

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/89091>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Логистика

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 8

ГЛАВА 2 ПЛАНИРОВАНИЕ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ, ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВКАМИ В ОПТОВЫХ И РОЗНИЧНЫХ СЕТЯХ 10

2.1 Анализ рынка B2B и B2C КНР 10

2.2 Выбор методов планирования каналов распределения в оптовых сетях 14

2.3 Выбор методов планирования каналов распределения в розничных сетях 20

Вывод по главе. 27

ГЛАВА 3 ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ В СКЛАДСКОЙ СЕТИ ПОСТАВОК НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ “SF EXPRESS” 29

3.1 Анализ управления перевозками “SF Express” 29

3.2 Анализ управления складом “SF Express” 37

3.3 Рекомендации по организации распределения товаров в складской сети поставок 39

Вывод по главе 54

Заключение 56

Список использованных источников 58

с другой стороны и тем, что коммерческая деятельность холдинга децентрализована. Большое количество компаний, специализирующихся на различных услугах холдинга, имеют свою коммерческую службу, ведут самостоятельную маркетинговую деятельность, заключают контракты с клиентами и развивают бизнес в соответствии с собственными интересами. В результате происходит внутренняя конкуренция между ними. Централизованная коммерческая деятельность способствовала более активному развитию комплексных транспортно-логистических услуг холдинга, с учетом мировых тенденций и современных высоких ожиданий клиентов.

Первым шагом на пути перехода к бизнес-модели многосторонней транспортно-логистической платформы, была синхронизация коммерческой деятельности компаний холдинга. Необходимым является переход на систему, при которой все входящие заявки поступают и проходят начальную обработку в едином центре. Таким единым центром стала эффективная, динамично развивающаяся компания, входящая в холдинг, – ООО «Универсальный Экспедитор», если его управленческая деятельность будет осуществляться в рамках многоплатформенной бизнес-модели.

В такой бизнес-модели мономодальные перевозки после обработки в едином центре могут передаваться в компании холдинга, специализирующиеся на конкретных типах перевозок, а мультимодальные перевозки всегда будут обрабатываться и сопровождаться посредством транспортно-логистического оператора. Проведенный в работе анализ финансовой деятельности показал, что это компания, не нагруженная основными средствами и успешно использующая активы других компаний холдинга, является, по сути, “центром прибыли и координации” его логистических операций. Бизнес-модель многосторонней платформы транспортно-логистического оператора на основе шаблона А. Остервальдера, состоящего из 9 структурных блоков:

- потребительские сегменты;
- ценностные предложения; взаимоотношения с клиентами;
- ключевые виды деятельности, ключевые партнеры и ключевые ресурсы;
- структура издержек и потоки поступления доходов, показана на рис. 2.

Рисунок 3.1 - Бизнес-модель транспортно-логистического оператора, как многосторонней платформы

Можно выделить три основных потребительских сегмента многосторонней транспортно-логистической

платформы:

- перевозчики, т.е. транспортные компании, заинтересованные в доступе к клиентам;
- поставщики услуг хранения и перевалки грузов, также заинтересованные в доступе к клиентам;
- грузоотправители/грузополучатели, являющиеся клиентами для первых двух потребительских сегментов, заинтересованные в возможности достаточно быстро с минимальными затратами отправить груз.

Для каждого потребительского сегмента должно существовать собственное ценностное предложение. Первые два потребительских сегмента имеют схожие ценностные предложения – это дополнительные объёмы перевозок и услуг. Для представителей третьего сегмента ценностное предложение заключается в предоставлении комплексной транспортно-логистической услуги в режиме «одного окна», позволяющей уменьшить издержки за счёт сокращения числа посредников – их функции будет выполнять платформа. Взаимодействие с клиентами должно быть максимально автоматизировано, чтобы каждый клиент имел возможность гибко управлять параметрами собственного профиля предпочитаемые условия транспортировки, предпочитаемые компании, параметры, и т.п. Бизнес-модель многосторонней платформы предполагает наличие потоков поступления доходов от каждого потребительского сегмента, часть которых может быть субсидирована, т.е. предоставляться либо на бесплатной основе, или со скидками.

В представленной на рис. 2 бизнес-модели предполагается, что грузоотправители и грузополучатели полностью оплачивают услуги через платформу, далее платформа сама распределяет платежи между участниками транспортной цепи.

Ключевыми видами деятельности транспортно-логистического оператора будут являться:

- управление платформой, т.е. организация ее функционирования;
- взаимодействие с клиентами (как с транспортными компаниями и перевалочными пунктами, так и с грузоотправителями/грузополучателями), документарное сопровождение сделок, решение сложных вопросов и инцидентов;
- продвижение платформы на рынке, т.е. повышение степени информированности клиентов о наличии и преимуществах подобного сервиса, формирование сильного бренда.

Ключевыми партнёрами оператора будут являться страховые компании и финансовые организации, осуществляющие внешнее финансирование.

Основным каналом сбыта интернет-сайт, а в структуре издержек будут преобладать:

- затраты, связанные с управлением и развитием ИТ-платформы;
- маркетинговые исследования.

Все 9 структурных блоков многосторонней платформы показаны на рис. 2.

3.2 Анализ управления складом “SF Express”

Если розничные магазины сосредоточивают свои усилия преимущественно на продаже товара конечному потребителю, то оптовики вынуждены делать упор на логистических процессах. Ограниченность оборотных средств заставляет их постоянно искать баланс между кредиторской задолженностью поставщикам и дебиторской задолженностью клиентов.

Склад данной компании выполняет ряд функций:

- Контроль над поставками (формирование ассортимента). Нельзя допускать недостаток или переизбыток запасов. И то, и другое повлечет за собой рост расходов предприятия;
- Унификация партий (объединение мелких партий в крупные), что обеспечивает одновременную доставку разным, даже небольшим компаниям-заказчикам. Этой функцией активно пользуются компании, работающие одновременно с несколькими заказчиками;
- Приемка товаров на склад и их отгрузка со склада. Эта функция наиболее тесно связывает складскую логистику с транспортной логистикой. Сюда также входят: обработка товара, сверка количества, проверка качества, обработка сопутствующих документов;
- Складирование грузов и их хранение;
- Предоставление прочих логистических услуг. Например: распаковка, фасовка продукции, сборка, тестирование работы приборов.

На складе имеется несколько основных потоков, каждый из которых требует управления.

Входящий поток. Приходящие на склад грузы необходимо разгрузить, проверить количество, обработать сопровождающую их документацию;

Внутренний поток (движение товара на территории склада). Груз необходимо переместить, сортировать,

обработать, оформить складские документы;

Исходящий. Отпускаемую со склада продукцию необходимо упаковать, выгрузить, подготовить сопроводительные документы.

Цель системы управления запасами — обеспечение бесперебойного процесса торговли в нужном количестве и в установленные сроки и достижение на основе этого полной реализации выпуска при минимальных расходах на содержание товарных запасов.

Организация складской логистики в данной компании состоит из следующих аспектов:

- Выбор складской единицы (например: ящики, цистерны);
- Выбор вида складирования (например: блоками, стеллажами, штабелями). Зависит от размеров и планировки склада, от используемого товароносителя и от условий хранения;
- Выбор вида хранения.
- Подбор спецтехники (если вся работа не будет производиться вручную);
- Выбор системы комплектации товаров. Комплектация проходит в три этапа: обработка товара, комплектация заказа, комплектация партий для отправки.

Выбор системы комплектации подразумевает:

- Выбор зоны, где будет проходить отбор товара и технологии комплектации;
- Определение степени комплектации заказа (при централизованной степени — один работник собирает один вид товаров для всех клиентов, при децентрализованной — один работник собирает груз всех видов по заявке одного клиента);
- Выбор способа управления перемещением груза (в автоматическом режиме с пульта управления, в режиме «онлайн» или вручную).

Анализ системы управления товарными запасами склада текстильной продукции показал следующее:

- средняя величина товарных запасов за весь анализируемый период увеличилась на 21 149,0 тыс. р., или 61,2 %. Среднегодовой уровень прироста средней величины запасов склада и составил 41,3 %;
- наибольшее количество поставщиков продукции, реализуемой складом текстильной продукции работает на условиях предоплаты товара (доля данной категории поставщиков составляет 50 %) и по факту получения товара — 33 %, и только 17 % поставляют товар с условиями отсрочки платежа.

Это говорит о том, что предприятие имеет большие расходы, связанные с привлечением заемных средств, используемых для оплаты товаров поставщикам; скорость товарного обращения за анализируемый период снизилась на 1,5 оборота, а время обращения товаров увеличилось на 13,3 дня, или 26,2 %, что говорит о замедлении оборачиваемости запасов и снижении деловой активности склада и свидетельствует о возможном затоваривании.

За анализируемый период показатель запасаемости увеличился на 0,02 р., что говорит о неэффективном использовании товарных ресурсов.

Отсутствие обоснованной логистической стратегии на данном предприятии. Во время приемки различного товара на любом складе возникают технологические, организационные, технические и информационные проблемы:

- 1) трудность во время идентификации груза;
- 2) неравномерность распределения груза на любом складе;
- 3) нехватка подъемно-транспортной техники;
- 4) отсутствие необходимого пандуса;
- 5) неравномерное распределение товара на складе;
- 6) полное отсутствие любого информационного учета передвижения товара.

3.3 Рекомендации по организации распределения товаров в складской сети поставок

Сейчас программы складского учета предлагают автоматизацию практически всех процессов, которые происходят на складе, а именно таких:

- Складские операции по перемещению, приему, отгрузке.
- Бухгалтерский учет.
- Управление кадрами.
- Формирование аналитических, товарных и финансовых отчетов.
- Автоматизация документооборота.
- Планирование и контроль маршрутов передвижения техники и персонала.

- Организация управления складом, как хозяйственным объектом.

Объединение в одной системе всего перечисленного функционала позволяет:

- исключить несоответствия в различных информационных базах;
- усилить арсенал аналитических инструментов за счет одновременного доступа ко всей складской информации;
- унифицировать форматы хранения и передачи данных;
- снизить расходы на IT-сферу.

Если розничные магазины сосредоточивают свои усилия преимущественно на продаже товара конечному потребителю, то оптовики вынуждены делать упор на логистических процессах. Ограниченность оборотных средств заставляет их постоянно искать баланс между кредиторской задолженностью поставщикам и дебиторской задолженностью клиентов.

В такой ситуации важно четкое планирование поставок и отгрузок, контроль сроков оплаты, своевременность подготовки товаров к продаже на складе. Скоординировать эти процессы без программных средств практически невозможно. Поэтому автоматизация учета товаров на складе является для оптовиков крайне важной.

Кроме того, для этой сферы бизнеса характерны следующие особенности:

- Необходимость тщательного соблюдения юридических норм в складском документообороте, потому что часто приходится отстаивать судебные иски по возмещению задолженности.
- Высококонкурентный рынок требует для удержания клиентов соблюдать договорные условия.
- Многообразие договорных условий поставки требует их постоянного контроля.
- Необходимость прогнозирования колебаний спроса для обеспечения реализации закупленного товара, пока не вышел срок его годности.
- Скоропортящиеся товары должны проходить через склад в режиме транзита сразу после получения, распределяясь между заказами на отгрузку.
- Необходимость ведения истории взаимоотношений с контрагентами.

Комплексные WMS системы управления складом, позволяющие автоматизировать полностью все процессы, стоят довольно дорого и для небольших предприятий нецелесообразны. К числу оптимальных программ складского учета для малого и среднего бизнеса можно отнести продукт компании ЕКАМ. Но на рынке много и других приложений, позволяющих автоматизировать любой склад.

Перечисленные особенности заставляют представителей оптовой торговли уделять особое внимание оптимизации складских процессов. Простейшим путем достижения этой цели является установка на складе программ автоматизации. Тем более, что на рынке представлены решения, которые смогут оптимизировать любой складской комплекс.

Предлагаемые на рынке программы для учета товаров сильно отличаются между собой, несмотря на примерно одинаковый декларируемый функционал. Поэтому имеющие склад компании должны предварительно изучить предложения нескольких разработчиков, чтобы определиться, какое из них больше подходит.

При этом нужно учитывать наличие следующих функций, особо актуальных для оптовой торговли:

Автоматизация всех бизнес-процессов оптовой торговли, начиная от планирования времени поставок и заканчивая контролем оплаты за отгруженную продукцию.

Поддержка резервирования товаров «под заказ» ещё на этапе запроса его у поставщика.

Возможность осуществления различных вариантов отгрузки (оптовой, мелкооптовой, поштучной).

Широкие возможности по работе с номенклатурой: добавление изображений товаров, их текстового описания, произвольная группировка по категориям, перемещение в архив.

Формирование настраиваемых прайсов, в том числе с выводом на печать изображений по каждой позиции.

Различный подход к каждому клиенту: возможность автоматического применения индивидуальных наценок, условий оплаты и прочего.

Обеспечение прозрачности работы с коммерческими предложениями, чтобы руководитель смог проверить отсутствие мошеннических действий со стороны снабженцев.

Актуальность бланков строгой отчётности. Добиться этого можно только при постоянных, а не ритмичных, обновлениях программы складского учета со стороны разработчика.

Возможность формирования налоговой отчетности прямо из программы или поддержка выгрузки данных в сторонние бухгалтерские приложения.

Наличие CRM-системы для взаимодействия с клиентами.

Даже если не весь перечисленный функционал актуален для оптового склада сейчас, то он может понадобиться при его расширении. В таком случае не придется повторно приобретать дорогостоящее ПО, а можно будет просто перенастроить существующее.

Компании было предложено решение система управления складом «BUHTA: WMS»

Комплексная система управления складом представляет собой уникальную программу, которая осуществляет автоматизированный контроль над всеми операциями, осуществляемыми в процессе хранения. Аббревиатура «WMS» возникла от англоязычного названия системы управления «Warehouse Management System». На сегодняшний день в мире используются сотни разновидностей систем автоматизации работы склада. Компания «БУХта» является ведущим отечественным разработчиком систем управления бизнес-процессами, которые успешно используют в своей работе самые различные предприятия и организации.

Для грузчиков, сборщиков, комплектовщиков: терминалы сбора данных (ТСД). Полноценный рабочий инструмент, фиксирующий все производимые на складе операции и передающий результаты в систему. Такие терминалы работают и со штрихкодом (1D, 2D), и с RFID, и с голосом. Они бесперебойно функционируют даже в самых непростых внешних условиях: будь то улица (независимо от погоды и наличия осадков), холодный и мокрый или же, наоборот, пыльный склад и т.д. ТСД отлично зарекомендовали себя, работая не первый год на складах Skorpion X4, Honeywell CK3X, Honeywell EDA60K. Для работы на мезонине и штучного подбора: наручные ТСД. Такие терминалы надеваются на запястье пользователя с выводом сканера прямо на пальцы. Такое решение полностью освобождает руки оператора, значительно ускоряя его работу. Интенсивность выполнения задач делает оптимальным выбор голосового решения. Тогда компьютер с габаритами, не превышающими размеров обычной мыльницы, крепится на пояс и совсем не стесняет операторских движений. Иногда задействуется сканер, удобно крепящийся на кисть «перчаткой» и не нагружающий руку (своим клиентам мы рекомендуем Honeywell Dolphin 75e Wearable).

Водителям погрузчиков и штабелеров: бортовые компьютеры (Datalogic Rhino II или Honeywell Thor VM3). Это защищенные моноблоки, которые крепятся непосредственно на обслуживаемую технику и получающие питание напрямую от их аккумуляторов. В случае необходимости, бортовые моноблоки комплектуются сканером или мобильным принтером.

Для маркировки стеллажей и продукции: термопринтеры этикеток. Это оборудование, печатающее адрес ячейки, штрихкода на товары, групповую этикетку и т.д. Рекомендуем к использованию проверенные складские термопринтеры: Intermec PD43, Honeywell Intermec PM42.

Система управления складом «Buhta: WMS» – программа для складской работы, которая является основным продуктом компании и имеет разумную стоимость. Мы предлагаем полный комплекс услуг по организации эффективной работы складского помещения.

Основные бизнес-процессы:

- Общее описание бизнес-процессов;
- Рабочее место оператора ввода данных;
- Рабочее место диспетчера;
- Поступление товара на склад;
- Размещение товара на места хранения;
- Подбор заявок;
- Контроль и упаковка;
- Отгрузка товара со склада;
- Инвентаризация;
- Перемещение и перекомпоновка товара;
- Получение информации по товару;
- Обработка брака.

WMS-система управления складом «Buhta: WMS» позволяет:

- Оптимизировать складские процессы;
- Осуществлять управление складом в режиме реального времени;
- Оперативно получать информацию о состоянии склада и загруженности трудовых ресурсов;
- Эффективно использовать пространство;
- Увеличить ёмкость склада;
- Снизить складские издержки;
- Увеличить производительность склада;

- Подбирать продукцию по принципу FIFO, FEFO, LIFO, LEFO;
- Сократить время на размещение товара и сборку заказов;
- Увеличить пропускную способность склада.

Ключевые особенности системы:

- Вместе с программой управления складом WMS вы получаете решение, которое может дорабатываться по мере необходимости и роста бизнеса. Сделать это можно силами ваших специалистов или обратившись за помощью к нам.
- Система управления складом настраивается под ваши уникальные и специфические задачи.
- Короткие сроки внедрения
- Учет договоров ответственного хранения
- Расчет стоимости хранения (Billing)
- Отслеживание норм производительности
- Штрихкодирование

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1) Агрова К.Н., Денисова О.Н., Синтез и исследование критериев оценки эффективности электронных торговых площадок // Наука и бизнес: пути развития. 2016. № 12 (66). С. 124-128.
- 2) Ковалев К.Ю., Уваров С.А., Щеглов П.Е. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть : учеб. пособие. Санкт-Петербург : Питер, 2013. 272 с.
- 3) Калмыкова Д.Ю. Распределение продукции с позиций логистического управления деятельностью предприятия // Вестник Оренбургского государственного университета. 2015. № 8 (102). С. 50-56
- 4) Кузьменко А.В., Асланов Д.И., Сергеева И.С., ЭТП "АГРОNET" как единая логистическая платформа агропродовольственного рынка РФ // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3-5 (36). С. 161-163
- 5) Ляпунова Ю. А., Савин Г. В. Роль функционально-стоимостного анализа в деятельности предприятия // Креативное управление как инновационный инструмент экономического развития России: сб. тр. конф. (Екатеринбург, 22 мая 2014 г.). Екатеринбург: УрГИ, 2014. С. 147-150.
- 6) Машьянова М.А. Методы оценки эффективности каналов распределения // Приволжский научный вестник. – 2016. – С. 46-48.
- 7) Сухостав Е.В. Козлова О.А. Стратегические направления развития маркетинга в системе распределения // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2016. – С. 140-150.
- 8) Федько В.П. Костоглодов Д.Д. Федько Ю.В. Концепция «упаковкатовар» в комплексе маркетинго-логистических функций продвижения // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – Ростов, 2014. – С. 226-233.
- 9) Евтодиева Т.Е. Логистические системы товародвижения: экологические аспекты развития // Вестник РГЭУ РИНХ. 2017. № 4 (60). URL: [https:// cyberleninka.ru/article/n/logisticheskie-sistemy-tovarovdizheniya-ekologicheskie-aspektyrazvitiya](https://cyberleninka.ru/article/n/logisticheskie-sistemy-tovarovdizheniya-ekologicheskie-aspektyrazvitiya).
- 10) Войткевич Н.И. Каналы в распределительной логистике промышленного предприятия // Российское предпринимательство. 2008. № 1. URL: <https://cy-berleninka.ru/article/n/kanaly-v-raspredelitelnoy-logistike-promyshlennogo-predpriyatiya>.
- 11) Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты: электронный сборник статей II международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета, Новополоцк, 7-8 июня 2018 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2018.
- 12) eCommerce Китая составил 10% ВВП? URL: <https://e-pepper.ru/news/ecommerce-kitaya-sostavil-10-vvp.html>

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/89091>