

www.diplomstudent.net



**Дипломные
работы
на заказ**

**от автора
без предоплаты**

Доклад к диплому на тему: «Совершенствование распределительной логистики на предприятии»

Уважаемые члены комиссии!

Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему:

«Совершенствование распределительной логистики на предприятии»(слайд 1).

Слайд 2. Цель и задачи диплома

Целью является: рассмотреть практические рекомендации по распределению продукции на анализируемом предприятии и оценить экономическую эффективность. Для достижения указанной цели, задачами работы является: изучить теоретические аспекты распределительной логистики; провести анализ деятельности объекта исследования; предложить пути решения по улучшению распределения продукции на анализируемом предприятии и оценить экономическую эффективность.

Слайд 3. Объект и предмет исследования

Объектом исследования является компания ООО «Антега». Предмет исследования- распределительная логистика на предприятии ООО «Антега».

Практическая значимость исследования- предложенные рекомендации могут быть применены на практике анализируемой организации.

Слайд 4. Актуальность исследования

Актуальность темы исследования является несомненной, так как в условиях углубления и развития рыночных отношений, глобализации и усиления конкуренции на товарных рынках происходят значительные изменения в каналах распределения товаров, представляющих собой сложные экономические системы, включающие, как правило, значительное число участников. В настоящее время общемировыми тенденциями являются: компьютеризация логистических процессов распределения товаров, перманентные изменения во вкусах и предпочтениях потребителей, развитие сетевой розничной торговли, все более активное использование торговыми посредниками современных информационных технологий, изменение структуры каналов сбыта, что в итоге приводит к перераспределению полномочий в каналах, к ослаблению в распределении товаров позиций производителей часто и за счет средств потребителей. Перед производителями товаров все более отчетливо встает проблема повышения своей значимости в каналах распределения продукции. В России ослабление конкурентных позиций производителей обусловлено также приходом на отечественный рынок крупных международных сетевых торговых структур, имеющих в своем обороте значительную долю импортных товаров. Как свидетельствует мировая практика, рост эффективности функционирования каналов распределения, повышение их конкурентоспособности связаны с использованием потенциала распределительной логистики. К сожалению, многие актуальные проблемы логистики в течение последнего десятилетия не нашли достаточно широкого освещения в отечественной научной литературе. В этой связи представляется целесообразным уточнение научного терминологического аппарата распределительной логистики в свете изменений, происходящих в экономике, в отношениях участников каналов распределения, в использовании инструментов маркетинга и логистики в системах сбыта, а также разработка рекомендаций практического характера по совершенствованию методов и приемов логистического менеджмента экономических субъектов, действующих в каналах распределения.

Слайд 5. Теоретические аспекты исследования

Распределительная логистика ориентирована на обеспечение рационализации процесса физического продвижения продукции к потребителю и формирование системы эффективного логистического сервиса, а также служит неотъемлемой частью общей логистической системы, обеспечивая наиболее эффективную организацию распределения производимой продукции. Она охватывает всю цепь распределения системы: маркетинг,

транспортировку, складирование и др. Главное направление распределительной логистики- это рационализация процесса физического распределения имеющегося запаса материалов. Распределительная логистика отвечает за оптимизацию процесса распределения имеющихся запасов готовой продукции до потребителя в соответствии с его интересами и требованиями. Важнейшими функциями распределительной логистики являются: планирование и управление товарными запасами, организация отгрузки, управление логистическим сервисом, определение покупательского спроса и организация его удовлетворения, построение организационной распределительных каналов

Основные принципами системы распределения являются: системность, целостность, иерархичность, функциональность, целенаправленность, управляемость, адекватность, наблюдаемость, альтернативность, комплексность. Под методами распределения товаров понимается всевозможная деятельность, благодаря которой товары становятся доступными для целевых потребителей. При формировании распределения различают прямой(конечному потребителю) и косвенный сбыт(через посредников) .Управление конкурентоспособностью каналов распределения должно основываться на логистическом подходе, предполагающем системность, рациональность, координацию, оптимизацию, снижение общих издержек и достижение желаемого уровня обслуживания.

Слайд 6.Характеристика предприятия ООО «Антега»

Для оценки распределения продукции была выбрана компания ООО «Антега», которая была образована в 2010 году и находится в Санкт-Петербурге. Компания занимается производством сухих строительных смесей и лакокрасочной продукции, что относится к отрасли производства строительных материалов. Миссия компании ООО «Антега» – производство отделочных материалов с высоким качеством, которые соответствуют должному уровню современного строительства. Основной работой компании является индивидуальный подход к своим клиентам, где каждый из партнеров является ценным и уникальным. Основными конкурентами компании являются ООО «СоюзПрофСтрой» и ООО «СнабСтрой».

Слайд 7.Организационная структура предприятия ООО «Антега»

Организационная структура предприятия ООО «АНТЕГА» представляет собой линейно-функциональную структуру, во главе компании стоит Генеральный директор, и именно он принимает все важные управленческие решения, ему подчиняются: директор по производству, коммерческий директор и бухгалтерия. Отдельные функции выполняют специалисты, каждый отдел специализирован на выполнении отдельных видов деятельности.

Слайд 8. Экономические показатели предприятия ООО «Антега»

Предприятие имеет достаточно мобильную структуру активов, 90 % собственных средств закреплено в мобильных активах, что способствует ускорению оборачиваемости средств. Внеоборотные активы практически отсутствуют. Однако, представленный анализ показал, что у ООО «Антега» наблюдается недостаток собственных оборотных средств, деятельность предприятия финансировалась в основном за счет привлеченных средств. Темп прироста нераспределенной прибыли составил 42,19 %, что может рассматриваться как источник пополнения оборотных средств и снижения уровня краткосрочной кредиторской задолженности. Долгосрочные обязательства у фирмы отсутствуют. В краткосрочном периоде предприятие испытывает трудности с платежеспособностью.

Слайд 9. Анализ распределительной логистики предприятия ООО «Антега»

При обслуживании потребителей ООО «Антега» использует прямой канал распределения по Санкт-Петербургу и Ленинградской области, при этом основными потребителями являются: ООО «ПроСтрой», ООО «ТД СТС», ООО «Строительное управление», ООО «СМК «АВАНГАРД», ООО «Эльба строительная компания», ООО «Нордис», ООО «Корпорация Мегаполис», ООО «Дальпитерстрой», ООО «Главстрой-СПб», ООО «СК АрхГарант», ООО «Норманн», ООО «Реал Строй» и другие. Однако, используемая система распределения продукции компании ООО «Антега» на сегодняшний день, не является эффективной, так как она не отвечает многим логистическим принципам, в конечном итоге данная система не способствует максимизации прибыли, получаемой организацией от реализации своей продукции.

Слайд 10. Мероприятия по совершенствованию системы распределения

В связи с этим, были предложены мероприятия по совершенствованию системы распределения, за счет усиления продвижения продукции компании на рынке электронной коммерции, которая в настоящий момент еще имеет большой потенциал роста и строительные компании, лидирующие сегодня на этом рынке имеют миллионные обороты. Для усиления продвижения были предложены способы: поисковая оптимизация сайта, e-mail маркетинг, продвижение в социальных сетях. При этом предлагается распределение продукции как прямым, так и косвенным методом.

Слайд 11. Прямой канал распределения продукции ООО «Антега»

Совершенствование прямого канала распределения продукции ООО «Антега» заключатся в том, что компания будет осуществлять продвижение продукции до розничного потребителя в сети Интернет, а не как это было

ранее с помощью рекламы в средствах массовой информации. При этом, преимуществами такого продвижения будет являться больший охват потребителей, и компания будет осуществлять распределение продукции не только по отдельному району Санкт-Петербурга, а в целом по Санкт-Петербургу и Ленинградской области.

Слайд 12. Косвенный канал распределения продукции ООО «Антега»

Косвенный канал распределения - это распределение продукции предприятия ООО «Антега» по различным оптовым потребителям, это могут быть как оптовые магазины строительных материалов, различные строительные фирмы и другая категория оптовых потребителей. Поиск потенциальных оптовых потребителей планируется осуществлять также с помощью сети Интернет и продвигать компанию на рынке электронной коммерции. Преимуществами такого продвижения будет являться наибольший охват потребителей, теперь это будут не только потребители Ленинградской области, но и вся Россия.

Предлагается осуществлять доставку до оптовых и розничных потребителей с помощью грузового транспорта сторонней организации THIRD PARTY LOGISTIC, эта компания занимается доставкой грузов по всей России, офис компании расположен по адресу: Санкт-Петербург, Петергофское ш., 73У. Для доставки строительных материалов по СПб и Ленинградской области предлагается арендовать газель усиленную 2 т., 3 - х тонный закрытый. Для доставки грузов на дальние расстояния, возможна аренда грузовых машин 5 или 10 тонн (тент IVECO). Цены на доставку зависят от расстояния и составляют от 18,0 тыс. руб. и более. Следует также отметить, что целесообразно осуществлять доставку товаров компании ООО «Антега» на следующих условиях работы с потребителями: для розничных потребителей: при покупке от 10 тыс. руб.; для оптовых потребителей - при покупке от 50 тыс. руб.

Слайд 13. Экономическая эффективность мероприятий

В работе была представлена схема развоза продукции компании по районам Санкт-Петербурга, которая показала, что распределение продукции компании будет осуществляться строго по намеченному маршруту с целью снижения затрат на топливо и время доставки товара до потребителя. Расчет затрат на транспортировку показал, что в него включаются заработная плата водителя, грузчика, амортизационные отчисления, топливо (бензин). В целом за один маршрут при развозе 5 т. товара, компания получает прибыль 1080 руб. В зависимости от количества маршрутов проведенных компанией за день, показатели прибыльности показывают рост. В целом, рассмотренные мероприятия по совершенствованию каналов распределения продукции позволят предприятию ООО «Антега» увеличить объемы продаж, прибыльность и рентабельность, а также повысить финансовую устойчивость

на занимаемой нише. В связи с этим, предложенные мероприятия являются целесообразными и требуют незамедлительной реализации.

Слайд 14. Спасибо за внимание!

Структура слайдов:

Слайд 1. Тема диплома

Слайд 2. Цель и задачи диплома

Слайд 3. Объект и предмет исследования

Слайд 4. Актуальность исследования

Слайд 5. Теоретические аспекты исследования

Слайд 6. Характеристика предприятия ООО «Антега»

Слайд 7. Организационная структура предприятия ООО «Антега»

Слайд 8. Экономические показатели предприятия ООО «Антега»

Слайд 9. Анализ распределительной логистики предприятия ООО «Антега»

Слайд 10. Мероприятия по совершенствованию системы распределения

Слайд 11. Прямой канал распределения продукции ООО «Антега»

Слайд 12. Косвенный канал распределения продукции ООО «Антега»

Слайд 13. Экономическая эффективность мероприятий

Слайд 14. Спасибо за внимание!