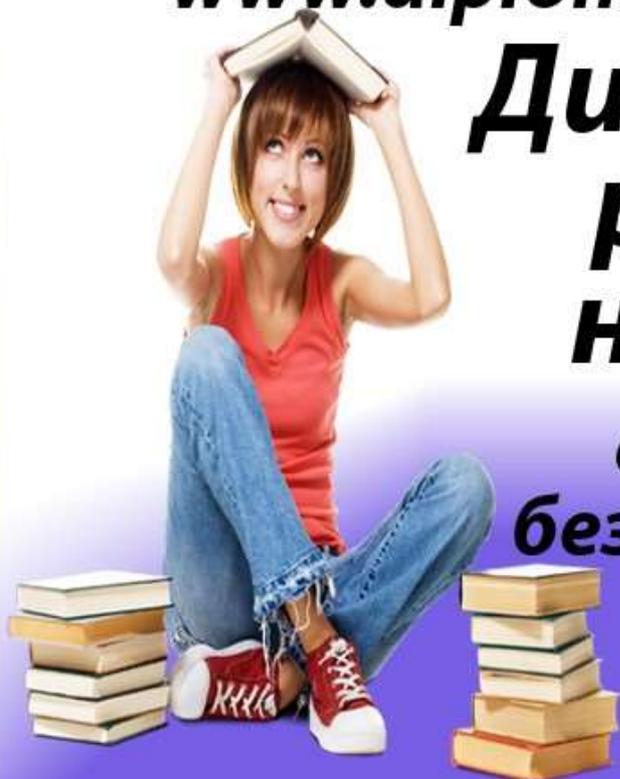


www.diplomstudent.net

Дипломные работы на заказ

**от автора
без предоплаты**



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ	8
1.1. Складское хозяйство в рыночных отношениях и виды складов.....	8
1.2. Логистический процесс на складе.....	18
1.3. Основные функции складов как важный фактор обеспечения конкурентоспособности	25
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СОФТ-ТРОНИК ИНТЕРАКТИВ».....	36
2.1. Краткая организационно-правовая и экономическая характеристика деятельности организации ООО «Софт-Троник Интерактив»	36
2.2. Анализ складской логистики на предприятии ООО «Софт-Троник Интерактив».....	40
2.3. Влияние складской логистики на финансовые результаты деятельности организации ООО «Софт-Троник Интерактив»	49
ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «СОФТ-ТРОНИК ИНТЕРАКТИВ»	68
3.1. Необходимые мероприятия, направленные на совершенствование складской логистики на предприятии ООО «Софт-Троник Интерактив»	68
3.2. Анализ конкурентоспособности складских операторов, выявление сильных и слабых сторон	69
3.3. Экономическая эффективность от внедрения мероприятий на предприятии ООО «Софт-Троник Интерактив»	81
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	85
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	90
ПРИЛОЖЕНИЯ 1-7	92

ВВЕДЕНИЕ

Перемещение материальных потоков в логистической цепи невозможно без концентрации в определенных местах необходимых запасов, для хранения которых предназначены соответствующие склады. Движение через склад связано с затратами живого и овеществленного труда, что увеличивает стоимость товара. В связи с этим проблемы, связанные с функционированием складов, оказывают значительное влияние на рационализацию движения материальных потоков в логистической цепи, использование транспортных средств и издержек обращения.

Современный крупный склад — это сложное техническое сооружение, которое состоит из многочисленных взаимосвязанных элементов, имеет определенную структуру и выполняет ряд функций по преобразованию материальных потоков, а также накапливанию, переработке и распределению грузов между потребителями. При этом возможное многообразие параметров, технологических и объемно-планировочных решений, конструкций оборудования и характеристик разнообразной номенклатуры грузов, перерабатываемых на складах, относит склады к сложным системам. В то же время сам склад является всего лишь элементом системы более высокого уровня — логистической цепи, которая и формирует основные и технические требования к складской системе, устанавливает цели и критерии ее оптимального функционирования, диктует условия переработки груза.

Поэтому склад должен рассматриваться не изолированно, а как интегрированная составная часть логистической цепи. Только такой подход позволит обеспечить успешное выполнение основных функций склада и достижение высокого уровня рентабельности.

При этом необходимо иметь в виду, что в каждом отдельно взятом случае, для конкретного склада, параметры складской системы значительно

отличаются друг от друга, так же как ее элементы и сама структура, основанная на взаимосвязи этих элементов. При создании складской системы всегда нужно руководствоваться следующим основным принципом: лишь индивидуальное решение с учетом всех влияющих факторов может сделать ее рентабельной. Предпосылкой этого является четкое определение функциональных задач и основательный анализ переработки груза как внутри, так и вне склада. Разброс гибких возможностей необходимо ограничить благоразумными практически выгодными показателями. Это означает, что любые затраты должны быть экономически оправданными, т. е. внедрение любого технологического и технического решения, связанное с капиталовложениями, должно исходить из рациональной целесообразности, а не из модных тенденций и предлагаемых технических возможностей на рынке.[13;212]

Основное назначение склада — концентрация запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного и ритмичного снабжения заказов потребителей.

В предприятиях-участниках товаропроводящих систем склады являются основными функциональными подразделениями. Системы продвижения товаров между изготовителями и потребителями подразделяют на прямые (изготовитель — дилер и крупные потребители), эшелонированные (изготовитель — дистрибьютор — дилеры и крупные потребители) и гибкие (эшелонированные с возможностью прямых поставок от изготовителей дилерам и крупным потребителям в особых случаях).

Эшелонированные товаропроводящие системы включают три уровня складов:

- Центральные или зональные склады изготовителей, обслуживающие региональные склады своей системы продвижения товаров в географических или административных регионах.
- Региональные склады, обслуживающие своих дилеров в одном регионе.

- Дилерские, обслуживающие мелкооптовых и/или розничных потребителей в районах потребления товаров.

Зональные и региональные склады называют дистрибьюторскими (распределительными), так как они реализуют товар оптом не конечным потребителям, а соответствующим складам — звеньям товаропроводящих систем.

Дилерские (торговые) склады реализуют товары розничным потребителям непосредственно и через своих торговых агентов, содержащих магазины или другие пункты сбыта. Дилерские склады тоже выполняют распределительные функции, но мелкооптовыми партиями.

Применительно к масштабам России центральными или зональными складами можно считать склады готовой продукции заводов-изготовителей и оптовых компаний-импортёров, региональными — склады оптовых предприятий, обслуживающих одну или несколько областей, дилерскими — склады входящих в сбытовую сеть мелкооптовых фирм, обслуживающих потребителей в одном или нескольких районах потребления.

Задачи дистрибьюторских складов — организация эффективной деятельности по обеспечению товаропроводящей сети, критерии эффективности — удовлетворение заказов по номенклатуре на 90-95 % (для складов официальных дистрибьюторов), срочные отгрузки в течение суток за пределы области, в течение полусуток в пределах области. Несрочные отгрузки — в течение не более двух дней.

Также склады классифицируются по: виду и характеру хранимых материалов: универсальные и специализированные; по типу конструкции: закрытые, полужакрытые, открытые, специальные (например, бункерные сооружения, резервуары); по месту расположения и масштабу действия: центральные, участковые, прицеховые; по степени огнестойкости: негорючие, трудногорючие, горючие. [12;117]

Дипломная работа рассматривает тему: «Складская логистика на примере компании ООО «Софт-Троник Интерактив». Актуальностью данной

дипломной работы является то, что затраты на складское хранение, предоставляемые фирмами операторами складского хранения оказывают существенное влияние на финансовые показатели деятельности организации.

Целью работы является рассмотреть значение складской логистики в рыночных условиях хозяйствования; виды и назначение складов.

В задачи дипломной работы входит: провести анализ складской логистики на предприятии ООО «Софт-Троник Интерактив», анализ финансовых показателей организации за последние три года с 2006-2008 г.г. на основании данных бухгалтерской отчетности. На основании проведенного анализа выявить достоинства и недостатки существующего складского оператора. В третьей главе дипломной работы рассмотреть мероприятия, направленные на совершенствование складской логистики, рассчитать затраты и выявить эффективность от внедрения данных мероприятий.

Объектом исследования является предприятие ООО «Софт-Троник Интерактив». Предметом исследования являются данные бухгалтерской и статистической отчетности объекта исследования, данные складской логистики компании. В дипломной работе используются методы сравнительного анализа.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ

1.1. Складское хозяйство в рыночных отношениях и виды складов

Прежде чем рассмотреть складскую логистику более подробно, необходимо рассмотреть задачи логистики

Логистика изучает и осуществляет сквозное управление материальными потоками.

Для того, чтобы очертить границы распределительной логистики, рассмотрим схему процесса воспроизводства капитала, который имеет три стадии, рис.1.1.



Рис.1.1. Процесс воспроизводства капитала и функциональные области логистики.

Распределительная логистика- это комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения материального потока между различными оптовыми покупателями, т.е. в процессе оптовой продажи товаров.

Распределительная логистика охватывает весь комплекс задач по управлению материальным потоком на участке поставщик-потребитель начиная с момента постановки задачи реализации и кончая моментом выхода поставленного продукта из сферы внимания поставщика. При этом основной удельный вес занимают задачи управления материальными потоками, решаемые в процессе продвижения уже готовой продукции к потребителю.

В процессе решения задач распределительной логистики необходимо найти ответы на вопросы:

- по какому каналу довести продукцию до потребителя;
- как упаковать продукцию;
- по какому маршруту отправить
- нужна ли логистике сеть складов, если да, то какая, где и сколько;
- какой уровень обслуживания обеспечить, а также на ряд других вопросов.

Состав задач распределительной логистики на микро- и макроуровнях различен. На уровне предприятия, т.е. на микроуровне, логистика ставит и решает следующие задачи:

- планирование процесса реализации;
- организация получения и обработки заказа;
- выбор вида упаковки, принятие решения о комплектации, а также организация выполнения других операций, непосредственно предшествующих отгрузке;
- организация отгрузки продукции;
- организация доставки и контроль за транспортированием;
- организация послереализационного обслуживания.

На макроуровне к задачам распределительной логистики относят:

- выбор схемы распределения материального потока;
- определение оптимального количества распределительных центров (складов) на обслуживаемой территории;
- определение оптимального места расположения распределительного центра (склада) на обслуживаемой территории, а также ряд других задач, связанных с управлением процессом прохождения материального потока по территории района, области, страны, материка или всего земного шара.

В отечественной литературе по логистике существует два подхода к определению склада. Во-первых, под складом понимается сложное техническое сооружение, которое состоит из множества взаимосвязанных элементов, имеющих определенную структуру и объединенных для выполнения конкретных функций по накоплению и преобразованию материального потока. Во-вторых, склад — это эффективное средство управления запасами на различных участках логистической цепи и управления материальным потоком в целом.

В терминологическом словаре по логистике склад — это здание, сооружение, устройство, предназначенное для приемки, размещения, хранения, подготовки к производственному и личному потреблению (раскрой, фасовка и т. п.), поиска, комплектации, выдачи потребителям различной продукции.

Однако стоит уточнить и немного обобщить некоторые элементы этих определений, поэтому более полным было бы следующее: склад — это ограниченное охраняемое пространство, приспособленное для хранения и переработки грузов с целью сохранения их качества и выравнивания материалопотоков по времени, объемам и ассортименту. Современный склад имеет свою определенную структуру и выполняет различные функции. При этом многообразие его параметров, технологических и объемно-планировочных решений, конструкций оборудования и характеристик перерабатываемой номенклатуры товаров относит склад к сложным системам. Одновременно он является лишь интегрированной составной частью системы более высокого уровня — логистической цепи, которая формирует основные, в том числе и технические, требования к складской системе, устанавливает цели и критерии ее оптимального функционирования, диктует условия разработки системы складирования. Поэтому проблема складирования требует не только индивидуального технологического, но и определенного логистического подхода, основанного на увязке особенностей входящих и исходящих

потоков, с учетом внутренних факторов, влияющих на складскую обработку груза. [17;189]

Учитывая потенциальное значение складского хозяйства, логистическая система рассматривает проблемы стратегического размещения материальных ресурсов, совершенствования технологий и систем, способствующих обработке, хранению товара, погрузочно-разгрузочным, транспортным и прочим складским работам.

Материальные запасы выделяются по признаку назначения и признаку исполняемой функции. Выделенные по признаку назначения производственные и товарные запасы создаются на разных участках логистической цепи и физически, как правило, не смешиваются. Запасы, выделенные по признаку исполняемой функции (текущие и страховые),- это две части запаса одной и той же продукции: «текущая» часть выполняет одну функцию, а «страховая»-другую. Разделение является условным, так как хранятся и учитываются они на месте.

По назначению выделяют запасы производственные и товарные, рис.1.2. В соответствии с назначением производственные запасы предназначены для производства, товарные запасы-для купли или продажи.

Производственные запасы-запасы, находящиеся на предприятиях всех отраслей сферы материального производства, предназначенные для производственного потребления.

Таким образом, производственным запасом считается все то, что поступило на производство и ожидает вступления в процесс производства.

Цель создания производственных запасов-обеспечить бесперебойность производственного процесса в перерывах между очередными поставками. Производственные запасы, это например: кожаные материалы для обувной фабрики, инструменты, запасные части к оборудованию, рабочая одежда и др.

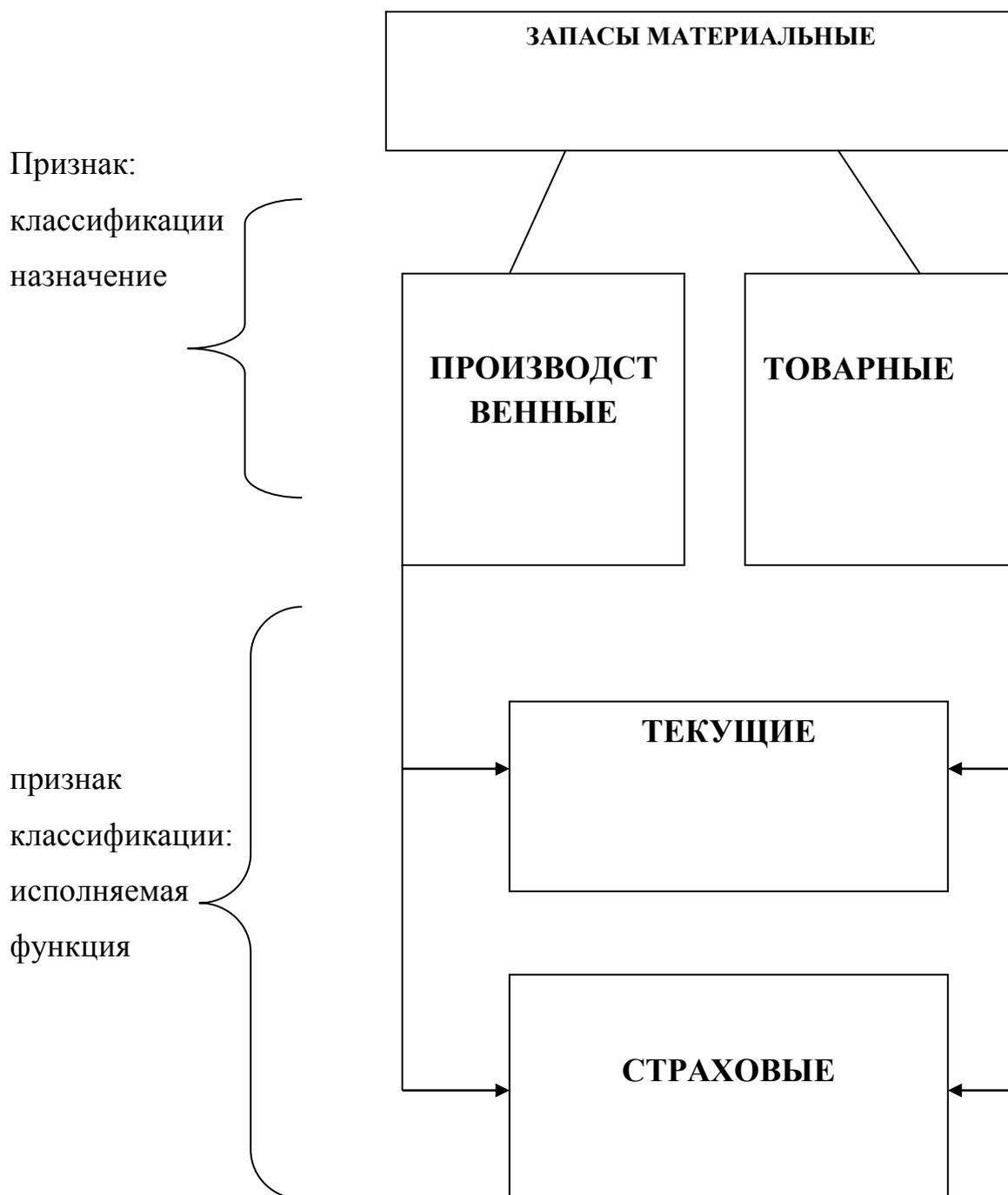


Рис.1.2. Классификация материальных запасов.

Товарные запасы- это предназначенные для продажи запасы готовой продукции у предприятий-изготовителей, запасы в пути и запасы торговых предприятий.

Товарный запас объединяет три вида запасов:

Сбытовые запасы

Запасы в пути

Запасы в торговле.

Сбытовые запасы- это готовая продукция, находящаяся на складе предприятий-изготовителей в ожидании реализации производственным предприятием либо предприятием торговли. Например: запас металлопроката, запас изготовленной обуви.

Запасы в пути- это товары, находящиеся на транспортных средствах во время продвижения их от поставщика к покупателю. Их иногда называют транспортными запасами.

Запасы в торговле- запасы на предприятиях оптовой и розничной торговли. Цель создания этих запасов-обеспечение бесперебойности процесса продаж.

Изменение видов запасов при продвижении продукции по логической цепи показано на рис.1.3.

На рис.1.4 показано изменение видов запасов при продвижении по логической цепи изделий народного потребления.

Производственные и товарные запасы подразделяются на текущие и страховые.

Запасы текущие- основная часть производственных и товарных запасов. Эта категория запасов обеспечивает непрерывность производственного или торгового процесса. [28;327]

Запасы страховые- предназначены для непрерывного обеспечения материалами или товарами производственного или торгового процесса в случае различных непредвиденных обстоятельств, например, таких как:

-отклонение в периодичности и величине партий поставок от предусмотренных договором;

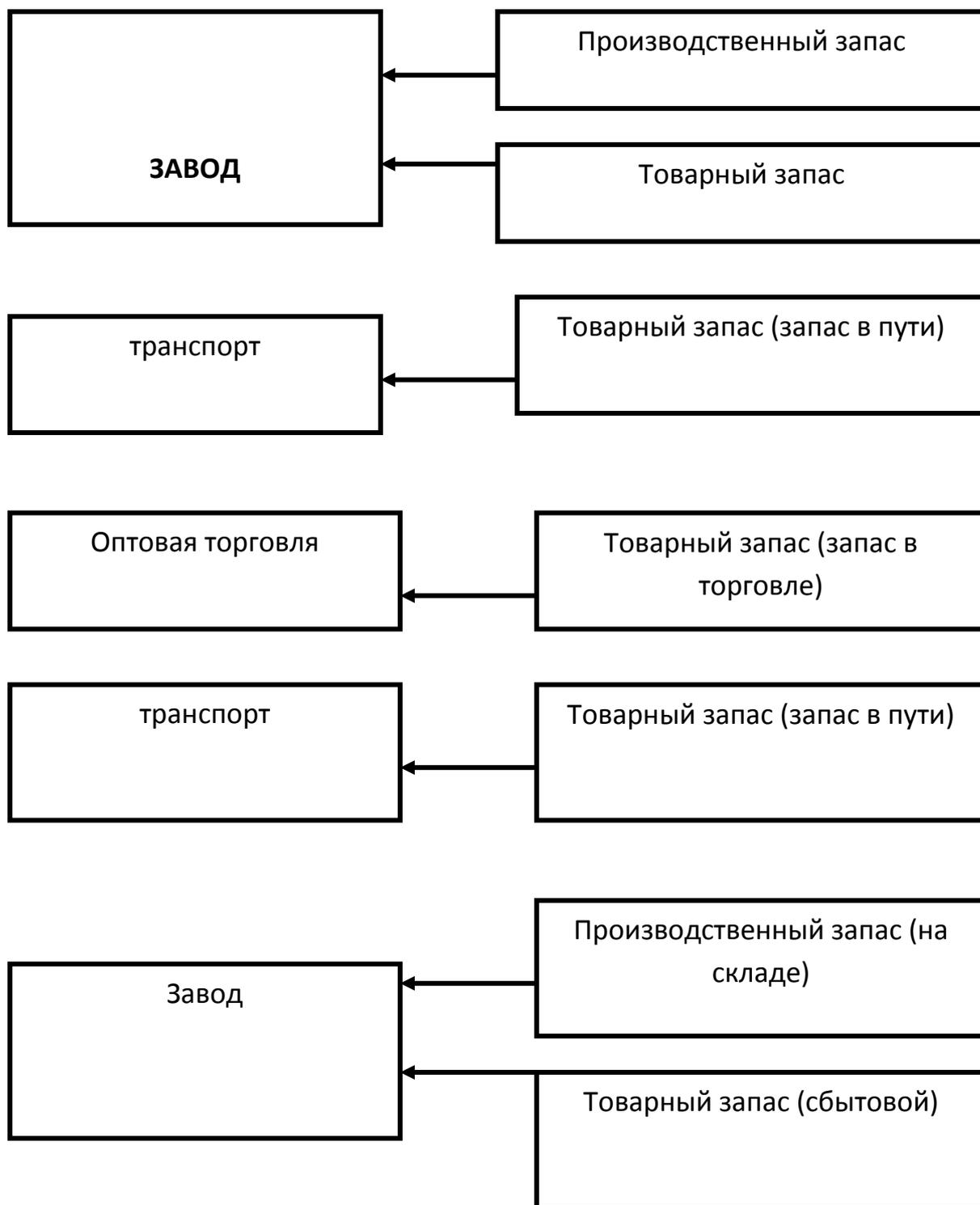


Рис.1.3. Изменение видов запасов при продвижении продукции производственно-технического назначения по логической цепи.

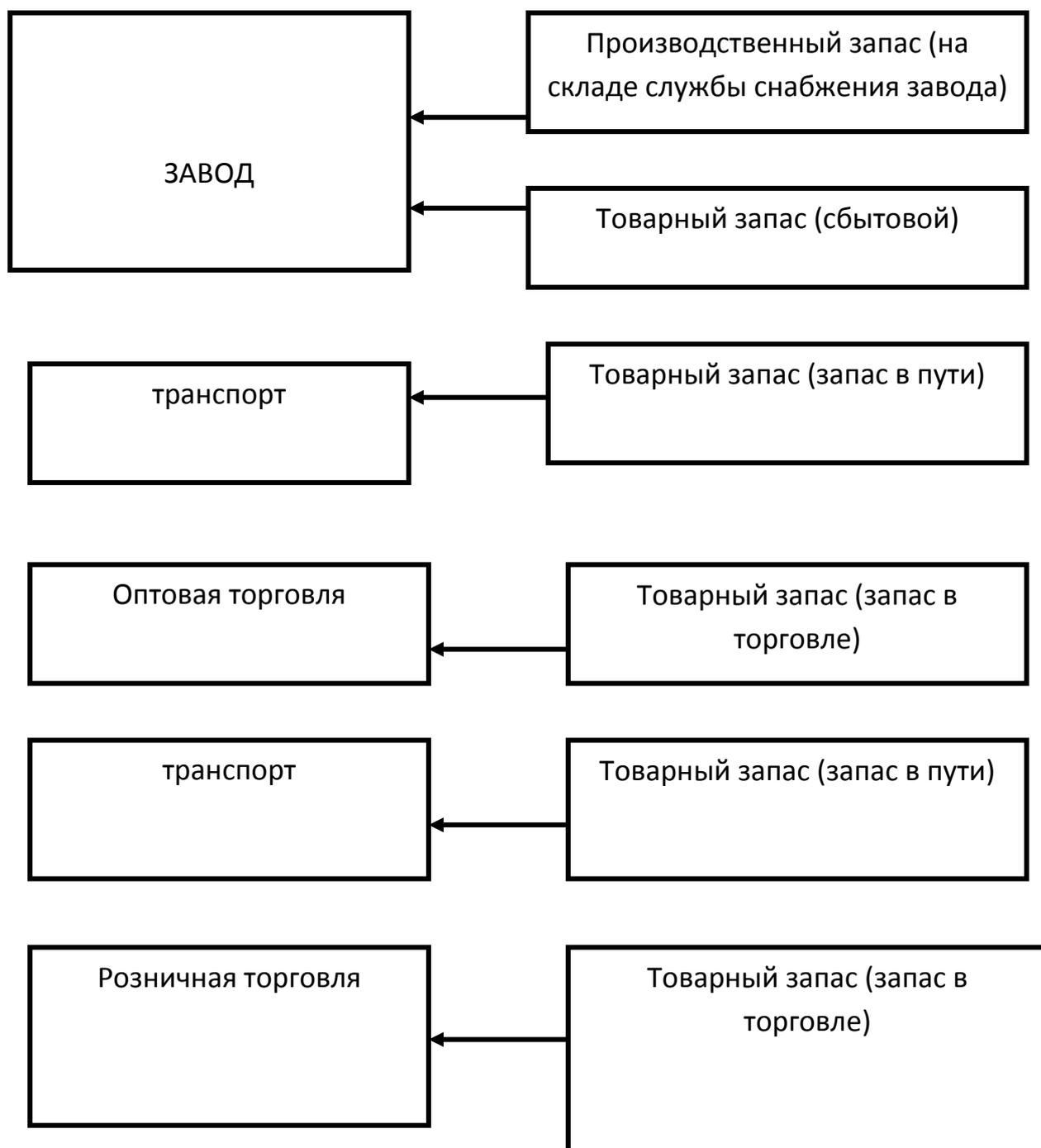


Рис.1.4. Изменение видов запасов при доведении изделий народного потребления до предприятий розничной торговли.

-в случаях возможных задержек материалов или товаров в пути при доставке от поставщиков;

-в случае непредвиденного возрастания спроса.

Страховой запас является своеобразным амортизатором, который позволяет предпринимателю чувствовать себя комфортно. При полном соответствии хода производственного или торгового процесса намеченным планам величина страхового запаса, в отличие от текущего, не меняется.

Под складским хозяйством понимается совокупность следующих составляющих:

- склад (складские помещения и складские территории);
- системы погрузки, разгрузки (оборудование для погрузки/разгрузки, авторампы, ж/д рампы и пр.);
- внутренние транспортные системы (конвейеры, авто- и электропогрузчики, вагонетки и пр.);
- системы переработки грузов (системы штрих-кодирования, линии пакетирования и упаковки, сортировки, комисионирования — составления заказов);
- системы хранения грузов (стеллажи, специальные емкости, спецоборудование для сохранения качества грузов);
- системы складского учета грузов (ручные и автоматизированные/компьютеризированные). [17;194]

Поскольку склады применяются на различных участках производственно-сбытовой деятельности в компаниях различного масштаба и ориентированности, существует большое разнообразие конструкций, типоразмеров, степени механизации и автоматизации, предназначения, а также степени универсальности и специализации складов.

Каждый тип склада соответствующего уровня этой классификации может относиться к любому типу складов других уровней. Так, любой склад второго уровня этой классификационной схемы, будь то малой, средней или особо большой площади, может характеризоваться ручным или механизированным размещением грузов, быть открытым, полужакрытым, закрытым или со специальными условиями (термоконстантным, с особыми условиями по влажности и др.) и т. д.

Примером набора характеристик, определяющих тип рассматриваемого конкретного склада, является: склад средней площади, с механизированным размещением грузов, закрытого типа, индивидуального пользования, автоматизированный, глубокий (расположенный вдали от рельсовых путей), со смешанным ассортиментом, предназначенный для товаров производственного назначения, а именно для сырья, исходных материалов и комплектующих изделий.

Склад – это здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения поступивших на них товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю. Основное **назначение склада** – концентрация запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного и ритмичного выполнения заказов потребителей.

Склады различаются:

1) **по размерам**: от *небольших* помещений, общей площадью в несколько сотен квадратных метров, до *складов-гигантов*, покрывающих площади в сотни тысяч квадратных метров;

2) **по высоте укладки грузов**: в одних груз хранится не выше *человеческого роста*, в других необходимы специальные устройства, способные поднять и точно уложить груз в ячейку на *высоте 24 м* и более;

3) **по конструкции**: могут размещаться в отдельных помещениях (*закрытые*), иметь только крышу или крышу и одну, две или три стены (*полузакрытые*). Некоторые грузы хранятся вообще вне помещений на специально оборудованных площадках, в так называемых *открытых складах*;

4) **по необходимости** создавать и поддерживать **специальный режим**, например температуру, влажность;

5) **по количеству пользователей**: склад может предназначаться для хранения товаров одного предприятия (*индивидуальное* пользование), а может, на условиях лизинга, сдаваться в аренду физическим или юридическим лицам (*коллективное* пользование или склад-отель);

б) *по степени механизации* складских операций: *немеханизированные, механизированные, комплексно-механизированные, автоматизированные и автоматические;*

7) *по возможностям доставки и вывоза груза* с помощью железнодорожного или водного транспорта: *пристанционные* или *портовые* склады (расположенные на территории железнодорожной станции или порта), *прирельсовые* (имеющие подведенную железнодорожную ветку для подачи и уборки вагонов) и *глубинные*. Для того чтобы доставить груз от станции, пристани или порта в глубинный склад, необходимо воспользоваться автомобильным или другим видом транспорта;

8) *по широте ассортимента* хранимого груза: *специализированные* склады, склады *со смешанным* или *с универсальным ассортиментом*;

9) *по месту в процессе движения МП* от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции:

а) склады на участке движения продукции *производственно-технического назначения*:

-склады готовой продукции предприятий-изготовителей,

-склады сырья и исходных материалов,

-склады сферы обращения продукции производственно-технического назначения;

б) склады на участке движения товаров *народного потребления*:

· склады предприятий оптовой торговли товарами народного потребления, находящиеся в местах производства этих изделий – выходные оптовые базы,

· склады, находящиеся в местах их потребления – торговые оптовые базы.

1.2. Логистический процесс на складе

Логистический процесс на складе весьма сложен, поскольку требует полной согласованности функций снабжения запасами, переработки груза и

физического распределения заказов. Практически логистика на складе охватывает все основные функциональные области, рассматриваемые на микро уровне. Поэтому логистический процесс на складе гораздо шире технологического процесса и включает:

- снабжение запасами,
- контроль за поставками,
- разгрузку и приемку грузов,
- внутри складскую транспортировку и перевалку грузов,
- складирование и хранение грузов,
- комплектацию (комиссионирование) заказов клиентов и отгрузку,
- транспортировку и экспедицию заказов,
- сбор и доставку порожних товароносителей,
- контроль за выполнением заказов,
- информационное обслуживание склада,
- обеспечение обслуживания клиентов (оказание услуг).

Функционирование всех составляющих логистического процесса должно рассматриваться во взаимосвязи и взаимозависимости. Такой подход позволяет не только четко координировать деятельность служб склада, он является основой планирования и контроля за продвижением груза на складе с минимальными затратами. Условно весь процесс можно разделить на три части:

- 1) операции, направленные на координацию службы закупки;
- 2) операции, непосредственно связанные с переработкой груза и его документацией;
- 3) операции, направленные на координацию службы продаж.

Координация службы закупки осуществляется в ходе операций по снабжению запасами и посредством контроля за ведением поставок. Основная задача снабжения запасами состоит в обеспечении склада товаром (или материалом) в соответствии с возможностями его переработки на данный период при полном удовлетворении заказов потребителей. Поэтому

определение потребности в закупке запасов должно вестись в полной согласованности со службой продаж и имеющейся мощностью склада.

Учет и контроль за поступлением запасов и отправкой заказов позволяет обеспечить ритмичность переработки грузопотоков, максимальное использование имеющегося объема склада и необходимые условия хранения, сократить сроки хранения запасов и тем самым увеличить оборот склада.

При осуществлении этих операций необходимо ориентироваться на условия поставки заключенного договора (раздел «базис поставки»). Соответственно подготавливаются места разгрузки под указанное транспортное средство (трейлер, фура, контейнер) и необходимое погрузочно-разгрузочное оборудование. Разгрузка на современных складах осуществляется на разгрузочных автомобильных или железнодорожных рампах и контейнерных площадках. Специальное оснащение мест разгрузки и правильный выбор погрузочно-разгрузочного оборудования позволяют эффективно проводить разгрузку (в кратчайшие сроки и с минимальными потерями груза), в связи с чем сокращаются простои транспортных средств, а следовательно, и снижаются издержки обращения.

Проводимые на данном этапе операции включают:

- разгрузку транспортных средств,
- контроль документального и физического соответствия заказов поставки,
- документальное оформление прибывшего груза через информационную систему,
- формирование складской грузовой единицы. [17;322]

Внутрискладская транспортировка предполагает перемещение груза между различными зонами склада: с разгрузочной рампы в зону приемки, оттуда в зону хранения, комплектации и на погрузочную рампу. Эта операция выполняется с помощью подъемно-транспортных машин и механизмов.

Транспортировка грузов внутри склада должна осуществляться при минимальной протяженности во времени и пространстве по сквозным «прямоточным» маршрутам. Это позволит избежать повторного возвращения в любую из складских зон и неэффективного выполнения операций. Число перевалок (с одного вида оборудования на другое) должно быть минимальным.

Процесс складирования заключается в размещении и укладке груза на хранение. Основной принцип рационального складирования — эффективное использование объема зоны хранения. Предпосылкой этого является оптимальный выбор системы складирования и, в первую очередь, складского оборудования. Оборудование под хранение должно отвечать специфическим особенностям груза и обеспечивать максимальное использование высоты и площади склада. При этом пространство под рабочие проходы должно быть минимальным, но с учетом нормальных условий работы подъемно-транспортных машин и механизмов. Для упорядоченного хранения груза и экономичного его размещения используют систему адресного хранения по принципу твердого (фиксированного) или свободного (груз размещается на любом свободном месте) выбора

места складирования.

Процесс складирования и хранения включает:

- а) закладку груза на хранение,
- б) хранение груза и обеспечение соответствующих для этого условий,
- в) контроль за наличием запасов на складе, осуществляемый через информационную систему.

Процесс комплектации сводится к подготовке товара в соответствии с заказами потребителей.

Комплектация и отгрузка заказов включают:

- а) получение заказа клиента (отборочный лист),
- б) отбор товара каждого наименования по заказу клиента,
- в) комплектацию отобранного товара для конкретного клиента в

соответствии с его заказом,

г) подготовку товара к отправке (укладывание в тару, на товароноситель),

д) документальное оформление подготовленного заказа и контроль за подготовкой заказа,

е) объединение заказов клиентов в партию отправки и оформление транспортных накладных,

ж) отгрузку грузов в транспортное средство.

Комиссионирование заказов клиентов проводится в зоне комплектации. Подготовка и оформление документации осуществляется через информационную систему. Адресная система хранения позволяет указывать в отборочном листе место отбираемого товара, что значительно сокращает время отборки и помогает отслеживать отпуск товара со склада.

При комплектации отправки благодаря информационной системе облегчается выполнение функции объединения грузов в экономичную партию отгрузки, позволяющую максимально использовать транспортное средство. При этом выбирается оптимальный маршрут доставки заказов. Отгрузка ведется на погрузочной рампе (требование к проведению эффективной отгрузки аналогичны требованиям к разгрузке).

Могут осуществляться как складом, так и самим заказчиком. Последний вариант оправдывает себя лишь в том случае, когда заказ осуществляется партиями, равными вместимости транспортного средства, и при этом запасы потребителя не увеличиваются. Наиболее распространена и экономически оправдана централизованная доставка заказов складом. В этом случае благодаря унитизации грузов и оптимальным маршрутам доставки достигается значительное сокращение транспортных расходов и появляется реальная возможность осуществлять поставки мелкими и более частыми партиями, что приводит к сокращению ненужных страховых запасов у потребителя.

Сбор и доставка порожних товароносителей играют существенную роль в статье расходов. Товароносители (поддоны, контейнеры, тараторудование) при внутригородских перевозках чаще всего бывают многооборотные, а потому требуют возврата отправителю. Эффективный обмен товароносителей возможен лишь в тех случаях, когда достоверно определено их оптимальное количество и четко выполняется график обмена ими с потребителями.

Информационное обслуживание склада предполагает управление информационными потоками и является связующим стержнем функционирования всех служб склада. В зависимости от технической оснащенности управление информационными потоками может быть . как самостоятельной системой (на механизированных складах), так и составной подсистемой общей автоматизированной системы управления материальными и информационными потоками (на автоматизированных складах).

Информационное обслуживание охватывает:

- обработку входящей документации,
- предложения по заказам поставщиков,
- оформление заказов поставщиков,
- управление приемом и отправкой,
- контролирование наличности на складе,
- прием заказов потребителей,
- оформление документации отправки,
- диспетчерскую помощь, включая оптимальный выбор партий отгрузки и маршруты доставки,
- обработку счетов клиентов,
- обмен информацией с оперативным персоналом и верхним иерархическим уровнем,
- различную статистическую информацию.

На обеспечение координации деятельности службы продаж в первую очередь направлены операции контроля за выполнением заказов и оказание услуг клиентам, от выполнения которых зависит уровень обслуживания.

Успешно осуществляемое логистическое обслуживание покупателей может легко стать важнейшим, к тому же стратегическим признаком, выгодно отличающим данную фирму от конкурентов. [13;267]

Выделяют три основные категории элементов обслуживания: до-продажное, во время продажи и послепродажное. Осуществлением до-продажных услуг занимается служба продаж (маркетинговая служба). Склад обеспечивает выполнение продажных услуг:

- сортировку товаров,
 - полную проверку качества поставляемых товаров,
 - фасовку и упаковку,
 - замену заказанного товара (изменение заказа),
 - экспедиторские услуги с осуществлением разгрузки,
 - информационные услуги,
 - заключение договоров с транспортными агентствами;
- так и послепродажных услуг:
- установку изделий,
 - гарантийное обслуживание,
 - обеспечение запчастями,
 - временную замену товаров,
 - прием дефектной продукции и замену ее.

Рациональное осуществление логистического процесса на складе — залог его рентабельности. Поэтому при организации логистического процесса необходимо добиваться:

1) рациональной планировки склада при выделении рабочих зон, способствующей снижению затрат и усовершенствованию процесса переработки груза;

2) эффективного использования пространства при расстановке оборудования, что позволяет увеличить мощность склада;

3) использования универсального оборудования, выполняющего различные складские операции, что дает существенное сокращение парка подъемно-транспортных машин;

4) минимизации маршрутов внутрискладской перевозки с целью сокращения эксплуатационных затрат и увеличения пропускной способности склада;

5) осуществления унитизации партий отгрузок и применения централизованной доставки, что позволяет существенно сократить транспортные издержки;

6) максимального использования возможностей информационной системы, что значительно сокращает время и затраты, связанные с документооборотом и обменом информации, и т.д.

Иногда резервы рациональной организации логистического процесса, пусть и не столь значительные, заключаются в весьма простых вещах: расчистке загроможденных проходов, улучшении освещения, организации рабочего места. В поиске резервов эффективности функционирования склада нет мелочей, все должно анализироваться, а результаты анализа использоваться для улучшения организации логистического процесса.

1.3. Основные функции складов как важный фактор обеспечения конкурентоспособности

К основным функциям склада относят следующие:

1. ***Преобразование производственного ассортимента в потребительский в соответствии со спросом.*** Особое значение данная функция приобретает в распределительной логистике, где торговый ассортимент включает огромный перечень товаров различных производителей, отличающихся функционально, по конструктивности,

размеру, форме, цвету и т.д. Создание нужного ассортимента на складе содействует эффективному выполнению заказов потребителей и осуществлению более частых поставок и в том объеме, который требуется клиенту.

2. **Складирование и хранение** позволяет выравнивать временную разницу между выпуском продукции и ее потреблением и дает возможность осуществлять непрерывное производство и снабжение на базе создаваемых товарных запасов.

3. **Преобразование материальных потоков:** расформирование одних грузовых партий или грузовых единиц и формирование других, распаковка грузов, комплектование новых грузовых единиц, их упаковка, затаривание.

4. **Унификация и транспортировка грузов.** Многие потребители заказывают со складов партии «меньше чем вагон» или «меньше чем трейлер», что значительно увеличивает издержки, связанные с доставкой таких грузов. Для сокращения транспортных расходов склад может осуществлять функцию объединения (*унификацию*) небольших партий грузов для нескольких клиентов, до полной загрузки транспортного средства

5. **Предоставление услуг.** Очевидным аспектом этой функции является оказание клиентам различных услуг, обеспечивающих фирме высокий уровень обслуживания потребителей, например:

- подготовка товаров для продажи (фасовка продукции, заполнение контейнеров, распаковка и т.д.);
- проверка функционирования приборов и оборудования, монтаж;
- придание продукции товарного вида, предварительная обработка (например, древесины);
- транспортно-экспедиционные услуги и т. д.

Основные задачи эффективной организации и функционирования склада

Эффективное функционирование склада – залог его рентабельности. К основным задачам *эффективной организации* и функционирования склада относятся:

- решение вопроса о том, организовывать ли собственный склад фирмы или использовать склад общего пользования;
- определение количества складов и размещение складской сети;
- выбор места расположения склада;
- разработка системы складирования.

При организации логистических процессов на складе необходимо добиваться:

- рациональной планировки склада при выделении рабочих зон, способствующей снижению затрат и усовершенствованию процесса переработки груза;
- эффективного использования пространства при расстановке оборудования, что позволяет увеличить мощность склада;
- использования универсального оборудования, выполняющего различные складские операции, что дает существенное сокращение парка подъемно-транспортных машин;
- минимизации маршрутов внутрискладской перевозки с целью сокращения эксплуатационных затрат и увеличения пропускной способности склада;
- осуществления унитизации партий отгрузок и применения централизованной доставки, что позволяет существенно сократить транспортные издержки;
- максимального использования возможностей информационной системы, что значительно сокращает время и затраты, связанные с документооборотом и обменом информацией и т.д.

Решение вопроса о том, *организовывать ли собственный склад фирмы или использовать склад общего пользования*. Существуют три альтернативы: приобретение складов в собственность, взятие в аренду, использование складов общего пользования. Выбор между этими вариантами или их комбинацией – одна из самых главных проблем в складировании.

Комбинация собственного склада и склада общего пользования экономически оправданна, если фирма реализует свою продукцию в различных регионах и в случае сезонного спроса на товар.

При постоянном спросе с насыщенной плотностью рынка сбыта на обслуживаемой территории целесообразен выбор собственного склада.

Складам общего пользования следует отдавать предпочтение при низком объеме оборота фирмы или сезонности хранимого товара, а также, когда фирма внедряется на новый рынок, где уровень стабильности продаж либо неизвестен, либо непостоянен

Существует несколько основных проблем, успешное решение которых может гарантировать эффективное функционирование складского хозяйства.

К ним относятся:

- выбор между собственным складом или складом общего пользования;
- количество складов и размещение складской сети;
- размер и место расположения склада;
- выбор системы складирования.

Собственный склад фирмы или склад общего пользования (аренда складской площади)

Первый вопрос, который должен быть рассмотрен фирмой, нуждающейся в складских площадях, – это вопрос владения складом.

Существуют две основные альтернативы: приобретение складов в собственность или использование складов общего пользования (СОП).

Возможна и третья альтернатива – лизинг, т.е. взятие в аренду здания и оборудования за определенную ежегодную плату. Однако этот вариант близок к приобретению склада и в данном случае рассматривается как первая альтернатива.

Выбор между этими вариантами или их комбинацией – одна из самых главных проблем в складировании. Комбинация собственного склада и СОП

особенно привлекательна и экономически оправданна, если фирма реализует свою продукцию во многих различных регионах и в случае сезонного спроса на товар. Это решение должно быть направлено на поиск компромисса. Оба случая имеют и преимущества, и недостатки. При выборе одного из них обычно решающим является условие минимума затрат.

Рассмотрим некоторые факторы, указывающие в пользу выбора той или другой альтернативы.

Критическим фактором экономичности склада фирмы (собственного склада) является стабильно высокий оборот. В пользу выбора собственного склада можно отнести постоянный спрос с насыщенной плотностью рынка сбыта на обслуживаемой территории. На собственных складах лучше поддерживаются условия хранения и контроля за продукцией.

Руководству фирмы в таких условиях легче корректировать стратегию сбыта и повышать перечень предлагаемых клиенту услуг, что дает ему возможность укреплять свои позиции в конкурентной борьбе.

Складам общего пользования следует отдавать предпочтение при низких объемах оборота фирмы или сезонности хранимого товара.

К выбору СОП прибегают в случаях, когда фирма внедряется на новый рынок, где уровень стабильности продаж либо неизвестен, либо непостоянен. СОП не требуют частных инвестиций фирмы в развитие складского хозяйства, к тому же сокращаются финансовые риски от владения своими собственными складами, увеличивается гибкость в потребности складской площади (можно изменять арендованные складские мощности и сроки их аренды).

Количество складов и размещение складской сети

Малые и средние фирмы, ограничивающие сбыт своей продукции одним или несколькими близлежащими регионами, имеют, как правило, один склад. Для крупных же фирм с большим национальным и межнациональным рынком этот вопрос оказывается очень сложным, в его решении приходится преодолевать значительные трудности. Здесь, как и при решении первой

проблемы, должен применяться метод поиска компромисса и анализ потребности складской площади и различных регионов сбыта.

При этом наиболее распространены два варианта размещения складской сети: централизованное (наличие в основном одного крупного склада) и децентрализованное.

Управление же современным складом требует формирования определенного подхода к пониманию логистического процесса на складе, что в дальнейшем позволит компании, управляющей складом, стать конкурентоспособной, а значит, привлекательной для инвесторов. Показатели эффективности логистического процесса на складе, которые подлежат обязательному планированию и контролю при управлении [19;238]

Адресный склад

Организация хранения и основные преимущества

Роль склада в работе современной дистрибьюторской компании трудно переоценить. Склад — это основное производственное отделение компании, и от его работы в большой степени зависит конкурентоспособность любой дистрибьюторской компании. Если фирма делает в своей стратегии упор на улучшение обслуживания клиента, то необходимо менять подход к концепции склада.

Основные задачи любого склада это:

- прием товара и размещение по складу,
- хранение товара без утраты потребительских качеств,
- своевременная и качественная комплектация заказов,
- «прозрачность» и возможность проведения инвентаризации товарно материальных ценностей.

Для решения перечисленных задач наиболее применим адресный склад.

Адресный склад — это автоматизированный процесс оптимизации размещения товара на складе с учетом характеристик склада (размеры, количество ячеек и т.д.) и товара (размер, тип, условия хранения), а также системное управление загрузкой/отгрузкой товара.

Особенно актуально применение «адресного склада» при широком ассортименте товара.

Для адресного склада характерны следующие логистические процессы:

- Прием товара — прием, проверка соответствия поставки сопроводительным документам, проверка целостности товара.

- Хранение товара — определение локаций для товара, сортировка, построение оптимальных маршрутов, размещение товара в зоне хранения.

- Отгрузка товара — отбор товара из зоны хранения, комплектация и упаковка, контроль отгрузки.

- Внутрискладские перемещения.

- Инвентаризация — в зонах хранения необходимо предусмотреть возможности проведения инвентаризации.

В целом адресный склад состоит из 3-х основных зон :

- Зона товарного входа — разгрузка товара, контроль и распаковка груза, предварительная сортировка и назначение локаций для загрузки товаров в зону хранения.

- Зона хранения — здесь товар хранится в специальных складских ячейках— склад делится на этажи, зоны хранения : зона делится на ряды / проходы стеллажей (палет), номера стеллажей, номера полок, номера ячеек хранения.

- Зона товарного выхода — комплектация отгружаемых поставок, сортировка, контроль и упаковка отправляемого товара.

Важным и обязательным условием работы адресного склада является четко формализованная, не допускающая отклонений от регламента схема

работы, как автоматизированной системы учета, так и персонала. Адресное хранение имеет следующие преимущества:

- при постановке задачи «разместить товар на складе», складскому работнику не требуется никакой другой информации для выполнения, кроме приемного акта, в котором уже стоят адреса хранения для размещения данного товара;

- при постановке задачи «скомплектовать конкретный заказ», складскому работнику не требуется никакой другой информации, кроме сборочного листа, в котором уже стоят адреса хранения, откуда надо собрать каждый указанный товар;

- для осуществления складских операций складскому работнику нужен минимум информации - знать систему адресации хранения и расположение складских зон : приема, хранения, комплектации и отгрузки, а соответственно чем проще система тем меньше ошибок из-за «влияния человеческого фактора».

Различают два основных вида организации адресного хранения товара : динамическое хранение и статическое хранение.

При динамическом адресном хранении за конкретным наименованием товара не закреплена определенная область склада. По принципу камеры хранения. Поступающий на склад товар расставляется на любое свободное пронумерованное место хранения.

Общая технология такова: товар поступает на склад в зону приема, там он принимается по наименованиям и количеству. Информация о его поступлении на склад вносится в информационную систему . Затем по информационной системе отслеживается наличие и номер свободного места хранения на складе. Первое свободное, ближайшее к зоне отгрузки, место хранения, присваивается данной партии товара. О чем и делается соответствующая запись в информационной системе.

При отгрузке же, необходимое количество товара списывается из данного места хранения, а в месте хранения остается остаток товара

количеством от нуля и выше. Многочисленные операции прихода и расхода по нумерованным ячейкам – местам хранения учитываются в системе.

Основные преимущества:

- не требует трудозатрат и дополнительного времени на постоянное проведение ассортиментного анализа по оборачиваемости и востребованности товара при комплектации,

- позволяет максимально эффективно использовать складские площади.

Основной недостаток:

- в случае ошибок учета (сбой в информационной системе), трудно найти товар на складе, особенно при большом количестве наименований (от 1000),

- зависимость от конкретного кладовщика – комплектовщика «знающего склад».

При организации статического адресного хранения на складе требуется дополнительная постоянная работа по оптимизации размещения товара на складе по товарным группам, т. к. за каждой товарной группой жестко закрепляется определенная область склада, состоящая из некоторого количества ячеек, достаточного для размещения максимально допустимого складского остатка товара по конкретной группе. При размещении поступающего на склад товара его размещают только в те адреса хранения, которые принадлежат к области хранения соответствующей группы товара. Такая технология хранения делает склад более «прозрачным», для комплектации. И позволяет производить комплектацию заказов даже человеку без специальной подготовки, впервые попавшему на этот склад, после проведения с ним минимального установочного инструктажа по особенностям размещения товара на данном складе.

Основные преимущества:

- «прозрачность» размещения товара на складе – вся группа товара в одном месте, минимальные затраты времени на обучение нового персонала,

- возможность быстрого и качественного размещения поступающего товара в широком и повторяющемся ассортименте.

Основные недостатки:

- усложнение технологии размещения, при неравномерном заполнении товаром разных групп «своих» областей хранения . [19;267]

Адресный склад – наиболее оптимальный тип организации хранения товара, позволяющий качественно и своевременно решать поставленные задачи.

Вывод по 1 главе:

Основное назначение склада – это концентрация запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного и ритмичного снабжения заказов потребителей.

К основным функциям склада можно отнести следующие:

1. Преобразование производственного ассортимента в потребительский в соответствии со спросом — создание необходимого ассортимента для выполнения заказов клиентов. Особое значение данная функция приобретает в распределительной логистике, где торговый ассортимент включает огромный перечень товаров различных производителей, отличающихся функционально, по конструктивности, размеру, форме, цвету и т.д. (рис. 48).

Создание нужного ассортимента на складе содействует эффективному выполнению заказов потребителей и осуществлению более частых поставок и в том объеме, который требуется клиенту.

2. Складирование и хранение позволяет выравнивать временную разницу между выпуском продукции и ее потреблением и дает возможность осуществлять непрерывное производство и снабжение на базе создаваемых товарных запасов. Хранение товаров в распределительной системе необходимо также и в связи с сезонным потреблением некоторых товаров.

3. Унитизация и транспортировка грузов. Многие потребители заказывают со складов партии «меньше - чем - вагон» или «меньше - чем - трейлер», что значительно увеличивает издержки, связанные с доставкой таких грузов. Для сокращения транспортных расходов склад может осуществлять функцию объединения (унитизацию) небольших партий грузов для нескольких клиентов, до полной загрузки транспортного средства.

4. Предоставление услуг. Очевидным аспектом этой функции является оказание клиентам различных услуг, обеспечивающих фирме высокий уровень обслуживания потребителей. Среди них:

— подготовка товаров для продажи (фасовка продукции, заполнение контейнеров, распаковка и т.д.);

— проверка функционирования приборов и оборудования, монтаж;

— придание продукции товарного вида, предварительная обработка (например, древесины);

— транспортно-экспедиционные услуги и т. д.

Склады различаются:

1) по размерам;

2) по высоте укладки грузов;

3) по конструкции;

4) по необходимости;

5) по количеству пользователей;

6) по степени механизации складских операций;

7) по возможностям доставки и вывоза груза ;

8) по широте ассортимента хранимого груза;

9) по месту в процессе движения МП от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СОФТ-ТРОНИК ИНТЕРАКТИВ»

2.1. Краткая организационно-правовая и экономическая характеристика деятельности организации ООО «Софт-Троник Интерактив»

ООО «Софт-Троник Интерактив» является обществом с ограниченной ответственностью и действует на основании Устава, прил.2, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью, прил.1, ГК и др. нормативно-правовыми актами. Предприятие имеет самостоятельный баланс и отчет о прибылях и убытках , прил.3, прил.4.

Организационная структура предприятия представлена на рис.2.1., прил.5

Руководство фирмой осуществляет генеральный директор, утвержденный собранием акционеров, который имеет право распоряжаться имуществом, находящимся на балансе предприятия, заключать и расторгать договора, открывать текущие счета и распоряжаться денежными средствами, осуществлять оперативное руководство.

ООО «Софт-Троник Интерактив» имеет 8 отделов, которые все подчиняются непосредственно руководителю организации:

отдел кадров;

бухгалтерия;

юридический отдел;

отдел активации;

отдел информационных технологий;

отдел закупок;

транспортный отдел;

розничный отдел;

Все отделы связаны между собой и постоянно взаимодействуют, но каждый сотрудник имеет круг своих обязанностей.

1. Отдел бухгалтерия.

Задачи отдела:

- ежедневные отчеты о проходящих наличных деньгах,
- организация переправки денег из банка в офис,
- лимит-контроль выдачи денег,
- контроль за работой продавцов-консультантов,
- заполнение банковских документов,
- создание плана наличных денег для банка,
- обеспечение получение наличных денег,
- начисления по заработной плате, по арендной плате помещений.

2. Отдел кадров.

Основные задачи:

проверка и ведение всей документации, поступающей от сотрудников компании (заявки на отпуск, работа с медицинскими страховками и больничными листами, расчет средств на командировки, обновление базы отпусков, подготовка статистических форм требуемых законом РФ);

поддерживать контакты с агентствами по подбору персонала, университетами, всеми сотрудниками компании.

3. Отдел информационных технологий.

Обязанности:

координация работы персональных компьютеров (антивирусные и защитные программы, обновление сайта, координация работы e-mail почты) компании и телефонной связи.

проверка инвентаря компании (закупка/обновление аппаратных средств ЭВМ, программного обеспечения и т. п.).

работа и поддержка с обслуживанием, обеспеченное сетями компании.

разработка и усовершенствование программ, необходимых для работы фирмы (например платежная система).

4. Транспортный отдел.

Обязанности:

собрать внутреннюю документацию с торговых точек;
 инкассация торговых точек и терминалов по приему платежей;
 развоз товара по торговым объектам.

5. *Отдел активации.*

Обязанности:

контроль за проведением платежей на торговых точках и терминалах;
 активация контрактов;
 контроль за лимитом овердрафта.

6. *Отдел закупок.*

Основными обязанностями являются:

отслеживание цен на рынке по однородным товарам;
 переоценки товарных групп;
 поиск поставщиков товаров по наиболее выгодным ценам;
 отслеживание выставления документов от поставщика на закупки;
 планирование объемов закупок в соответствии с анализом динамики продаж.

Работа отдела закупок тесно связана с работой розничного отдела.

Основные экономические показатели деятельности предприятия с 2006-2008 г.г. представлены в табл.2.1

Таблица 2.1.

Основные экономические показатели деятельности предприятия с 2006-2008

г.г.

показатель	2006 г., тыс. руб.	2007 г., тыс. руб.	2008 г., тыс. руб.	Отклонение 2008 г. от 2006 г., тыс. руб.
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	9148	10222	10312	+1164
Выручка(нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг) за минусом НДС и акцизов	193267	217804	244452	+51185

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	183204	206406	226537	+43333
Валовая прибыль	10063	11398	17915	+7852
Коммерческие расходы	442	478	521	+79
Прибыль (убыток) от продаж	9621	10920	17394	+7773
Дебиторы, тыс. руб.	2010	2073	2121	+111
Кредиторы, тыс. руб.	1987	2875	2002	+13
Уставный капитал, тыс. руб.	3960,0	3960,0	3960,0	-

Данные табл.2.1 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается рост продаж на 51185 тыс. руб. и на конец анализируемого периода выручка составила 244452 тыс. руб. Произошло также увеличение суммы дебиторской и кредиторской задолженности на 111,0 и 13 тыс. руб. соответственно. Общая сумма капитала увеличилась на 1164,0 тыс. руб. и в 2008 г. составила 10312 тыс. руб. Уставный капитал общества на протяжении анализируемого периода остался без изменений и составил 3960 тыс. руб.

Компания занимается следующими направлениями:

Оптовая продажа компьютерных аксессуаров (мыши, клавиатуры, колонки, наушники, микрофоны, диски) в крупные сетевые магазины такие как Ашан, Медиа Маркт, Гиперглобус, Белый ветер Цифровой.

Оптовая торговля Интерактивными панелями и сопутствующими товарами и программным обеспечением для данной продукции. (Интерактивные экраны это своего рода заменители школьных досок, которые соединяются с компьютером, и соответственно данная панель является неким экраном компьютера, который видит весь класс и соответственно можно работать на данной панели как на компьютере.) Используется очень часто в школах, и остальных учебных заведениях. А так же в конференц-залах и в переговорных комнатах, на многих предприятиях..

Данное направление делится на 2 категории:

Оптовая продажа копировальной техники, комплектующих и расходных материалов. Для всех клиентов цены фиксированы и колебания цен не существенны.

Другая категория, прямые продажи непосредственно покупателю той же самой копировальной техники комплектующих и расходных материалов. В отличии от первой тут немного сложнее , цены могут иметь больший интервал колебаний, в связи с тем что заключается дополнительный договор на обслуживание, в результате которого наше предприятие за отдельную плату осуществляет гарантийное и постгарантийное обслуживание, а так же техническое обслуживание всей техники. В данном случае это обслуживание может принести гораздо большие финансовые результаты, чем продажа непосредственно самой техники.

2.2. Анализ складской логистики на предприятии ООО «Софт-Троник Интерактив»

Предприятие «Софт-Троник Интерактив» пользуется услугами сторонних операторов складского хранения. Компания ООО «Софт-Троник Интерактив» отдает свой товар на ответственное хранение компании, владельцу складского терминала, а именно компании ЗАО «ГК Севертранс». Данная компания осуществляет полный спектр услуг связанный со складским хранением , приемку, сортировку, хранение, переупаковку, контроль качества поступающего товара, сборку а так же отгрузку . В случае с сетевыми магазинами данный складской оператор, выполняет некоторые дополнительные операции по упаковке, которые входят в условия поставок.

Всю ответственность за товар (потеря или утрата) несет складской оператор.

Деятельность по услугам складского оператора производится на основании договора, прил.6.

Основные услуги, которые оказывает компания ЗАО «ГК Севертранс» оказывает компании ООО «Софт-Троник Интерактив» представлены в табл.2.2.

Таблица 2.2

Услуги складского оператора ЗАО «ГК Севертранс»

№ п/п	наименование услуги		стоимость услуги в руб., без НДС 18%
1	Механизированная выгрузка товаров на поддонах	1 паллет	76,95
2	Механизированная погрузка товаров на поддонах	1 паллет	76,95
3	Ручная разгрузка товара по коробам	1 короб	3,36
4	Ручная погрузка товара по коробам	1 короб	3,36
5	Ручная разгрузка негабаритного товара	1 короб	24,05
6	ручная погрузка негабаритного товара	1 короб	24,05
7	сборка заказов коробами с выкладкой на поддон	1 короб	3,36
8	сборка заказов негабаритными коробами	1 короб	24,05
9	сборка заказов штучная	1 штука	4,33
10	покоробочная сортировка	1 короб	2,98
11	покоробочная сортировка негабаритных товаров	1 короб	24,05
12	переупаковка поврежденных коробов, выбраковка	1 короб	3,36
13	переупаковка поврежденных к оробов, выбраковка негабаритных товаров	1 короб	24,05
14	разбор заказов	1 короб	4,33
15	разбор заказов поштучный	1 штука	6,25

16	разбор заказов с негабаритными товарами	1 короб	36,07
17	стикерование материалами заказчика	1 стикер	2,12
18	переукладка	1 короб	2,98
19	паллетирование пленкой	1 паллет	52,91
20	внутрискладские перемещения	1 паллет	43,29
21	предоставление поддонов	1 паллет	134,66
22	инвентаризация	1 паллет	24,05
23	регистрация серийного номера при приемке	1 серийный номер	2,12
24	регистрация серийного номера при отгрузке	1 серийный номер	2,12

Как показывают данные табл.2.2, более дорогими видами услуг являются механизированная погрузка и выгрузка товара на поддонах, цена без НДС составляет 76,95 руб. за 1 паллет. Самой дорогой услугой является предоставление поддонов, предоставление 1 поддона по цене 134,66 руб.

Внутрискладские перемещения и паллетирование пленкой составляют 43,29 руб. и 52,91 руб.

Цены на остальные виды услуг колеблются в пределах сумму от 24,05 руб. до 2,12 руб.

При заключении договора с любой компанией есть некоторые условия. Условия на которых работает наша компания представлены ниже:

1. Компания ООО «Софт-Троник Интерактив» оплачивает гарантированный объем услуг оказанных складским оператором в течении рабочего дня. То есть наша компания обязана заплатить за какие-либо услуги в независимости от того были ли они оказаны складским оператором или нет.

2. Компания ООО «Софт-Троник Интерактив» оплачивает резервирование паллетомест. То есть в независимости от того есть ли товар на этих местах или нет, компания оплачивает паллето места выделенные нам складским оператором.

3. Услуги и палетоместа предоставленные складским оператором сверх тех, которые гарантированы договором, оплачиваются дополнительно по тарифам указанным в договоре с коэффициентом. Превышение резервирования от оказания услуг на 10% оплачиваются с коэффициентом 1,1, все остальные превышения оплачиваются с коэффициентом 1,5.

Если в один день данные услуги в какой-то день были оказаны с превышением, а в другой день в них не было необходимости, то за первый день наша компания платит с коэффициентом, а второй день просто гарантированный размер оплаты.

Основные условия хранения представлены в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Основные условия хранения копировальной техники, аксессуаров ,
компьютерной периферии

наименование показателей	значение показателей
Температурный режим, С	12-25С
Ограничения механизированной обработки	5
Упаковка паллеты с грузом в стрейч- пленку при хранении	упаковывать
Взрывоопасность	нет
Воспламеняемость	нет
ядовитость	нет

Общая стоимость абонентской платы за хранение зависит от объема предоставленных услуг складским оператором.

Данные об объемах предоставленных услуг складским оператором за декабрь 2008- январь 2009 г.г. представлены в табл.2.4.

Таблица 2.4

Динамика цен на хранение товаров, предоставленных складским оператором
с 2008-2009г.г.

размеры предоставляемого паллетоместа, ячеек, негабаритных паллетомест, кв.м не более			декабрь 2008 г			с января 2009 г.		
высота	ширина	глубина	общее количество зарегистрированных паллетомест, кв. м, всего	стоимость паллетомест, руб./сут, без НДС	общая стоимость, руб./сут. Без НДС	общее количество зарегистрированных паллетомест, кв. м, всего	стоимость паллетомест, руб./сут, без НДС	общая стоимость, руб./сут. Без НДС
1,50	0,80	1,20	900	11,02	9918,00	900	12,51	11259,00
0,50	1,20	0,45	52	6,78	352,56	52	7,79	399,88
2,30	2,16	1,40	10	46,61	466,1	10	52,91	529,10
кВ.м. на открытой площадке			119,56	11,19	1337,87	119,56	12,69	1517,22
кВ. м. в зоне хранения			6,25	30,26	189,13	6,25	34,35	214,69
итого					12263,66			13919,89

Как показывают выше приведенные данные, наблюдается ежегодный рост тарифов на предоставляемые услуги.

За год оплата за хранение товаров составила в 2008 г. $12263,66 \times 365$ дней = 4476235,9 руб.

В 2009 г. планируется оплатить за услуги хранения $13919,89 \times 365 = 5080759,85$ руб.

Данные по абонентской плате представлены в табл.2.5.

В связи с тем, что количество зарегистрированных паллетомест не меняется общая сумма абонентской платы возросла на 114406,78 руб. в месяц, табл.2.5.

Таблица 2.5

Абонентская плата по гарантированному объему услуг складского оператора

период времени	объем гарантированных услуг по обработке товара, не более		абонентская плата за предоставленный объем гарантированных услуг, руб. за мес., без НДС
после 01.12.2008 г.	1/2800	350/600	165254,24
после 01.01.2009 г.	2/4200	525/900	279661,02
Величина ежемесячной предоплаты			100%
Отклонение 2009 г. от 2008 г.			+114406,78

Недостатками данного складского оператора, является то, что компания ООО «Софт-Троник Интерактив» должна оплачивать услуги не по факту, а по абонентской плате. Вне зависимости от того, всеми ли услугами пользуется наша компания, предоставленная складским оператором ООО «ГК Севертранс». Причем наблюдается ежегодный рост на услуги, что также отрицательно сказывается на финансовых показателях деятельности организации.

Рассмотрим динамику расходов связанных с оплатой услуг складского оператора за гарантированный объем услуг с 2006-2008 г.г., табл.2.6

Данные табл.2.6 показывают, что абонентская плата за гарантированный объем услуг в течении анализируемого периода колеблется от 1876058,4 руб. в 2006 г. до 2340000 руб. в 2008 г. Произошло увеличение расходов на 463941,6 руб.

Общая сумма расходов включая абонентскую плату и услуги хранения в 2009 г. должна составить 8335,3 тыс. руб., а это на 1934,3 тыс. руб. выше по сравнению с показателем 2007 г., рис.2.3.

Таблица 2.6

Динамика расходов на оплату услуг(гарантированный объем услуг)
складского оператора с 2007-2009г.г.

показатели	2007год	2008 год	2009 год	отклонение 2009 г. от 2007 г.
1.абонентская плата за месяц, без НДС, руб.	132490,00	145000,12	162254,24	+29764,24
2.абонентская плата за месяц, с НДС, руб.	156338,2	171100,15	195000,00	+38661,8
3.За год с НДС, руб.	1876058,4	2053201,8	2340000,0	+463941,6
4. Хранение товаров, без НДС за год, руб.	3834700,5	4476235,9	5080759.85	+1246059,35
5. Хранение товаров, с НДС за год, руб.	4524946,59	5281958,36	5995296,62	+1470350,03
6. Итого оплата за услуги складского оператора (стр.3+стр.5)	6401004,99	7335160,16	8335296,62	+1934291,63

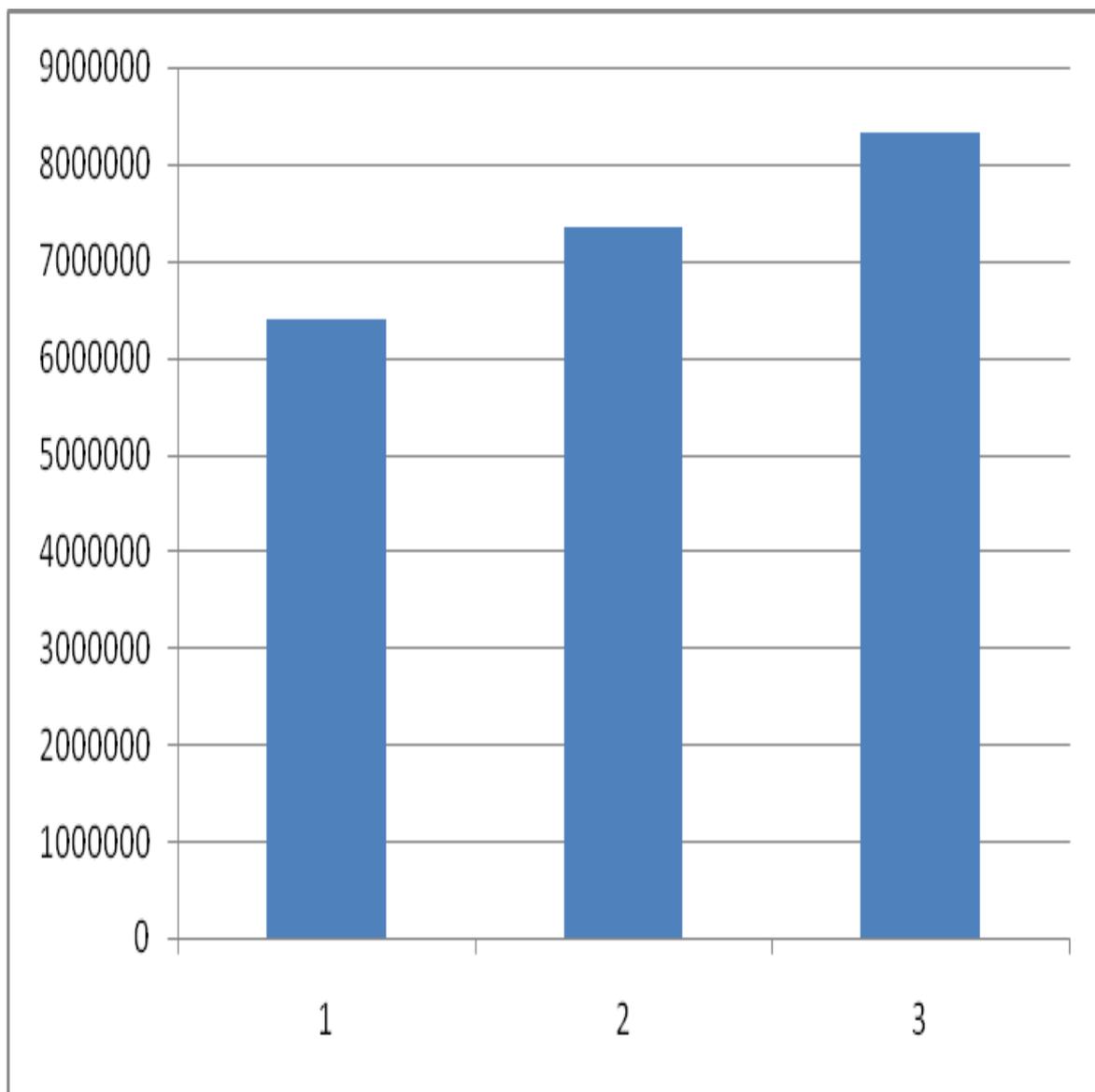


Рис.2.3. Динамика затрат на услуги складского оператора с 2007-2009г.г.

При превышении резервирования оказания услуг на 10%, организация ООО «Софт-Троник Интерактив» обязана оплатить за предоставленные услуги свыше норм с коэффициентом 1.1. Все остальные превышения оплачиваются с коэффициентом 1.5. Обычно организация на протяжении трех последних лет превышает резерв не более, чем на 10%, поэтому оплата производится с коэффициентом 1,1. Дополнительные услуги, которые

необходимы организации ООО «Софт-Троник Интерактив» , которые превышают резерв являются:

Покоробочная сортировка

Разбор заказов поштучный

Сборка заказов коробами с выкладкой на поддон

Сборка заказов негабаритными коробами.

В среднем в год переплата составляет 140-150 тыс. руб. в год, табл.2.7

Таблица 2.7

Динамика доплаты свыше норматива резервирования с 2006-2009г.г.

показатели	2006год	2007 год	2008 год	2009 год	отклонение 2009 г. от 2007 г.
оплата складскому оператору всего за год с НДС, руб.	5700700,00	6401004,99	7335160,16	8335296,62	+1934291,63
доплата свыше резерва, руб.	120,0	128,7	136,9	152,4	+23,7
итого	5700820,0	6401133,69	7335297,06	8335449,02	+1934315,33

Таким образом, услуги которые превышают резерв, увеличивают стоимость затрат приходящихся на складского оператора. Фирме ООО «Софт-Троник Интерактив» целесообразнее пользоваться услугами без

абонентской платы, оплачивая только фактическое оказание услуг складского оператора.

Вывод: на основании проведенного анализа можно сделать вывод, что услуги складского оператора ежегодно увеличиваются. Так, по состоянию на 2008г. абонентская плата составляет более 8 млн. руб. в год. Одним из главных недостатков в работе данного оператора является то, что фирме ООО «Софт-Троник Интерактив» приходится оплачивать не за фактический объем предоставляемых услуг, а за гарантированный объем предоставляемых услуг складского оператора, которые не всегда востребованы фирмой ООО «Софт-Троник Интерактив». Кроме этого приходится переплачивать за превышение резерва по некоторым видам услуг.

Рост расходов складского оператора сказывается на финансовых показателях деятельности организации. Для этого необходимо провести более подробный анализ финансовых показателей в динамике. Рассмотреть внешнюю среду, изучить аналогичные фирмы- конкуренты «складские операторы». Выявить достоинства и недостатки в работе других складских операторов и разработать новую стратегию развития организации в области складской логистики.

2.3. Влияние складской логистики на финансовые результаты деятельности организации ООО «Софт-Троник Интерактив»

Анализ прибыли и рентабельности

Любые затраты предприятия, в том числе и затраты на складскую логистику оказывают влияние на прибыльность организации. Произведем анализ прибыли организации ООО «Софт-Троник Интерактив» с 2006-2008г.г. на основании данных отчета о прибылях и убытках, прил.4

ООО «Софт-Троник Интерактив» не уплачивает налоги с прибыли, налог на имущество и единый социальный налог, т.к. налогообложение ведется по упрощенной системе.

Упрощенная система налогообложения регламентируется главой 26² Налогового кодекса Российской Федерации, которая была введена в действие с 1 января 2003 г. Упрощенная система налогообложения относится к специальным налоговым режимам. Сущность системы состоит в том, что уплата целого ряда налогов заменяется уплатой единого налога (рис. 2.2 прил.7). Поэтому в отчете о прибылях и убытках налог на прибыль не учитывается, а учитывается только налог по упрощенной системе, табл. 2.8.

Таблица 2.8

Отчет о прибылях и убытках предприятия с 2006 -2008г.г.

показатель	2006 г., тыс. руб.	2007 г., тыс. руб.	2008 г., тыс. руб.	Отклонение 2008 г. от 2006 г., тыс. руб.
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
Выручка(нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг) за минусом НДС и акцизов	193267	217804	244452	+51185
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	183204	206406	226537	+43333
Валовая прибыль	10063	11398	17915	+7852
Коммерческие расходы	442	478	521	+79
Прибыль (убыток) от продаж	9621	10920	17394	+7773
ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	9621	10920	17394	+7773
Налогообложение по упрощенной системе	1932,6	2178,0	2444,5	+511,9
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА	7688,4	8742,0	14949,5	+7261,1

Как показывают данные табл. 2.8, в течении анализируемого периода наблюдается как увеличение выручки от реализации, так и увеличение прибыли предприятия. Так, в связи с ростом выручки от реализации на 51185 тыс. руб., рост прибыли произошел на 7261,1 тыс. руб. и в 2008 г. прибыль составила 14949,5 тыс. руб.

Это следует оценить положительно.

Произведем анализ динамики затрат складского оператора в общей структуре себестоимости, табл.2.9

Таблица 2.9

Динамика затрат на складского оператора в общей структуре себестоимости с 2006-2008 г.г.

показатели	2006 год		2007 год		2008 год		отклонение 2008 г. от 2006 г.
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	доля, %
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг всего, тыс. руб.	183204	100	206406	100	226537	100	-
в том числе затраты на складского оператора, тыс. руб.	5820,7	3,17	6401,1	3,10	7335,3	3,24	+0,07

Данные табл.2.9 показывают, что затраты на складского оператора составляют менее 4% от общей суммы себестоимости. Так, доля затрат колеблется от 3,17% до 3,24% к концу анализируемого периода.

Для более полной оценки финансового состояния и платежеспособности организации необходимо рассчитать коэффициенты рентабельности, оборачиваемости капитала, платежеспособности.

Анализ показателей рентабельности и деловой активности

Показатели деловой активности позволяют оценить финансовое положение предприятия с точки зрения платежеспособности: как быстро средства могут превращаться в наличность, каков производственный потенциал предприятия, эффективно ли используется собственный капитал и трудовые ресурсы, как использует предприятие свои активы для получения доходов и прибыли. [3;344]

Произведем анализ деловой активности на основании данных предприятия (бухгалтерского баланса, прил.3), табл. 2.10.

Таблица 2.10

Показатели рентабельности и деловой активности предприятия с 2006-2008

г.г.

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отклонение 2008 г. от 2006 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	193267	217804	244452	+51185
Среднегодовая стоимость всего капитала, тыс. руб.	9148	10222	10312	+1164
Коэффициент оборачиваемости капитала= Выручка/ Среднегодовая стоимость всего капитала	21,12	21,31	23,70	+2,58
Продолжительность оборота капитала= (сумма капитала×360 дней)/сумма выручки, дни	17,04	16,89	15,18	-1,86
Стоимость собственного капитала, тыс. руб. (1 раздел пассива)	7161	7347	8310	+1149
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала= выручка/сумма собственного капитала	26,9	29,6	29,4	+2,5

Прибыль от продаж, тыс. руб.	9621	10920	17394	+7773
Рентабельность всего капитала, %= (Прибыль/капитал)×100%	105,17	106,83	168,67	+63,5
Рентабельность продаж, %=(Прибыль/выручка)×100%	4,97	5,02	7,12	+2,15

Как показывают данные табл.2.10, в течении анализируемого периода наблюдается рост рентабельности всего капитала и рентабельности продаж на 63,5% и 2,5% соответственно.

Коэффициент оборачиваемости капитала показывает скорость оборачиваемости. В данном случае, на нашем предприятии произошло замедление оборачиваемости собственного капитала на 2,5 и коэффициент оборачиваемости собственного капитала в 2008 г. составил 29,4

В связи с увеличением суммы выручки и стоимости всего капитала продолжительность оборота увеличилась на 2,58 дня и в 2008 г. составила 23,70 (24) дня.

Анализ структуры капитала

Произведем анализ структуры капитала, на основании данных бухгалтерского баланса, прил.3. Данные оформим в виде табл.2.11.

Таблица 2.11

Анализ активов предприятия с 2006-2008 г.г.

Актив	Код стр.	2006 г., тыс. руб.	2007 г., тыс. руб.	2008г., тыс. руб.	Отклонение 2008 г. от 2006 г., тыс. руб.
1.Внеоборотные активы					
Основные средства	120	4197	4333	4893	+696
Незавершенное	130	166	273	0	-166

строительство					
Итого по разделу:	190	4363	4606	4893	+530
2.Оборотные активы					
Запасы:	210	2468	3282	3134	+666
В том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	1893	2668	2499	+606
Готовая продукция и товары для перепродажи	214	484	452	497	+13
Расходы будущих периодов	216	91	162	138	+47
НДС по приобретенным ценностям	220	110	205	97	-13
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем, через 12 месяцев после отчетной даты):	230	0	35	0	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты):	240	2010	2038	2121	+111
В том числе: покупатели и заказчики	241	194	2659	1850	+1656
Денежные средства:	260	197	56	67	-130
Итого по разделу:	290	4785	5616	5419	+634
БАЛАНС	300	9148	10222	10312	+1164

Данные табл.2.11 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается увеличение оборотных активов на 634 тыс. руб. В том числе сырье и материалы увеличились на 606 тыс. руб. Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев увеличилась на 111 тыс. руб. и в 2008 г. составила 2121 тыс. руб. сумма денежных средств и НДС по приобретенным ценностям снизились на 130 тыс. руб. и 13 тыс. руб. соответственно. Стоимость внеоборотных активов также увеличилась на 530 тыс. руб., в основном на такое увеличение повлиял рост стоимости основных средств на 696 тыс. руб. Общая стоимость

капитала составила 10312 тыс. руб., а это на 1164 тыс. руб. больше по сравнению с началом анализируемого периода.

Стоимость капитала увеличилась на 1149 тыс. руб., табл.2.12 . Стоимость долгосрочных и краткосрочных долгов предприятия увеличилась на 12 тыс. руб. и 3 тыс. руб. соответственно.

Таблица 2.12

Анализ пассивов предприятия с 2006-2008 г.г.

ПАССИВ	Код стр.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отклонение 2008 г. От 2006 г.
Капитал и резервы					
Уставный капитал :	410	3960	3960	3960	-
Добавочный капитал :	420	3370	3201	3458	+88
Резервный капитал :	430				
Нераспределенная прибыль отчетного года:	470	-169	186	892	+1061
Итого по разделу:	490	7161	7347	8310	+1149
Долгосрочные пассивы					
Заемные средства	510				
Отложенные налоговые обязательства	515	31	71	43	+12
Прочие долгосрочные пассивы:					
Итого по разделу:	590	31	71	43	+12
Краткосрочные пассивы					
Заемные средства	610	390	140	170	-220
Кредиторская задолженность: В том числе:	620	1566	2664	1789	+223
-Поставщики и подрядчики	621	1182	2305	1397	+215
-По оплате труда	624	110	148	197	+87
-Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	625	85	122	105	+25
-Задолженность по налогам и сборам	626	189	89	90	-99
Итого по разделу:	690	1956	2804	1959	+3
БАЛАНС (сумма строк 490, 590,690)	700	9148	10222	10312	+1164

Анализ оборотного капитала и эффективность его использования

Оборотный капитал состоит из всех краткосрочных активов, находящихся в компании для текущего использования, за вычетом сумм, причитающихся в короткие сроки третьим лицам за ценности, поставленные для текущего или долгосрочного использования. Важно включать эту последнюю оговорку потому, что даже они представляют сокращение средств, имеющихся для обеспечения оборотного капитала, если некоторые суммы, причитающиеся в данный момент третьим сторонам, могут относиться не к текущим операциям.

Для определения цикла оборотного капитала компании нужно рассчитать три основных коэффициента оборотного капитала:

период инкассации, или срок погашения дебиторской задолженности;

период оборачиваемости запаса;

период оплаты, или период погашения кредиторской задолженности.

Период инкассации представляет собой в среднем количество дней между моментом осуществления продаж и моментом фактического поступления денежных средств за эти продажи в компанию. Он рассчитывается следующим образом (1):

$$\frac{\text{Дебиторы} \times \text{Число дней в периоде}}{\text{Продажи}} \quad (1)$$

Более точную (хотя все-таки среднюю) цифру можно получить с помощью продаж в кредит. Но для простоты в этом анализе будем пользоваться общим показателем продаж. Этого вполне достаточно для всех общих аналитических целей при условии, что общий показатель продаж

последовательно используется из периода в период, а доля продаж за наличный расчет в нем значительно не изменяется. [2;112]

Период оборачиваемости запаса представляет собой, в среднем, количество дней хранения запаса на определенный момент времени (2):

$$\frac{\text{Запас} \times \text{Число дней в периоде}}{\text{Себестоимость продаж}} \quad (2)$$

Себестоимость продаж

Более подробные данные можно получить, выполнив аналогичные расчеты для трех составных элементов запаса (т.е. сырья, незавершенного производства и готовых товаров). Но для целей данного анализа совокупного показателя будет достаточно.

Период оплаты (период погашения кредиторской задолженности) представляет собой среднее количество дней, затрачиваемых на оплату закупок и других расходов в компании, и рассчитывается следующим образом (3):

$$\frac{\text{Кредиторы} \times \text{Число дней в периоде}}{\text{Себестоимость продаж}} \quad (3)$$

Себестоимость продаж

Иногда он рассчитывается относительно закупок, а не себестоимости продаж. Но для общих целей себестоимости реализованной продукции вполне достаточно, чтобы этот показатель использовался последовательно для расчетов за смежные периоды времени. [2;116]

Произведем анализ оборотного капитала на основании данных предприятия, табл.2.13.

Таблица 2.13

Анализ оборотного капитала и эффективность его использования

показатели	2006 год	2007 год	2008 год	Отклонение 2008 г. От 2006 г.
Продажи, тыс. руб.	193267	217804	244452	+51185
Себестоимость продаж, тыс. руб.	183204	206406	226537	+43333
Запасы, тыс. руб.	2468	3282	3134	+666
Дебиторы, тыс. руб.	2010	2073	2121	+111
Кредиторы, тыс. руб.	1987	2875	2002	+13
Период погашения дебиторской задолженности, дни	0,39	3,43	3,12	+2,73
Период оборачиваемости запаса, дни	4,84	5,72	4,98	+0,14
Период погашения кредиторской задолженности, дни	3,90	5,014	3,18	-0,72
Цикл оборотного капитала, дни	1,33	4,14	4,92	+3,59

Период погашения дебиторской задолженности в 2006

$$г.=2010 \times 360 \text{ дн} / 193267 = 0,39$$

Период погашения дебиторской задолженности в 2007

$$г.=2073 \times 360 / 217804 = 3,43$$

Период погашения дебиторской задолженности в 2008

$$г.=2121 \times 360 / 244452 = 3,12$$

Период оборачиваемости запаса в 2006 г. = $2468 \times 360 / 183204 = 4,84$ дн.

Период оборачиваемости запаса в 2007 г. = $3282 \times 360 / 206406 = 5,72$ дн.

Период оборачиваемости запаса в 2008 г. = $3134 \times 360 / 226537 = 4,98$ дн.

Период погашения кредиторской задолженности в 2006

$$г.=1987 \times 360 / 183204 = 3,90 \text{ дн.}$$

Период погашения кредиторской задолженности в 2007 г. $=2875 \times 360 / 206406 = 5,014$ дн.

Период погашения кредиторской задолженности в 2008 г. $=2002 \times 360 / 226537 = 3,18$ дн.

Цикл оборотного капитала в 2006 г. $=0,39 + 4,84 - 3,90 = 1,33$ дн.

Цикл оборотного капитала в 2007 г. $=3,43 + 5,72 - 5,014 = 4,14$ дн.

Цикл оборотного капитала в 2008 г. $=3,12 + 4,98 - 3,18 = 4,92$ дн.

На основании данных табл. 2.13 (по данным на 2008 г.) наблюдаем, что на весь процесс от получения сырья через переработку в готовую продукцию до окончательной отправки покупателям уходит 4,98 дней (5 дней). В течение 3 дней (3,18 дня) из этого 5-дневного периода должны быть произведены выплаты поставщикам сырья. Таким образом, предприятие теряет деньги за оставшиеся (5-3 дня) 2 дня из этого 5-дневного периода и еще за 3 дня (3,12 дня) с даты отправки до оплаты покупателями, итого за 5 дней (4,92 дня).

В течении анализируемого периода наблюдаем увеличение стоимости запасов на 666 тыс. руб., период оборачиваемости запаса увеличился на 0,14 дня. Увеличение периода оборачиваемости запаса может вызываться изменением в политике содержания запаса с целью привлечения большего количества покупателей, но это также может указывать на падение внутренней эффективности с потенциальными убытками по причине порчи товара и т.д.

Цикл оборотного капитала увеличился на 3,59 дня и составил в 2008 г. 4,92 дня. Это указывает на ухудшение управления оборотным капиталом, т.к. размер инвестиций в оборотный капитал тоже увеличился.

Следует отметить, что цикл оборотного капитала увеличился, тем самым связывая соответственно больший оборотный капитал, чем тот, который могло бы гарантировать увеличение продаж.

Анализ платежеспособности и ликвидности

Для оценки платежеспособности предприятия рассчитывают показатели ликвидности. Но для этого сгруппируем текущие активы по степени ликвидности, данные оформим в виде табл.2.14.

Таблица 2.14

Группировка текущих активов по степени ликвидности с 2006-2008 г.г.

Текущие активы	2006 г. , тыс. руб.	2007 г. , тыс. руб.	2008 г. , тыс. руб.	Отклонение 2008 г. от 2006 г. , тыс. руб.
Денежные средства	197	56	67	-130
НДС по приобретенным ценностям	110	205	97	-13
ИТОГО по первой группе	307	261	164	-143
Готовая продукция	484	452	497	+13
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течении 12 мес.	2010	2038	2121	+111
ИТОГО по второй группе	2494	2490	2618	+124
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются через 12 мес.	-	35	-	-
Производственные запасы	1893	2668	2499	+606
Расходы будущих периодов	91	162	138	+47
ИТОГО по третьей группе	1984	2865	2637	+654
Итого текущих активов	4785	5616	5419	+634

На основании сгруппированных активов рассчитаем показатели ликвидности.

Общий коэффициент ликвидности рассчитывается по формуле (4):

$$\text{Окл}=\text{Та}/\text{Скп}, \text{ где} \quad (4)$$

Окл-общий коэффициент ликвидности

Та-сумма текущих активов, руб.

Скп-сумма краткосрочных пассивов (стр.690 по балансу), руб. [10;214]

Промежуточный коэффициент ликвидности рассчитываем по формуле(5).

$$\text{Пкл}=(\text{Лс1}+\text{Лс2})/\text{Скп}, \text{ где:} \quad (5)$$

Пкл- Промежуточный коэффициент ликвидности;

Лс1-ликвидные средства первой группы, руб.

Лс2- ликвидные средства второй группы, руб.

Скп- сумма краткосрочных пассивов (стр.690 по балансу), руб. [10;214]

Абсолютный коэффициент ликвидности рассчитывается по формуле(6):

$$\text{Акл}=(\text{Лс1}+\text{Скп})\times 100\%, \text{ где:} \quad (6)$$

Акл- Абсолютный коэффициент ликвидности

Лс1-ликвидные средства первой группы, руб.

Скп- сумма краткосрочных пассивов (стр.690 по балансу), руб.

Рассчитаем показатели ликвидности по данным предприятия.

Сумма краткосрочных пассивов (стр.690 по балансу) в 2006 г. 1956 тыс. руб.; в 2007 г. 2804 тыс. руб.; в 2008 г. 1959 тыс. руб.

Общий коэффициент ликвидности в 2006 г.=4785/1956=2,44

Общий коэффициент ликвидности в 2007 г.=5616/2804=2,00

Общий коэффициент ликвидности в 2008 г.=5419/1959=2,76

Промежуточный коэффициент ликвидности в 2006 г.=
(2494+307)/1956=1,43

Промежуточный коэффициент ликвидности в 2007 г.=
(2490+261)/2804=0,98

Промежуточный коэффициент ликвидности в 2008 г.=
2618+1640/1959=1,42

Абсолютный коэффициент ликвидности в 2006 г.=
 $(307/1956) \times 100\% = 15,69$

Абсолютный коэффициент ликвидности в 2007 г.= $(261/2804)$
 $\times 100\% = 9,31$

Абсолютный коэффициент ликвидности в 2008 г.=
 $(164/1959 \times 100\%) = 8,37$

Данные расчеты оформим в виде табл.2.15

Таблица 2.15

Показатели ликвидности предприятия с 2006-2008 г.г.

Показатель ликвидности	норматив	2006 г.	2007 г.	2008 г.	отклонение
Абсолютный, %	Более 20-25%	15,69	9,31	8,37	-7,32
Промежуточный	0,7-1,0	1,43	0,98	1,42	-0,01
Общий	Больше 2	2,44	2,0	2,76	+0,32

Показатели ликвидности показывают, что промежуточный и общий показатели находятся в норме. Абсолютный показатель ликвидности ниже норматива и достигает в 2008 г. 8,37%, а это ниже по сравнению с 2006 г. на 7,32%. Т.е. на основании этого можно сказать, что баланс предприятия нельзя считать абсолютно ликвидным.

**Анализ зависимости предприятия от внешних источников
финансирования**

Произведем анализ финансовой устойчивости предприятия (анализ зависимости предприятия от внешних источников финансирования). Для этого рассчитаем следующие коэффициенты:

Коэффициент финансовой автономности (независимости) или удельный вес собственного капитала в его общей сумме, рассчитываем по формуле (7):

$$K_{фа} = (СК/К) \times 100\%, \text{ где:} \quad (7)$$

$K_{фа}$ - коэффициент финансовой автономности, %

СК-собственный капитал, руб.

К-общая сумма капитала, руб.

Коэффициент финансовой зависимости (доля заемного капитала в общей валюте баланса), рассчитываем по формуле (8):

$$K_{фз} = (ЗК/К) \times 100\%, \text{ где:} \quad (8)$$

$K_{фз}$ -Коэффициент финансовой зависимости, %

ЗК- заемный капитал, руб.

К-общая сумма капитала, руб.

Плечо финансового рычага или коэффициент финансового риска (отношение заемного капитала к собственному), формуле (9):

$$ПФР = ЗК/СК, \text{ где:} \quad (9)$$

ЗК-заемный капитал

СК-собственный капитал

ПФР-плечо финансового рычага[21;211]

Коэффициент финансовой автономности предприятия в 2008 г. = $(8310/1-312) \times 100\% = 80,59\%$

Коэффициент финансовой автономности предприятия в 2007 г. = $(7347/10222) \times 100\% = 71,87\%$

Коэффициент финансовой автономности предприятия в 2006 г. $= (7161/9148) \times 100\% = 78,28\%$

Данные оформим в виде табл.2.16

Таблица 2.16

Структура обязательств предприятия с 2006-2008 г.г.

показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отклонение 2008 г. от 2006 г.
Коэффициент финансовой автономности предприятия, %	78,28	71,87	80,59	+2,31
Коэффициент финансовой зависимости, %	21,72	28,13	19,41	-2,31
коэффициент финансового риска	0,27	0,39	0,24	-0,03

Коэффициент финансовой зависимости = (2раздел + 3 раздел пассива)/баланс $\times 100\%$.

Коэффициент финансовой зависимости в 2006 г. = $(31+1956)/9148 \times 100\% = 21,72\%$

Коэффициент финансовой зависимости в 2007 г. = $(71+2804)/10222 \times 100\% = 28,13\%$

Коэффициент финансовой зависимости в 2008 г. = $(43+1959)/10312 \times 100\% = 19,41\%$

Рассчитаем коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага) = заемный капитал/ собственный капитал

коэффициент финансового риска в 2006 г. = $21,72/78,28 = 0,27$

коэффициент финансового риска в 2007 г. = $28,13/71,87 = 0,39$

коэффициент финансового риска в 2008 г. = $19,41/80,59 = 0,24$

Данные табл.2.16 показывают, что в основном имущество предприятия сформировано за счет собственных источников, поэтому и коэффициент финансовой автономности достаточно высокий и составляет 78,28% в 2006 г. и 80,59% в 2008 г., т.е. наблюдаем увеличение коэффициента финансовой автономности на 2,31%. Коэффициент финансового риска на конец анализируемого периода снизился на 0,03 и составил 0,24.

Рассмотренные показатели позволяют судить об улучшении показателей финансовой устойчивости.

Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент маневренности капитала, который показывает, какая часть собственного капитала находится в обороте, т.е. в той форме которая позволяет свободно маневрировать этими средствами. Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия.

Произведем расчет коэффициента маневренности капитала, табл. 2.17

Коэффициент маневренности= (сумма оборотного капитала/общая сумма собственного капитала)×100% [21;211]

Коэффициент маневренности в 2006 г.=(2829/7161) ×100%=39,50%

Коэффициент маневренности в 2007 г.=(2812/7347)×100%=38,27%

Коэффициент маневренности в 2008 г.=(3460/8310) ×100%=41,64%

Данные табл.2.17 показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается увеличение коэффициента маневренности капитала на 2,14%, это говорит о том, что доля капитала, находящегося в обороте увеличилась, что следует оценить положительно.

Таблица 2.17

Динамика коэффициента маневренности капитала с 2006 -2008 г.г.

показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отклонение 2008 г. от 2006 г.
Общая сумма собственного капитала (1 раздел пассива, стр.490), тыс. руб.	7161	7347	8310	+1149
Сумма долгосрочных пассивов предприятия (стр.590 баланса)	31	71	43	+12
Общая сумма постоянного капитала (1+2 разделы пассива, т.е. стр.490+стр.590)	7192	7418	8353	+1161
Общая сумма внеоборотных активов (стр.190 по балансу)	4363	4606	4893	+530
Сумма собственных оборотных средств= сумма постоянного капитала- сумма внеоборотных активов	2829	2812	3460	+631
Коэффициент маневренности= сумма собственного оборотного капитала/общая сумма собственного капитала)×100%	39,50	38,27	41,64	+2,14

Вывод:

На основании проведенного нами анализа по предприятию в период с 2006-2008 г.г. можно сделать следующий вывод:

Показатели рентабельности и доходности увеличились. Произошло улучшение финансового состояния предприятия. Большая часть капитала предприятия сформирована за счет собственных источников. Заемные источники предприятия занимают небольшой удельный вес, причем к 2008 г. их стоимость снижается. Все это говорит о том, что предприятие не очень зависимо от внешних инвесторов.

Показатель общей и промежуточной ликвидности находятся в норме, а к 2008 г. даже превышают нормативное значение. Но баланс предприятия нельзя назвать абсолютно ликвидным, так как абсолютный показатель ликвидности ниже нормативного значения.

Произошло замедление оборачиваемости собственного капитала.

Цикл оборотного капитала увеличился на 3,59 дня и составил в 2008 г. 4,92 дня. Это указывает на ухудшение управления оборотным капиталом предприятия.

Доля затрат, приходящихся на складского оператора, в общей структуре себестоимости составляет менее 4%. И по состоянию на 2008 г. сумма затрат составляет более 8 млн. руб. Компания ООО «Софт-Троник Интерактив» пользуется услугами складского оператора ЗАО «ГК Севертранс» на основании договора, прил.7. Недостатками данного оператора является то, что оплата за услуги производится по заранее оговоренной в договоре сумме, т.е. абонентская плата. В данном случае, даже если компания ООО «Софт-Троник Интерактив» не пользуется какими-либо услугами, обязана вносить абонентскую плату. Кроме того, как показал выше приведенный анализ, компания ООО «Софт-Троник Интерактив» пользуется услугами складского оператора свыше зарезервированных норм, за что оплачивает дополнительно в среднем по 150 тыс. руб. в год. Это свидетельствует о нецелесообразности использования финансовых ресурсов организации ООО «Софт-Троник Интерактив». Поэтому организации необходимо проводить всесторонний анализ внешней среды окружения (поиск других наиболее эффективных складских операторов), проводить анализ и выбирать новую стратегию развития организации в области складской логистики.

ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «СОФТ-ТРОНИК ИНТЕРАКТИВ»

3.1. Необходимые мероприятия, направленные на совершенствование складской логистики на предприятии ООО «Софт-Троник Интерактив»

В связи с проведенным выше анализом по предприятию, показатели финансового состояния и платежеспособности находятся на достаточно высоком уровне. Но доля затрат, приходящаяся на складскую логистику, составляет более 10% от общей суммы себестоимости. Поэтому необходимо снизить затраты, для того, чтобы их доля занимала как можно меньший удельный вес в общей структуре затрат.

Недостатками складского оператора ЗАО «ГК Севертранс» является то, что оплата производится не за фактически оказанные услуги, а по абонентской плате указанной в договоре. В результате этого, предприятие ООО «Софт-Троник Интерактив» переплачивает сумму за оказанные услуги, так как частью услуг компания не пользуется (резервированных услуг), а часть услуг зарезервированных недостаточна для компании ООО «Софт-Троник Интерактив». В связи с этим приходится дополнительно оплачивать услуги сверх установленных норм.

Поэтому необходимо рассмотреть деятельность других складских операторов, выбрать наиболее эффективное сотрудничество;

Рассчитать затраты на складскую логистику на предстоящий период;

Оценить эффективность от внедрения мероприятий.

Необходимые мероприятия, направленные на совершенствование складской логистики на предприятии ООО «Софт-Троник Интерактив» представлены на рис.3.1.

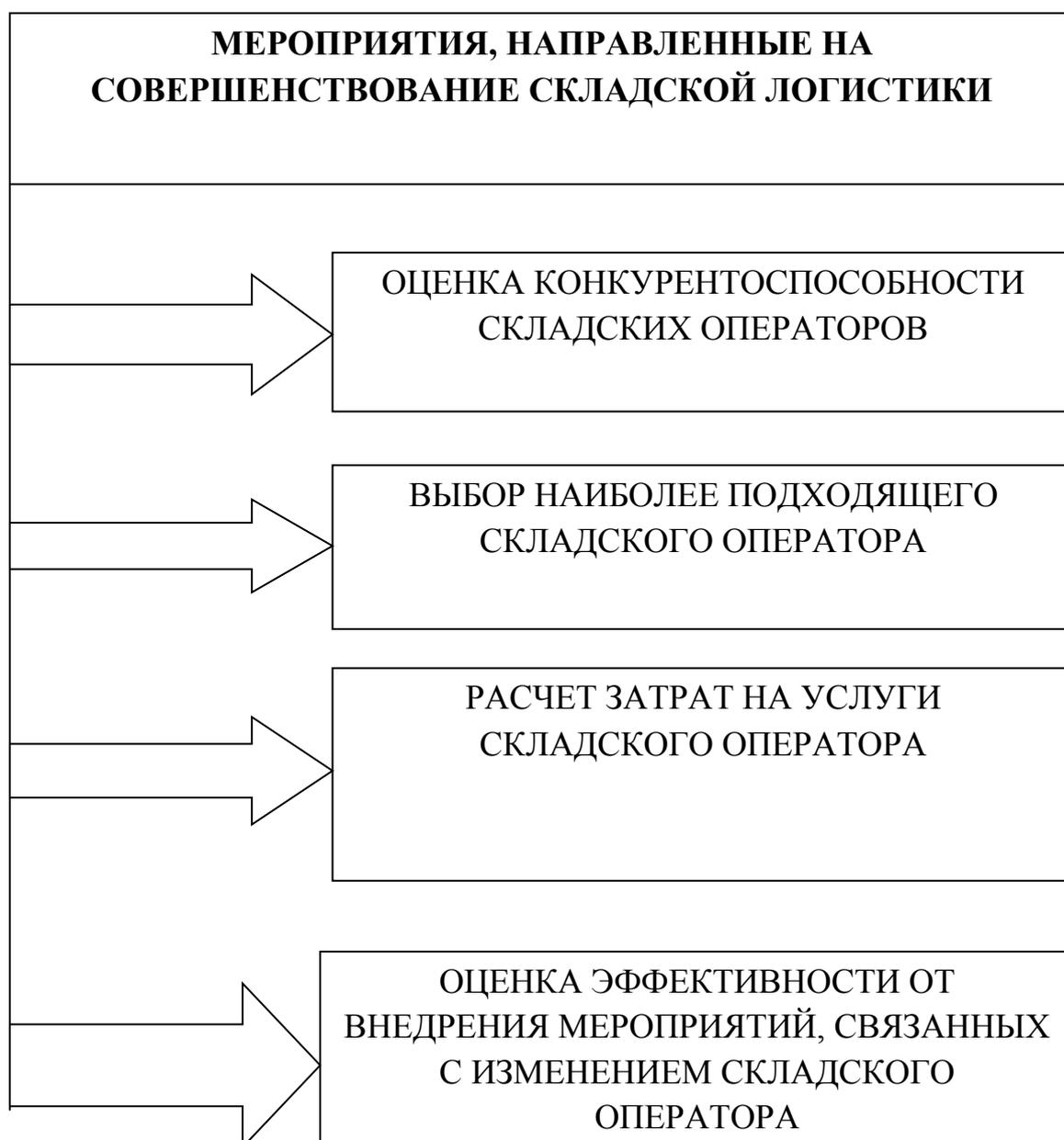


Рис.3.1. Необходимые мероприятия, направленные на совершенствование складской логистики на предприятии ООО «Софт-Троник Интерактив»

3.2. Анализ конкурентоспособности складских операторов, выявление сильных и слабых сторон

Понятие конкурентоспособность, если говорить дословно, обозначает «быть способным к конкуренции». В литературе, посвященной данной проблеме, присутствуют три подхода к определению конкуренции:

1. Для отечественной литературы конкуренция определяется как состязательность на рынке.

2. С точки зрения классической экономической теории, конкуренция рассматривается как элемент рыночного механизма, который позволяет уравновесить спрос и предложение.

3. Третий подход определяет конкуренцию как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка и основывается на современной теории морфологии рынка. [24;233]

В Законе Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» указано, что «конкуренция - состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке». Из определения видно, что конкуренция рассматривается как деятельность по ограничению свободы соперников и не учитывает собственной заинтересованности субъектов в положительном действии, что опять же указывает на его отношение к первому («отечественному») подходу. Такой подход является явно недостаточным для изучения сути конкурентоспособности, т.к. в данном случае суть конкурентоспособности сводится исключительно к наличию возможности и средств эффективно препятствовать свободе действия соперников.

Исходя из этих условий, можно заключить, что конкурентоспособность (КС) - это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Данное определение представляет наиболее общую, применимую ко всем без исключения объектам характеристику.

В современных условиях в России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых (адекватных условиям конкуренции)

инструментов управления предприятиями и рычагов повышения конкурентоспособности (КС).

В течение первых тридцати лет XX в. ситуация в обществе складывалась таким образом, что предприятиям удавалось достичь успеха, а значит, и обеспечить свою КС с минимальными издержками. Дифференциации товарного ассортимента не существовало, а секрет успеха заключался в умении произвести продукцию с наименьшими затратами.

Однако с течением времени, с внедрением новых технологий, ускорением насыщения спроса, ростом конкуренции отдельные оперативные методы управления уже не приводили к увеличению объема продаж и повышению КС предприятий. Критериями оценки производственной деятельности со временем стали уже не только традиционные показатели соотношения доходов и расходов, но и организационной и управленческой эффективности.

С появлением стратегического планирования и развитием теории конкуренции появился подход к обеспечению КС предприятий, основанный на стратегиях конкуренции. Данный подход позволяет провести анализ достигаемых конкурентных преимуществ предприятия, но не дает точного количественного выражения результатов оценки и поэтому не может быть взят за основу современной системы обеспечения КС.

В последние десятилетие в России для повышения КС предприятий и продукции на предприятиях внедряются системы качества (совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего руководства качеством на предприятии). [15;316]

Проведем оценку конкурентоспособности складских операторов.

Основными конкурентами компании ЗАО «ГК Севертранс» являются: -Юнитранслогистик и «Логистик про».

Обе эти компании оказывают логистические услуги. Отличительными особенностями этих операторов являются:

Размеры складов

Стратегия ценообразования

Объем и качество предоставляемых услуг.

Для того, чтобы наиболее полно определить, какой складской оператор наиболее выгоден для компании ООО «Софт-Троник Интерактив» необходимо провести сравнительную оценку.

Проведем сравнительный анализ складских операторов на основании данных табл.3.1.

Таблица 3.1.

Оценка конкурентоспособности складских операторов

показатели	ЗАО «ГК Севертранс»	конкурент Юнитранслогистик	конкурент Логистик про
Стратегия ценообразования	низкая	высокая	средняя
количество предоставляемых услуг	24	22	26
Оплата за фактически оказанные услуги	нет	нет	да
Оплата по зарезервированным местам	да	да	да
оплата сверх резерва по коэффициенту	1.1-1.5	1,1-1,2	1,6
Предоплата	100%	80%	100%

Как показывают данные табл.3.1 наибольшее предпочтение можно отдать предприятию «Логистик про», так как несмотря на то, что коэффициент переплаты за услуги свыше зарезервированных составляет 1,6, а это выше, чем у компаний ЗАО «ГК Севертранс» и Юнитранслогистик, но есть большое преимущество, что эта компания предоставляет оплату услуг по фактически оказанным услугам. Хотя присутствует и оплата по

абонентской плате. Но в нашем случае, для компании ООО «Софт-Троник Интерактив» наиболее предпочтительно оплата за фактически оказанные услуги. Хотя стратегия ценообразования у компании Логистик про средняя, т.е. средние цены по сравнению с конкурентами. К примеру, компания ЗАО «ГК Севертранс» предоставляет своим клиентам услуги по самым минимальным ценам, в отличие от других компаний.

Для того, чтобы наиболее полно оценить эффективность складского оператора «Логистик про» необходимо рассчитать затраты на услуги данного оператора и сравнить с существующими затратами.

Проведем сравнительный анализ ценообразования операторов «Логистик про» и ЗАО «ГК Севертранс», данные оформим в виде табл.3.2.

Таблица 3.2

Сравнительный анализ ценообразования ЗАО «ГК Севертранс» и «Логистик про»

№ п/п	наименование услуги	ед.	ЗАО «ГК Севертранс»	Логистик про	отклонение, руб.
			стоимость услуги в руб., без НДС 18%	стоимость услуги в руб., без НДС 18%	
1	Механизированная выгрузка товаров на поддонах	1 паллет	76,95	85,00	+8,05
2	Механизированная погрузка товаров на поддонах	1 паллет	76,95	85,00	+8,05
3	Ручная разгрузка товара по коробам	1 короб	3,36	4,50	+1,14
4	Ручная погрузка товара по коробам	1 короб	3,36	4,50	+1,14
5	Ручная разгрузка негабаритного товара	1 короб	24,05	28,90	+4.85
6	ручная погрузка негабаритного	1 короб	24,05	28.90	+4.85

	товара				
7	сборка заказов с коробами выкладкой на поддон	1 короб	3,36	4,50	+1,14
8	сборка заказов негабаритными коробами	1 короб	24,05	28,90	+4,85
9	сборка заказов штучная	1 штука	4,33	6,70	+2,37
10	покоробочная сортировка	1 короб	2,98	4,20	+1,22
11	покоробочная сортировка негабаритных товаров	1 короб	24,05	28,90	+4,85
12	переупаковка поврежденных коробов, выбраковка	1 короб	3,36	4,50	+1,14
13	переупаковка поврежденных коробов, выбраковка негабаритных товаров	1 короб	24,05	28,90	+4,85
14	разбор заказов	1 короб	4,33	6,70	+2,37
15	разбор заказов поштучный	1 штука	6,25	8,40	+2,15
16	разбор заказов с негабаритными товарами	1 короб	36,07	39,70	+3,63
17	стикерование материалами заказчика	1 стикер	2,12	3,17	+1,05
18	переукладка	1 короб	2,98	4,20	+1,22
19	паллетирование пленкой	1 паллет	52,91	55,00	+2,09
20	внутрискладские перемещения	1 паллет	43,29	47,60	+4,31
21	предоставление поддонов	1 паллет	134,66	142,12	+7,46
22	инвентаризация	1 паллет	24,05	28,90	+4,85
23	регистрация	1	2,12	3,17	+1,05

	серийного номера при приемке	серийный номер			
24	регистрация серийного номера при отгрузке	1 серийный номер	2,12	3,17	+1,05

Как показывают данные табл.3.2, у компании «Логистик про» цены выше, чем у компании ЗАО «ГК Севертранс». В среднем рост цены составляет от 1,05 руб. до 8,05 руб.

По данным договора с компанией ЗАО «ГК Севертранс», прил.7, сумма к оплате за услуги в 2009 г. в месяц составляет 279661,02 руб. (без НДС), за год сумма к оплате составит 3355932,24 руб. без НДС и с НДС предприятию необходимо будет оплатить 3960000 руб. А также в среднем в год предприятие ООО «Софт-Троник Интерактив» оплачивает сверх резервированных норм в сумме 150 тыс. руб. Таким образом, в 2009 г. предприятие ООО «Софт-Троник Интерактив» должно будет оплатить складскому оператору ЗАО «ГК Севертранс» за услуги 4110000 руб.

Рассчитаем фактические услуги, которыми пользуется компания ООО «Софт-Троник Интерактив» и стоимость затрат согласно фактическим (планируемым) данным, при условии пользования складским оператором «Логистик про» на 2009 год, табл.3.3

Таблица 3.3.

Плановые затраты на услуги компании «Логистик про» на 2009 год

№ п/п	наименование услуги	ед.	«Логистик про» стоимость услуги в руб., без НДС 18%	всего затраты за услуги в год, без НДС, руб.
1	Механизированная выгрузка товаров на поддонах	1 паллет	85,00	102000,00
2	Механизированная погрузка товаров на поддонах	1 паллет	85,00	102000,00

3	Ручная разгрузка товара по коробам	1 короб	4,50	45000
4	Ручная погрузка товара по коробам	1 короб	4,50	45000
5	Ручная разгрузка негабаритного товара	1 короб	28,90	69360
6	ручная погрузка негабаритного товара	1 короб	28.90	69360
7	сборка заказов коробами с выкладкой на поддон	1 короб	4,50	144000
8	сборка заказов негабаритными коробами	1 короб	28,90	8670,0
9	сборка заказов штучная	1 штука	6.70	100500
10	покоробочная сортировка	1 короб	4,20	126000
11	покоробочная сортировка негабаритных товаров	1 короб	28,90	13500,0
12	переупаковка поврежденных коробов, выбраковка	1 короб	4,50	450000
13	переупаковка поврежденных коробов, выбраковка негабаритных товаров	1 короб	28,90	201000,00
14	разбор заказов	1 короб	6,70	201000,00
15	разбор заказов поштучный	1 штука	8,40	168000,00
16	разбор заказов с негабаритными товарами	1 короб	39,70	397000,0
17	стикерование материалами заказчика	1 стикер	3,17	31700,0
18	переукладка	1 короб	4,20	44100,0
19	паллетирование пленкой	1 паллет	55,00	1100000,0
20	внутрискладские перемещения	1 паллет	47,60	449800,00
21	предоставление поддонов	1 паллет	142,12	14212,0

22	инвентаризация	1 паллет	28,90	0
23	регистрация серийного номера при приемке	1 серийный номер	3,17	190200
24	регистрация серийного номера при отгрузке	1 серийный номер	3,17	190200
	итого без НДС, руб.			4262602,0
	Итого с НДС, руб.			5029870,36

Данные табл. 3.3. показывают, что если предприятие будет пользоваться услугами, которыми оно обычно пользуется и оплату производить по факту оказываемых услуг, то в 2009 г. необходимо будет оплатить компании «Логистик про» сумму 5029870,36 руб. с учетом НДС. Таким образом, компания ООО «Софт-Троник Интерактив» сэкономит финансовые ресурсы компании в размере $8336449,02 - 5029870,36 \text{руб.} = 3305578,66 \text{руб.}$, как хорошо видно в динамике, рис.3.2.

Таким образом, пользование услугами логистического центра «Логистик про» целесообразно. Рассмотрим характеристику складского оператора «Логистик про» более подробно.

Проект логистического центра «Логистик про» разработан на основе оптимального соотношения издержек в системе «хранение-транспортировка».

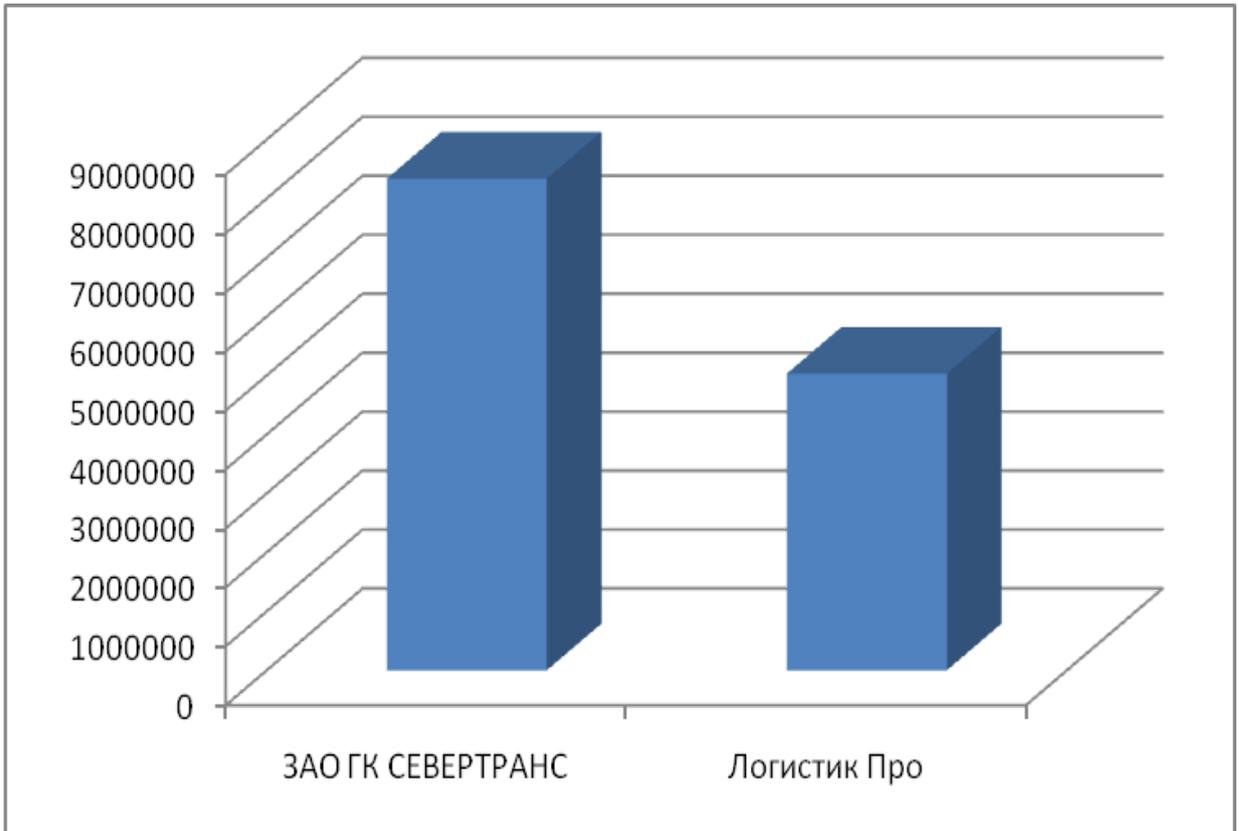


Рис.3.2.Динамика затрат на складского оператора ЗАО «ГК Севертранс» и «Логистик про» на 2009 год.

Территория центра имеет удобный автомобильный подъезд с Международного и Ленинградского шоссе. На терминале предусмотрены склады стеллажного, напольного и мелкоячеистого хранения, офисные помещения открытой планировки.

На территории центра предусмотрена зона комплектации, на которой можно одновременно обрабатывать до 7 траков.

Логистический центр «Логистик про» отвечает международным требованиям в области безопасности: на круглосуточно вооружено-охраняемой территории организованы системы видеонаблюдения и пожарной безопасности.

Отличительная особенность центра в том, что здесь предоставляется не только ответственное хранение, но и максимально полный комплекс

логистических услуг, позволяющий проводить обработку любых сложных грузов вплоть до создания готовых для продажи единиц товара.

Компания «Логистик про» ориентирована на оптимальные решения для удовлетворения потребностей клиентов нашей компании.

Компания гарантирует безусловное выполнение принятых на себя обязательств. У всех кто, работает с компанией, должна быть уверенность, что обещания, данные сотрудниками компании, будут выполнены точно и в срок.

Постоянное стремление к совершенству - залог постоянного развития компании и ее сотрудников.

Компания «Логистик про» стремимся сделать любого клиента партнером нашей компании, с целью выстраивания долгосрочных, взаимовыгодных отношений.

Компания ориентируется на лучшие мировые достижения в области логистики, применяет самые передовые инновации в области логистики, процессов управления и информационных технологий.

Будущее компании определяется ее сотрудниками, поэтому мы стремимся стать компанией, в которой почетно работать и которой гордятся ее сотрудники. Тот, кто работает в нашей компании, должен ощущать себя частицей коллектива единомышленников.

«Логистик про» - открытая современная компания, которая следует высоким принципам этики и профессионализма во взаимоотношениях с клиентами, партнерами, персоналом и обществом.

Преимущества:

Комплексность услуг;

Профессиональный опыт работы с крупнейшими компаниями такими как: «Бизнес Бюро», Посольство США в России, «Либерти Бук», «Пивной мир»;

Индивидуальный подход к клиенту;

Надежность;

Адаптируемость и обучаемость к требованиям клиентов;

Современные технологии.

Прием товаров на склад:

Существенной частью организации работы склада является полное обеспечение контроля запасов. При приемке товара на склад используется так называемый «слепой» контроль, при котором специалист, осуществляющий разгрузку, не зная о том, что находится в грузовике, перечисляет все данные о товарах по мере их выгрузки. Затем весь перечень сравнивается с транспортными документами для выявления любых расхождений. Номера партий (лотов) регистрируются по категориям всякий раз, когда это требуется. Проверка принимаемого товара включает в себя пункт о наличии поврежденного товара. Поэтому весь поступающий запас проверяется на предмет повреждений. Будучи выгруженным и проверенным товар помещается в специально отведенное для этого место.

Упаковка, переупаковка и маркировка:

Адаптация товара, переупаковка - комплекс услуг, подразумевающий полную предпродажную подготовку любого товара.

Упаковка (группировка товаров, составление наборов, транспортная упаковка) Иногда бывает так, что упаковку товара, уже прибывшего на склад, нужно поменять, адаптировать, либо добавить к товару какое-либо вложение.

Переупаковка:

Обработка бракованной продукции

Маркировка:

Нанесение необходимой информации на упаковку, отслеживание перемещения товара, предоставление потребителю максимум уникальных сведений о товаре.

При необходимости, ООО «Логистик про» может обеспечить услуги по производству транспортной упаковки и тары, транспортировке и страхованию продукции клиента, что является логическим дополнением к

комплексу предлагаемых услуг и обеспечить качественный уровень сервиса при работе по принципу «под ключ». С каждым клиентом мы стремимся работать по индивидуальной схеме и обрабатывать продукцию различного размера, формы и структуры, а также обеспечивать сопровождение упакованных продуктов рекламными и информационными материалами.

Страхование:

ООО «Логистик про» страхует грузы клиентов в компании «Ингосстрах». Также бесплатно для клиентов оформляется комплексное страхование рисков и гражданской ответственности. Таким образом, наша компания гарантирует клиентам отсутствие потерь и несет материальную ответственность за все грузы.

Экономия затрат на оплату услуг складского оператора повлияет и на финансовые показатели организации ООО «Софт-Троник Интерактив». Для этого, необходимо провести сравнительный плановый анализ показателей на 2009 г. до и после внедрения мероприятий.

3.3.Экономическая эффективность от внедрения мероприятий на предприятии ООО «Софт-Троник Интерактив»

Проведем анализ плановых показателей прибыли организации на 2009 г. при условиях сотрудничества со складскими операторами ООО «Логистик про» и ЗАО «ГК Севертранс».

В период нынешней кризисной ситуации- период мирового финансового кризиса, когда экономика страны находится не на достаточно высоком уровне, и на рынках потребительских товаров и услуг наблюдается падение, поэтому рассчитывать на возможный рост выручки предприятия ООО «Софт-Троник Интерактив» на 2009 г. не приходится. Поэтому , если предположить, что выручка предприятия ООО «Софт-Троник Интерактив» в 2009 г. не вырастет , а останется на уровне прошлого года, то составит, как показывают данные отчета о прибылях и убытках 244452 тыс. руб., табл.3.4.

Таблица 3.4

Плановые показатели затрат и прибыли организации ООО «Софт-Троник
Интерактив» на 2009 год

показатели	2008 год	2009 год (использова ние услуг складского оператора ЗАО «ГК Серверт ранс»	2009 год (использование услуг складского оператора «Логистик про»	отклонение (кол.4-кол.3)
1	2	3	4	5
Выручка(нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг) за минусом НДС и акцизов, тыс. руб.	244452	244452	244452	-
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	226537	227537,2	224231,5	-3305,7
-в том числе услуги складского оператора, тыс. руб.	7335,3	8335,5	5029,8	-3305,7
-другие затраты, включаемые в себестоимость(сыр ье, материалы и т.д.), тыс. руб.	219201,7	219201,7	219201,7	-
Валовая прибыль, тыс. руб.	17915	16914,8	20220,5	+3305,7
Коммерческие расходы, тыс. руб.	521	521	521	-
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	17394	16393,8	19699,5	+3305,7

Как показывают данные табл.3.4., если коммерческие расходы останутся на прежнем уровне и составят 521 тыс. руб., затраты на сырье и материалы также останутся на том же уровне и составят 219201,7 тыс. руб. Но произойдет увеличение затрат на складского оператора ЗАО ГК Севертранс», то в 2009 г. у предприятия ООО «Софт-Троник Интерактив» прибыль составит 16393,8 тыс. руб.

Если же ООО «Софт-Троник Интерактив» сменит складского оператора на «Логистик про», то получит прибыль, которая составит 19699,5 тыс. руб., а это на 3305,7 тыс. руб., рис.3.3. больше по сравнению с тем, если продолжить сотрудничество с компанией ЗАО «ГК Севертранс». Прибыль от продаж в сумме 19699,5 тыс. руб. это выше, чем в 2008 г., так как в 2008 г. прибыль составляла 17394,0 тыс. руб.

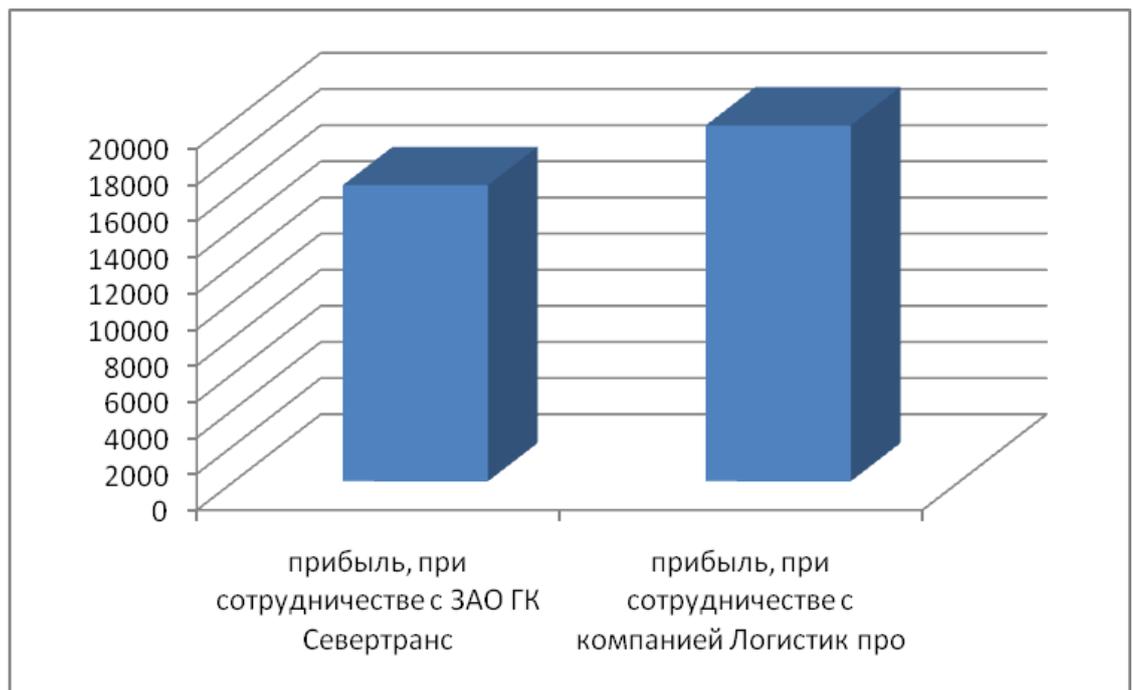


Рис.3.3. Динамика прибыли от продаж, при сотрудничестве с компаниями ЗАО «ГК Севертранс» и «Логистик про».

Вывод: рассмотренный анализ по совершенствованию показал, что основными мероприятиями, направленными на улучшение складской логистики, является то, что необходимо заниматься изучением внешней среды, постоянно анализировать деятельность других складских операторов

и выбирать наиболее подходящие способы сотрудничества. В настоящий момент компания ООО «Софт-Троник Интерактив» сотрудничает со складским оператором ЗАО «ГК Севертранс». Недостатками данного сотрудничества является, то что ЗАО «ГК Севертранс» оказывая услуги взимает абонентскую плату, в которую включены определенные резервные места(виды услуг). Для компании ООО «Софт-Троник Интерактив» это не выгодно, так как некоторыми видами услуг она не пользуется или пользуется не в полном объеме. Так, согласно договора по состоянию на 2009 г. ООО «Софт-Троник Интерактив» должна будет заплатить за услуги складского оператора 8335,5 тыс. руб. Сюда же включается и оплата сверх резерва (пользование некоторыми видами услуг превышающим резерв).

Основными конкурентами являются компании «Логистик про» и «Юнитранслогистик». Анализ конкурентоспособности показал, что «Логистик про» конкурентоспособная компания и для организации ООО «Софт-Троник Интерактив» было бы выгодно с ней сотрудничество, так как при сотрудничестве с «Логистик про» оплачивать услуги можно не только по абонентской плате, но и по фактически оказанным услугам. Проведенный анализ показал, что при сотрудничестве в 2009 г. с компанией «Логистик про», затраты на складскую логистику снизятся на 3305,7 тыс. руб. В результате проведенных мероприятий прибыль компании ООО «Софт-Троник Интерактив» в 2009 г. составит 19699,5тыс. руб., в противном случае, при сотрудничестве с компанией ЗАО «ГК Севертранс», организация ООО «Софт-Троник Интерактив» будет иметь прибыль меньше на 3305,7 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основное назначение склада – это концентрация запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного и ритмичного снабжения заказов потребителей.

К основным функциям склада можно отнести следующие:

1. Преобразование производственного ассортимента в потребительский в соответствии со спросом — создание необходимого ассортимента для выполнения заказов клиентов. Особое значение данная функция приобретает в распределительной логистике, где торговый ассортимент включает огромный перечень товаров различных производителей, отличающихся функционально, по конструктивности, размеру, форме, цвету и т.д).

Создание нужного ассортимента на складе содействует эффективному выполнению заказов потребителей и осуществлению более частых поставок и в том объеме, который требуется клиенту.

2. Складирование и хранение позволяет выравнивать временную разницу между выпуском продукции и ее потреблением и дает возможность осуществлять непрерывное производство и снабжение на базе создаваемых товарных запасов. Хранение товаров в распределительной системе необходимо также и в связи с сезонным потреблением некоторых товаров.

3. Унитизация и транспортировка грузов. Многие потребители заказывают со складов партии «меньше - чем - вагон» или «меньше - чем - трейлер», что значительно увеличивает издержки, связанные с доставкой таких грузов. Для сокращения транспортных расходов склад может осуществлять функцию объединения (унитизацию) небольших партий грузов для нескольких клиентов, до полной загрузки транспортного средства.

4. Предоставление услуг. Очевидным аспектом этой функции является оказание клиентам различных услуг, обеспечивающих фирме высокий уровень обслуживания потребителей. Среди них:

- подготовка товаров для продажи (фасовка продукции, заполнение контейнеров, распаковка и т.д.);
- проверка функционирования приборов и оборудования, монтаж;
- придание продукции товарного вида, предварительная обработка (например, древесины);
- транспортно-экспедиционные услуги и т. д.

В дипломной работе объектом исследования является компания ООО «Софт-Троник Интерактив» . ООО «Софт-Троник Интерактив» является обществом с ограниченной ответственностью и действует на основании Устава, прил.2, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью, прил.1, ГК и др. нормативно-правовыми актами. Предприятие имеет самостоятельный баланс и отчет о прибылях и убытках . Уставный капитал общества составляет 3960 тыс. руб.

Компания ООО «Софт-Троник Интерактив» занимается следующими направлениями:

1.Оптовая продажа компьютерных аксессуаров (мыши, клавиатуры, колонки, наушники, микрофоны, диски) в крупные сетевые магазины такие как Ашан, Медиа Маркт, Гиперглобус, Белый ветер Цифровой.

2.Оптовая торговля Интерактивными панелями и сопутствующими товарами и программным обеспечением для данной продукции. (Интерактивные экраны это своего рода заменители школьных досок, которые соединяются с компьютером, и соответственно данная панель является неким экраном компьютера, который видит весь класс и соответственно можно работать на данной панели как на компьютере.) Используется очень часто в школах, и остальных учебных заведениях. А так же в конференц-залах и в переговорных комнатах, на многих предприятиях..

3.Данное направление делится на 2 категории:

Оптовая продажа копировальной техники, комплектующих и расходных материалов. Для всех клиентов цены фиксированы и колебания цен не существенны.

Другая категория, прямые продажи непосредственно покупателю той же самой копирующей техники комплектующих и расходных материалов. В отличии от первой тут немного сложнее , цены могут иметь больший интервал колебаний, в связи с тем что заключается дополнительный договор на обслуживание, в результате которого наше предприятие за отдельную плату осуществляет гарантийное и постгарантийное обслуживание, а так же техническое обслуживание всей техники. В данном случае это обслуживание может принести гораздо большие финансовые результаты, чем продажа непосредственно самой техники.

ООО «Софт-Троник Интерактив» пользуется услугами сторонних операторов складского хранения. Компания отдает свой товар на ответственное хранение компании, владельцу складского терминала, а именно компании ЗАО «ГК Севертранс». Данная компания осуществляет полный спектр услуг связанный со складским хранением , приемку, сортировку, хранение, переупаковку, контроль качества поступающего товара, сборку а так же отгрузку . В случае с сетевыми магазинами данный складской оператор, выполняет некоторые дополнительные операции по упаковке, которые входят в условия поставок.

Всю ответственность за товар несет складской оператор (за повреждение товара или его утрату)

Деятельность по услугам складского оператора производится на основании договора.

Проведенный анализ по услугам складского оператора показал, что услуги складского оператора ежегодно увеличиваются. Рост затрат оказывает влияние на финансовые показатели деятельности организации.

Проведенный анализ показателей рентабельности и доходности показал увеличение в период с 2006-2008 г.г. Но если компания не будет следить за ростом цен на услуги складского оператора, то это может отрицательно сказаться на показателях доходности. Произошло также улучшение финансового состояния предприятия с 2006-2008г.г. Большая

часть капитала предприятия сформирована за счет собственных источников. Заемные источники предприятия занимают небольшой удельный вес, причем к 2008 г. их стоимость снижается. Все это говорит о том, что предприятие не очень зависимо от внешних инвесторов.

Показатель общей и промежуточной ликвидности находятся в норме, а к 2008 г. даже превышают нормативное значение. Но баланс предприятия нельзя назвать абсолютно ликвидным, так как абсолютный показатель ликвидности ниже нормативного значения.

Произошло замедление оборачиваемости собственного капитала.

Цикл оборотного капитала увеличился. Это указывает на ухудшение управления оборотным капиталом предприятия.

Доля затрат, приходящихся на складского оператора, в общей структуре себестоимости составляет не более 4%. И по состоянию на 2008 г. сумма затрат составляет более 8 млн. руб. Недостатками в сотрудничестве с оператором ЗАО «ГК Севертранс» является то, что оплата за услуги производится по заранее оговоренной в договоре сумме, т.е. абонентская плата. В данном случае, даже если компания ООО «Софт-Троник Интерактив» не пользуется какими-либо услугами, обязана вносить абонентскую плату. Кроме того, как показал выше приведенный анализ, компания ООО «Софт-Троник Интерактив» пользуется некоторыми услугами складского оператора свыше зарезервированных норм, за что оплачивает дополнительно в среднем по 150 тыс. руб. в год. Это свидетельствует о нецелесообразности использования финансовых ресурсов организации ООО «Софт-Троник Интерактив».

Анализ по совершенствованию складской логистики показал, что основными мероприятиями, направленными на улучшение является то, что необходимо заниматься изучением внешней среды, постоянно анализировать деятельность других складских операторов и выбирать наиболее подходящие способы сотрудничества. Для компании ООО «Софт-Троник Интерактив» не выгодно оплачивать услуги по абонентской плате, так как некоторыми

видами услуг она не пользуется или пользуется не в полном объеме. Так, согласно договора по состоянию на 2009 г. ООО «Софт-Троник Интерактив» должна будет заплатить за услуги складского оператора 8335,5 тыс. руб. Сюда же включается и оплата сверх резерва (пользование некоторыми видами услуг превышающим резерв).

Основными конкурентами являются компании «Логистик про» и «Юнитранслогистик». Анализ конкурентоспособности показал, что «Логистик про» конкурентоспособная компания и для организации ООО «Софт-Троник Интерактив» было бы выгодно с ней сотрудничество, так как при сотрудничестве с «Логистик про» оплачивать услуги можно не только по абонентской плате, но и по фактически оказанным услугам. Проведенный анализ показал, что при сотрудничестве в 2009 г. с компанией «Логистик про», затраты на складскую логистику снизятся на 3305,7 тыс. руб. В результате проведенных мероприятий прибыль компании ООО «Софт-Троник Интерактив» в 2009 г. составит 19699,5 тыс. руб., в противном случае, при сотрудничестве с компанией ЗАО «ГК Севертранс», организация ООО «Софт-Троник Интерактив» будет иметь прибыль 16393,8 тыс. руб., а это на 3305,7 тыс. руб. ниже, чем при сотрудничестве с компанией «Логистик про».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Антикризисное управление/под ред. Г.К. Таля, М.А. Федотовой.-М.: Инфра-М, 2007 г.
2. Баканов М.И., А.Д. Шеремет «Теория экономического анализа» Москва, 2007 г.
3. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управления стоимостью предприятия.: Учеб. Пособие для вузов.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006 г.
4. Десмос Г.М. Руководство по оценке бизнеса.-М.: РОО, 2005 г.
5. Есипов В., Маховикова Г., Терехова В. Оценка бизнеса.- СПб.: Питер, 2005 г.
6. Иванова М.Б. Логистика: Учебное пособие.-М.: ПРИОР, 2004 г.76 с.
7. Кабушкин Н.И. «Основы менеджмента» /Минск «Экономпресс»/, 2006 г.
8. Каракуз И.И. «Экономический анализ работы предприятия и объединения». Киев «Высшая школа», 2004 г.
9. Ковалев А.П. Как оценить имущество предприятия.-М.: Финстатинформ, 2006 г.
- 10.Крейнина М.Н. «Финансовое состояние предприятия. Методы оценки», 2007 г.
- 11.Котлер Ф. «Основы маркетинга». Москва. «ПРОГРЕСС», 2008 г.-736 с.
- 12.«Логистика». А.Д. Чудаев М., 2008г.
- 13.Логистика. Учебник под ред. Б.А. Аникина. М. Инфра, 2008 г.-352 с.
- 14.Маркетинг : учебник/А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др. под ред. А.Н. Романова.-М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009 г.-560 с.
- 15.«Менеджмент»/ И.Н. Герчикова: Учебник, третье издание, Москва «Банки и биржи» Издательское объединение «Юнити» 2009г.
- 16.Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. «Основы менеджмента»/пер. с англ. –М.: Дело, 2009 г.-704 с.

- 17.Неруш Ю.М. Логистика: учебник для вузов.-3-е из., пер. и доп.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008 г.-495 с.
- 18.Организация и методы оценки предприятия (бизнеса): Учебник/под ред. В.И. Кошкина.-М., 2006 г.
- 19.«Основы логистики» /Под. Ред Л.Б. Миротина и В.И Сергеева. М.: ИНФРА –М, 2009 г.
- 20.Оценка предприятия: теория и практика: учебное пособие/под ред. В.В. Григорьева, М.А. Федотовой.-М.: Инфра-М, 2006 г.
- 21.Савицкая Г. «Анализ хозяйственной деятельности предприятий»: Учебник- 2 –е изд., испр.-Мн.:ИП «Экоперспектива», 2008 г.-494 с.
- 22.Смехов А.А. Основы транспортной логистики. Учебник для вузов. М.: Транспорт, 2005 г.-197 с.
- 23.Фатхутдинов Р.А. «Инновационный менеджмент» :учебник для вузов.- 3-е изд. ,-М.: ЗАО «Бизнес-школа» «Интел-Синтез», 2008 г. 600 с.
- 24.Фатхутдинов Р.А. «Стратегический менеджмент» :учебник для вузов.- 3-е изд. ,-М.: ЗАО «Бизнес-школа» «Интел-Синтез», 2008 г.416 с.
- 25.Фишмен Д., Пратт Ш. Руководство по оценке стоимости бизнеса: пер. с англ.-М.: Квинто-Консалтинг, 2007 г.
- 26.Шеремет А.Д., Д.Е. Сейфулин «Методика финансового анализа предприятия». М., 2007 г.
- 27.«Экономический анализ хозяйственной деятельности» /под ред. А.Д. Шеремета, М.: «Экономика», 2008 г.
- 28.«Экономика предприятия»: Учебник для вузов/ под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. Е.М. Купрякова- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009г.

ПРИЛОЖЕНИЯ 1-7