1.3. Особенности складирования в оптовой торговле 25

Глава 2 Анализ логистической организации и управления складированием 38

2.1. Анализ технико-экономических показателей на предприятии Shuanghui 38

2.2. Анализ имеющейся системы логистической организации и управления складированием 47

2.3. Анализ статистических и экономических показателей по оптовой торговле 51

Глава 3. Предложения по повышению эффективности логистическим управлением складированием 55

3.1. Предложения по развитию управление складированием в логистических сетях 55

3.2. Оптимизировать на предприятии "Shuanghui" стоимость обработки логистики и склада 58

Заключение 64

Список используемой литературы 66

Введение

Известно, что складирование - одно из средств торговли. Основная функция складирования заключается в том, чтобы уравновесить колебания спроса и предложения и именно с этой целью доступность продуктов на рынке поддерживается постоянной. Складирование также является важным компонентом цепочки общей дистрибуции предприятий, в связи с чем исследование целью которого является исследование логистической организации и управления складированием на предприятиях оптовой торговли, является актуальным.

Вопросам организации логистики посвящено большое количество исследований. В частности, материалом исследования послужили работы на тему складской логистики таких исследователей, таких как Гаджинский А.М., Дыбская В.В., Сергеев В. И., Миротин Л. Б., Аникин Б.А., Бочкарев А. А., Моисеева Н.К. [1-7, 14, 15, 21] и др., а также работ по оптимизации и автоматизации складской логистики таких разработчиков, как Вергиев Д., Антоненкова А.В., Бочкарев А.А., Бауэррокс Доналл Дж., Годлевский М. Д., Кузнецова О.В. [10, 12, 13, 16-20, 26-30] и др., а кроме того, материалов, посвященных предприятиям оптовой торговли А. Г. Роминой, В. В. Лагойко, В. М. Рыбакова [22] и др.

Методом исследования в данной работе послужил интегральный метод, который позволяет на основании ряда отдельно взятых выводов сделать общее заключение.

Для достижения поставленной цели в исследовании были сформулированы следующие задачи:

- рассмотреть роль и значение складской логистики в оптовой торговле;
- проанализировать взаимосвязь организации складирования с формами оптовой продажи товаров;
- исследовать особенности складирования в оптовой торговле;
- провести анализ технико-экономических показателей на предприятии Shuanghui
- провести анализ имеющейся системы логистической организации и управления складированием;
- проанализировать статистические и экономические показатели по оптовой торговле;
- сформулировать предложения по повышению эффективности логистическим управлением складированием;
- предложить меры по развитию управление складированием в логистических сетях;
- оптимизировать на предприятии "Shuanghui" стоимость обработки логистики и склада.

Объектом исследования в данной работе является логистическая организация и управление складированием, а предметом - предприятия оптовой торговли . "Shuanghui"

В виду того, что в компании "Shuanghui" логистическая организация и департамент управления складированием находится в постоянном поиске рациональных решений, разработанные по оптимизации рекомендации могут иметь практическую значимость. Кроме того, предложенные в исследовании

рекомендации могут быть использованы в теоретических разработках складской логистики, что придает данному исследованию также теоретическую значимость.

Структура данной работы состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы.

Глава 1 Логистические основы управления складированием в оптовой торговле

1.1. Роль и значение складской логистики в оптовой торговле

Склады логистики распределения находятся на пути движения товаров из сферы производства в сферу потребления.

Складская логистика имеет поддерживающую роль в системе логистических операций в целом (рис.1). Складская логистика включает в себя всех людей, процессы и программы, необходимые для того, чтобы ваши товары перемещались внутри, вокруг и через ваш склад. Организованный склад экономит время сотрудников, снижает общие затраты и помогает быстрее доставлять продукты и услуги на рынок. Во многих отношениях отличная складская логистика может стать существенным конкурентным преимуществом.

Большая часть складских помещений вращается вокруг логистических вопросов, таких как поток физических товаров, а также информация и время. Такие вопросы, как хранение поврежденных товаров, процедуры безопасности и возвраты клиентам, также влияют на складскую логистику.

Выбрав и внедрив централизованную компьютерную систему, руководители предприятия могут начать сбор и организацию данных, необходимых для улучшения складской логистики.

С такими сложными задачами, как отслеживание и управление всеми логистическими деталями большого склада, неизбежно возникают проблемы. Склады также постоянно меняются, так как товар может перемещаться в любой момент.

Когда у вас есть точные данные, складская логистика может способствовать повышению безопасности рабочего места, повышению удовлетворенности клиентов и улучшению общего управления цепочками поставок.

Например, средства распределения при хорошо отлаженной складской логистике, покажут точное количество товара и местоположение всех артикулов в режиме реального времени. Это приведет к меньшему количеству возвратов клиентов, потому что будет меньше ошибок при выборе правильных товаров.

Также можно запрограммировать свою систему складской логистики для автоматического повторного запасного заказа, когда он достигнет определенного уровня. Это позволяет постоянно иметь необходимый запас по-критически важными товарами или, по крайней мере, получать уведомления, когда поставщик не может доставить необходимые товары вовремя.

Складская логистика может включать в себя ротацию и перемещение запаса, что позволяет максимизировать физическое пространство, которое отводится под хранение товаров.

Назначение складов логистики заключается в преобразовании производственного ассортимента в торговый, а также в бесперебойном обеспечении товарами различных потребителей. К данной группе складов относятся и склады оптовой торговли.

Роль складов оптовой торговли заключается в осуществлении снабжения мелких оптовых потребителей и розничной торговой сети.

Значение таких складов велико, так как они концентрируют запасы с равномерной оборачиваемостью с очень широкой номенклатурой товаров.

Рисунок 1 Место складирования в системе логистических операций

Данные склады имеют свою специфику. Так, например, на них нецелесообразно внедрять автоматизированную обработку грузов. Напротив, на таких складах предпочтительнее использовать механизированную обработку грузов при ручной комплектации заказов.

Склады оптовой торговли могут находиться как в местах производства (выходные оптовые базы), так и в местах потребления (торговые оптовые базы).

При этом деятельность предприятий по оптовой торговле невозможна без участия складской логистики, так как она заключается в том, чтобы организовать «дополнительный связующий элемент» фирмы, производящей товар и розничного предприятия или с оптовыми фирмами.

На рис. 2 приведены наиболее популярные классификационные признаки предприятий оптовой продажи. В частности, в зависимости от того, какой масштаб и характер имеют предприятия, они могут быть:

- Федеральными
- Межрегиональными
- Региональными

Федеральные и межрегиональные предприятия являются наиболее крупными и оптовая торговля, которая на них базируется имеет государственный масштаб.

Рисунок 2 Классификационные признаки предприятий оптовой продажи

Региональные оптовые предприятия регионального уровня можно отнести такой тип предприятий, который действует на региональном рынке. При этом фирма может быть:

- независимая;
- зависимая.

В соответствии с тем, на каких товарах фирма профилируется, фирма может быть:

- специализированной;
- универсальной;

Кроме того, оптовые фирмы также могут быть классифицированы:

- Оптовики независимого характера (импортом/экспортом, маклеры и т.д.);
- Оптовики, осуществляющие посредническую деятельность (брокеры и предприятия – агенты);
- Оптовики – организаторы опта от лица фирмы представителя (оптовые продовольственные рынки, биржи).

Если проводить классификацию по тому, какая форма собственности присутствует на предприятии, различают фирмы с собственностью:

- 1) Государственной
- 2) Муниципальной
- 3) Потребительской кооперацией
- 4) Смешанной
- 5) Частной

Говоря же в широком смысле понятия опта и связанного с ним процесса складирования, надо отметить, что оптовый торговец — это компания или частное лицо, которое закупает большое количество продукции у производителей, фермеров, других производителей и поставщиков. Оптовики хранят их на складах и продают их розничным торговцам (магазинам и магазинам) и предприятиям. Оптовые торговцы — это торговые посредники, которые продают в основном ритейлерам, другим торговцам, коммерческим, промышленным или институциональным пользователям. Они покупают главным образом для перепродажи или бизнес-использования. Бизнес-модель оптового продавца основана на том, чтобы быть посредником - посредником. Операция между производителем продукта и другими предприятиями, которые хотят продать этот продукт.

Согласно Collins.Dictionary.com, оптовый торговец является:

«Оптовик — это человек, чей бизнес покупает большие количества товаров и продает их в меньших количествах, например, в магазинах».

Оптовики сосредоточены на B2B, а не B2C. B2B означает бизнес для бизнеса, то есть, одна компания продает другой компании. B2C означает бизнес для потребителя. Например, ритейлеры сосредоточены на B2C.

Как показано на этом изображении, оптовый продавец виджетов покупает в огромных количествах - оптом - у производителя виджетов. Он продается - небольшими партиями - сотням магазинов виджетов по всей стране. Потребители заходят в магазины и покупают отдельные виджеты. Мы называем цену в то время, как оптовики продают розничным продавцам оптовую цену.

Оптовики отличаются от дистрибьютеров тем, что дистрибьютер – это оптовый продавец, который поддерживает только неконкурентные линии или продукты. Дистрибьютеры обычно выполняют роли, аналогичные оптовикам. Однако дистрибьютеры, как правило, предоставляют более сложные услуги. В отличие от официальных дистрибьютеров продукта, большинство оптовиков не предлагают высокий уровень поддержки продукта. В то время как дистрибьютеры получают непосредственную поддержку от производителя, в большинстве случаев оптовиков нет.

В то время как оптовики могут продавать конкурирующие продукты одновременно

Список используемой литературы

1. Дыбская В.В. Методология решения проблем логистики складирования/Дыбская В.В.//Логистика и управление цепями поставок. 2008. № 24. С. 9-16.
2. Ложечник Е.А. Оптимизация складского комплекса предприятия на основе рационализации и автоматизации основных процессов/Е.А. Ложечник//Транспортное дело России. 2010. № 3. С. 22-25.
3. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / под общ. и науч. ред. проф. В. И. Сергеева. Изд. 2-е, перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2013. 634 с.
4. Алексеев Н. Эволюция систем управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 2.
5. Гаджинский А.М. Логистика: учебное пособие / А.М. Гаджинский. - М.: Изд-во: Дашков и Ко, 2016.
6. Основы логистики : учеб. пособие /Л. Б. Миротин, В. И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2009. – С. 21.
7. Аникин Б.А. Логистика: учебное пособие/ Под ред. Б. А. Аникина. - М.: ИНФРА-М, 2015.
8. Заботина Н.Н. Проектирование информационных систем: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 331с.
9. Блинов Д. "Управление складом многономенклатурной торговой компании"//Логинфо. - 2009. - N1-2.- С.22-30.
10. Вергиев Д. "Склад как бедный родственник? 9 принципов складского хозяйства"//Современный склад. - 2007. - N2. - С.15
11. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с.
12. Антоненкова А.В. Сравнительный анализ современного информационного обеспечения в логистической деятельности // Славянский форум. - 2015. № 3 (9). с. 20 - 28.
13. Бочкарев А.А. Планирование и моделирование цепи поставок: Учебно-практическое пособие. М.: Издательство «Альфа-пресс», 2008. 192 с.
14. Дыбская В.В. Логистика складирования. М.: Инфра-М, 2015.478
15. Сток, Дж. Р. Стратегическое управление логистикой. / Сток Дж. Р., Ламберт Д. М. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 797с.
16. Бауэррокс Доналл Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок. / Бауэррокс Доналл Дж., Клосс Дейвид Дж. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. - 640с.
17. Годлевский М. Д. Базовые модели и алгоритмы координации бизнес-процессов в логистических цепочках поставок / М. Д. Годлевский, А. А. Станкевич // Матеріали XII Міжнародної науково-технічної конференції «Системний аналіз та інформаційні технології» (SAIT 2010). - Київ. - 2010. - С. 67.
18. Годлевский, М. Д. Задачи стратегического управления распределенными логистическими системами / М. Д. Годлевский, А. А. Станкевич, И. М. Годлевский // Матеріали XIII Міжнародної науково-технічної конференції «Системний аналіз та інформаційні технології» (SAIT 2011). - Київ. - 2011.- С. 74.
19. Годлевский, М. Д. Классификация иерархических систем управления и координации бизнес-процессов цепочек поставок / М. Д. Годлевский, А. А. Станкевич // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». - Харків: НТУ «ХПІ». - 2010. - №3. - С. 18 – 23.
20. Кузнецова О.В. «Логистическая служба: собственная или аутсорсинг?» //Российское предпринимательство. - 2009. - N10(1). - С.90-94.
21. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 528 с. - (Высшее образование).
22. Ромина, А. Г. Оптовая торговля / А. Г. Ромина, В. В. Лагойко, В. М. Рыбаков; под ред. А. Г. Роминой. -

Минск: УП «ИВЦ Минфина», 2002.–220 с. 2. Программа развития внутренней торг

23. Мамева О.Н. Build-to-suit в России: большие риски или большие возможности? // Склад & Техника. 2011. № 12.

24. Оптимизация управления закупками и снабжением. URL:

http://www.cfin.ru/management/finance/payments/purchase_optim.htm.

25. Иванченко Е. На рынке складской недвижимости необходима оптимизация процесса строительства // Склад & Техника. 2015. № 12.

26. The boom in warehouse clubs / Jack J. Kaikati // Business Horizons.–1987.–March–April.–P. 68–73.

27. Top 25 wholesalers / Debra Chanil // Convenience store news.–2009.–October, 19.–P. 83–86.

28. Storage and distribution <https://www.stocklogistic.com/en/storage-and-distribution/>

29. What Is a Contract Warehouse and How Is It Beneficial? <https://cwi-logistics.com/news/what-is-a-contract-warehouse-how-is-it-beneficial/>

30. Automated storage solutions <https://www.ulmahandling.com/en/automatedintralogistics/solutionautomated-storage-systems>

31. Shuanghui Development <http://www.shuanghui.net/>

32. Smithfield Foods, Inc. www.smithfieldfoods.com

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/diplomnaya-rabota/85741>