

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/192597>

**Тип работы:** Отчет по практике

**Предмет:** Логистика

Содержание

Введение 2

1. Анализ, оценка и контроль эффективности выполнения логистических операций и функционирования логистической системы. 3
  2. Логистические прогнозы и планы на предприятии. 5
  3. Проектирование логистических систем и внедрение их на предприятии.
  4. Бюджетирование работы логистических систем. 10
  5. Надежность поставок в логистике. 13
  6. Инвентаризация запасов и контроль их состояния. 17
  7. Оптимизация процессов перемещения ресурсов внутри предприятия. 21
  8. Управление транспортировкой стройматериалов. 24
- Заключение 27
- Список использованных источников 28

Введение

Производственная практика является одной из неотъемлемых частей подготовки квалифицированных специалистов.

Основной целью практики является практическое закрепление теоретических знаний, полученных в ходе обучения. Основным результатом данной работы является отчет о прохождении практики, в котором собраны все результаты деятельности студента за период прохождения производственной практики.

1. Анализ, оценка и контроль эффективности выполнения логистических операций и функционирования логистической системы

ООО "Строительная компания "Дальпитерстрой" основана в 1998 году. Основным направлением деятельности компании является строительство многоэтажных жилых домов эконом- и бизнес-класса. Мнения и отзывы о "Дальпитерстрой" говорят о стабильности и индивидуальном подходе компании к каждому своему проекту. Компания может выступать заказчиком, застройщиком, генеральным подрядчиком и генеральным проектировщиком.

Богатый опыт строительства многоэтажных зданий в центре Санкт-Петербурга в классическом петербургском стиле на сегодняшний день позволяет компании занимать и удерживать лидирующие позиции в сфере строительства.

Кроме этого данная компания занимается реализацией и доставкой стройматериалов со своих складов клиентам.

Для выделения проблем в деятельности данного предприятия выполнен анализ организационно-экономического механизма предприятия [4].

## 2. Логистические прогнозы и планы на предприятии

Инфраструктура строительного рынка находится в постоянном развитии.

В частности, за время своего существования СК «Дальпитерстрой» значительно расширило ассортимент реализуемых проектов и линейку сопутствующих дополнительных услуг. Кроме того, СК «Дальпитерстрой» осуществляет доставку стройматериалов автотранспортом по Ленинградской области и соседним регионам в удобное для клиентов время.

Всю логистическую цепь поставок СК «Дальпитерстрой» выполняет своими силами и средствами, что существенным позитивным образом отражается на конечных экономических результатах деятельности предприятия.

Целью создания данного предприятия является получение прибыли от осуществления предпринимательской деятельности и использования его в соответствии с решениями его владельца.

Данная цель достигается путем рационального решения следующих производственных задач:

- постоянная работа над расширением проектов и линейкой предоставляемых услуг клиентам;
- контроль качества оказания услуг;
- комплектация заказов для клиентов.

## 3. Проектирование логистических систем и внедрение их на предприятии

Сбыт на предприятии СК «Дальпитерстрой» – это заключительный этап в коммерческой деятельности, начинается с поиска оптового либо розничного клиента, заканчивается моментом, когда на расчетный счет предприятия поступают деньги за реализованную продукцию, то есть это деятельность по поставкам и реализации продукции [6].

СК «Дальпитерстрой» поставляет свою продукцию клиентам из различных регионов РФ. Схема сбыта рассматриваемого предприятия представлена на рис.1.

На рис.1. наглядно показано, как работает система сбыта товара на предприятии СК «Дальпитерстрой».

Заказы клиентов – потребителей выполняются в соответствии с полученными заявками в минимальные сроки, в основном в течение 2-5 дней, на условиях обязательной предоплаты: 50% стоимости заказа.

Отпуск стройматериалов производится со склада после оплаты. Поставка товара производится как самовывозом (транспортом покупателей), так и доставкой, которую в компании осуществляет сторонняя организация.

После заключения договоров на поставку продукции сотрудники предприятия обеспечивают своевременное и комплектное получение продукции, их количественную и качественную приемку. Оперативная работа по

завозу товара осуществляется на основе месячных планов, в которых указываются календарные сроки и объемы поставок по важнейшим видам материальных ресурсов.

#### 4. Бюджетирование работы логистических систем

Логистической службой используется инструмент, с помощью которого рекомендуется применять метод ограничения затрат, чтобы достичь конкурентоспособности услуг по стоимости. Поддержание конкурентоспособности необходимо проводить постоянно и периодически разрабатывать и включать в бизнес-план мероприятия по снижению себестоимости всей цепочки «снабжение—производство—сбыт». Схема управления предприятием и материальным потоком представлена на рисунке 3.

Качество материального потока могут ухудшить следующие факторы:

- невыполнение заказанного объема поставок: в разрезе по клиентам и по ассортименту;
- несоблюдение заказанного ассортимента — пересортица;
- несоблюдение срока выполнения;
- наличие возврата груза в связи с низким качеством его или/и истечением срока годности непроданного груза в результате срыва сроков.

Когда существует слабая взаимосвязь производства с логистикой, это приводит к увеличению запасов и созданию дополнительной нагрузки на производство.

#### 5. Надежность поставок в логистике

Рис. 5 Бизнес-процесс «Снабжение компании СК «Дальпитерстрой»

В современных условиях роль поставщиков в общей цепи поставок продукции резко возрастает. Более того, взаимозависимость поставщика и потребителя имеет под собой достаточно серьезные основания.

Рациональная организация процессов закупок и снабжения является фундаментальным фактором экономической эффективности повседневной хозяйственной деятельности любого предприятия.

Моделирование процесса интегрирования поставщика в цепь поставок всегда основано на использовании математических методов исследования операций и управления финансами.

Одной из основных задач управления закупками и снабжением является выбор поставщика. Важность решения данной задачи объясняется не только тем, что на рынке функционирует большое количество поставщиков одинаковой продукции, но и тем, что поставщик должен быть надежным партнером в бизнесе. К числу основных факторов, влияющих на выбор поставщика относятся:

1. качество по-ставляемой продукции и обеспечиваемого уровня обслуживания;
2. надежность поставок;
3. возможности и способности удовлетворить требования потребителя,
4. географическое расположение;
5. сопут-ствующее обслуживание;
6. финансовые условия (возможность предоставления ценовых скидок);
7. конкурентоспособность и лидерство на рын-ке данной продукции;

8. соответствие по-ставок логистической стратегии предприятия;
9. максимальное снижение затрат на доставку и хранение поставляемой продукции (близость к подразделениям предприятия, отсутствие промежуточного складирования);
10. возможность длитель-ного партнерства в бизнесе.
11. Известность поставщика и поставляемая им продукция.
12. Степень удовлетворенности качеством и сроками поставок.

Среди основных параметров, учитываемых при выборе поставщика можно обозначить следующие факторы:

- цена поставляемой продукции;
- качество поставок;
- надежность поставщика;
- возможности или способности удовлетворять требованиям потребителей;
- сроки поставки;
- готовность к поставке;
- обязательность при поставке;
- гибкость поставки;
- информационная готовность;
- географическое расположение поставщика.

Фактор цены как самой продукции, так и затрат, связанных с закупками, является приоритетным для боль-шинства предприятий. Поэтому прежде всего поставщики отбираются по ценовому критерию.

## 6. Инвентаризация запасов и контроль их состояния

Временной путь развития систем управления запасами достаточно длителен. Управление запасами, как логистическое направление, прошло путь от простейших ручных форм товарного учета до современных методов и автоматизированных технологий.

Автоматизированные технологии и экономико-математические методы при разработке систем управления запасами на том или ином предприятии, в настоящее время используются в повседневной деятельности хозяйствующих субъектов в практически любых секторах экономики [1].

В самом начале своего развитие управление запасами представляло собой элементарное отслеживание состояния дел. В настоящее время данное направление опирается на использование современных информационно-управляющих систем, которые позволяют не только учитывать, но и рационализировать производственные процессы в режиме он-лайн.

В том или ином виде существует три группы методов определения потребности в материальных ресурсах, а

именно:

- детерминированный;
- стохастический;
- оценочный.

На выбор метода определения потребности в материальных ресурсах оказывают влияние следующие факторы:

- особенности транспортирования и хранения материальных ресурсов. Технические характеристики сырья для производственных предприятий. Технические характеристики для готовой продукции для предприятий оптовой или розничной торговли;
- условия потребления материальных ресурсов в зависимости от типа потребителя – производственное или торговое предприятие;
- наличие необходимых данных для проведения соответствующих расчетов по определению основных параметров заказа – объем и сроки поставки, точка заказа и другие факторы [6].

Стратегия политики закупок и снабжения тесно взаимосвязана с управлением запасами.

Взаимодействие финансового, операционного и логистического видов менеджмента является фундаментальным фактором, который также оказывает влияние на политику управления запасов в конкретных условиях работы того или иного хозяйствующего субъекта.

Отправной точкой в закупочном и снабженческом видах деятельности является определение потребности в том или ином материальном ресурсе (МР) [1].

Данные, предоставляемые отделом продаж, являются основой для определения объемов закупки и выработки общей стратегии управления запасами на предприятии СК «Дальпитерстрой».

Отмеченные выше сведения, должны объективно отражать следующую информацию в зависимости от типа хозяйствующего субъекта:

- расходование материалов;
- рыночный спрос на товарную продукцию.

Учет расхода материальных ресурсов является одной из важных функций общего логистического менеджмента предприятия. Данный вид деятельности предполагает использование достаточно широкого набора средств.

Данный набор средств может включать в себя, как обыкновенные карточки складского учета, так и большие компьютерные базы данных. Применение этих средств на практике предполагает, прежде всего, рациональную систематизацию с учетом специфики данного хозяйствующего субъекта.

## 7. Оптимизация процессов перемещения ресурсов внутри предприятия

Кроме общих экономических данных о предприятии за время преддипломной практики мною была собрана исходная информация по маркетинговым ресурсам СК «Дальпитерстрой». Данная информация необходима для более полного и широкого наполнения ВКР.

Маркетинговые ресурсы организации представляют собой часть ресурсов предприятия, которые направлены на обеспечение его эффективной маркетинговой деятельности. В состав маркетинговых ресурсов входят: человеческие, финансовые, материальные, технологии и временные ресурсы.

Управление маркетинговыми ресурсами в СК «Дальпитерстрой» осуществляется таким образом:

- Материалы – материалы закупаются только у проверенных поставщиков и самых популярных компаний;
- Технологии – предприятие активно использует известные Интернет-маркетинговые технологии для продвижения продукции через интернет (микроблоггинг, директ-реклама, баннеры и т.п.);
- Цена – предприятие часто делает скидки и акционные предложения, также есть программы лояльности для постоянных клиентов;
- Место – у компании пока единственный производственный объект, в стратегии развития планируется открыть еще несколько представительств в соседних регионах;
- Время – на складе предприятия можно приобрести любую продукцию, указанную в каталоге;

## 8. Управление транспортировкой стройматериалов

После проведенного анализа деятельности и ценовой политики СК «Дальпитерстрой» мною сформулированы следующие рекомендации, направленные на повышение экономической эффективности деятельности данного предприятия.

Считаю, что данной компании необходимо рационализировать транспортно-логистический процесс доставки стройматериалов клиентам и на объекты работ за счет внедрения систем спутникового мониторинга работы автотранспорта, а именно системы СКАУТ.

Заключение

В отчете описаны технологические процессы деятельности предприятия, изучена и описана организация системы планирования на предприятии, проведен анализ маркетинговой деятельности на предприятии. По результатам прохождения производственной практики можно сделать следующие выводы.

Компания СК «Дальпитерстрой» использует для управления процессами снабжения систему OneSRM. Для заказа не прямых материалов клиент может воспользоваться каталогами. В случае, если в каталоге клиент не может найти желаемую продукцию, ему необходимо описать потребность в произвольной форме.

## Список использованных источников

- 1 Афилов Э.А. Планирование на предприятии: Учеб. Пособие. – Мн.: Выш. шк., 2018. – 285 с.
- 2 Бизнес-план. Методические материалы. / Под ред. Н.А.Колесниковой. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 256 с.
- 3 Лаврушин О. И. Бюджетирование: кратко о главном // Центр дистанционного образования «Элитариум». – Электронный ресурс. – Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2018/07/02/bjudzhetirovanie\\_glavnoje.html](http://www.elitarium.ru/2018/07/02/bjudzhetirovanie_glavnoje.html).
- 4 Блог об экономике, финансах и управлении предприятием «Планово-экономический отдел» // Факторы, влияющие на систему бюджетирования на предприятии. – Режим доступа: <http://www.peo.su>.
- 5 Управление персоналом организации. Практикум /Под ред. А.Я. Кибанова – М.: ИНФРА-М, 2016.
- 6 Успенский И.В. Интернет-маркетинг: учебник. – СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2017.

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/192597>*