

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

<https://studservis.ru/diplomnaya-rabota/336938>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Коммерция

Введение 5

1 Анализ методов управления складским хозяйством розничной организации ООО «Лента» 7

1.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия 7

1.2 Основы управления складским хозяйством на предприятии розничной торговли ООО «Лента» 16

2 Оценка эффективности организации и управления складским хозяйством розничной организации ООО «Лента» 32

2.1 Анализ эффективности управления складским хозяйством ООО «Лента» 32

2.2 Пути совершенствования управления складским хозяйством ООО «Лента» 55

Заключение 64

Список использованных источников 65

Помимо вышеуказанных к дополнительным услугам можно отнести собственное производство в «Лента». Широко представлена готовая продукция собственного производства сети: разнообразные салаты, горячие блюда из мяса, рыбы и овощей, гриль, хлебобулочные и кондитерские изделия.

Заместитель директора (администратор): участвует в процессе приема товара, контролирует соблюдение товарного соседства в торговом зале, проверяет сроки годности продукции, осуществляет возврат товара поставщику или его утилизирует; организует работу сотрудников; составляет график работы.

Штатная численность данного магазина 60 человек, включая сотрудников собственного производства (холодный цех, пекарня). Непосредственно осуществляют торговую деятельность 38 человек.

Основной график работы сотрудников торгового зала 3/3, в связи с тем, что магазин работает круглосуточно.

В магазине «Лента» довольно широко применяется новая торговая техника, а также обеспечиваются условия для создания комплексной механизации технологических процессов.

Вся торговая площадь в магазине разделяется по функциональному назначению на установочную, которая предназначена для размещения оборудования, на расчётно-кассовую, для движения покупательского потока, на площадь для выкладки товара и для работы торгового персонала.

В торговом зале магазина «Лента» применяется линейная поперечная расстановка оборудования. Такая расстановка позволяет четко создавать потоки движения покупателей, гарантирует наилучшие условия для размещения и группировки товаров, а также создает хорошую обзорность торгового зала.

1.2 Основы управления складским хозяйством на предприятии розничной торговли ООО «Лента»

В компании создана собственная логистическая служба, которая призвана обеспечить надежность поставок и сократить расходы на логистику. В зоне компетенции логистической службы «ЛЕНТЫ» находятся управление заказами, управление запасами и внутренними перемещениями товаров, а также управление собственными и привлеченными складами. Кроме того, «ЛЕНТА» пользуется услугами по перевозке и экспедированию грузов в Москве, Петербурге и регионах.

Автоматизации процессов получения заказов/поступления товаров [6].

Рисунок 11 – Месторасположение распределительного центра и перспективы использования роботов на распределительных центрах

Как оптимизировать процесс хранения:

а) Рассчитать загрузку склада.

Чтобы оптимизировать процесс хранения на вашем складе, важно проанализировать, сколько места для хранения используется на вашем складе. Чтобы помочь вам в этом, вот четыре простых шага для расчета

загрузки вашего склада.

Шаг 1 – Получить общую площадь складского помещения

Процесс хранения - Общая площадь складского помещения

Шаг 2 – Рассчитать максимальную емкость хранилища на основе текущей настройки.

Чтобы получить максимальную вместимость хранилища, умножить длину и ширину внешних размеров стеллажа, что также называется площадью складского помещения. Если используются полки, рассчитать внутренний объем полок. Затем умножить эту цифру на высоту самого большого груза в этой области – предмета, находящегося на верхней балке стеллажа для поддонов.

Обратить внимание, что высота наибольшего груза на разных стеллажах может быть разной. В этом случае просто вычислить их по отдельности, а затем сложить все результаты вместе.

Процесс отгрузки - Максимальная вместимость

Шаг 3 – Определите потенциальную площадь хранения на складе

Разделить максимальный объем хранилища (шаг 2) на общую площадь склада (шаг 1) и умножьте это на 100. Идеальный результат составляет около 22%-27%, поскольку этот диапазон указывает на то, что у работников склада достаточно места для эффективного перемещения без потери пространства.

Если результат ниже 22%, это может свидетельствовать о том, что много неиспользуемого пространства.

Процесс отгрузки - Складское помещение

Шаг 4 – Рассчитать использование вашего дискового пространства

С WMS (системой управления складом):

Если используется WMS, то будут все необходимые данные. Просто сложить объем всех продуктов, хранящихся на складе, и разделить общее количество на максимальную вместимость хранилища (шаг 2) и умножить на 100.

Процесс отгрузки - Использование складских площадей

Без WMS:

Если не используется WMS, необходимо сначала вручную оценить свой куб запасов (объем товаров, хранящихся на вашем складе), чтобы рассчитать использование вашего складского пространства.

Чтобы получить куб инвентаря, разделить область хранения на логические разделы, такие как отдельные ряды или области штабелирования на полу. Затем оценить процентную заполняемость каждой области (например, 50%, 30% или 80%). Если используются внешние размеры стеллажа, то площадь никогда не может быть заполнена более чем на 90%, что обеспечивает эффективную обработку материалов.

Затем умножить предполагаемый процент каждой области на максимальную емкость хранилища каждой области (используя шаг 2) и сложите их все вместе, чтобы получить куб инвентаризации.

Наконец, чтобы получить информацию об использовании складского пространства, разделите куб инвентаря на максимальную вместимость склада (шаг 2).

Процесс отгрузки - Предполагаемый объем

Как только определится текущее использование складских площадей, можно сравнить его с результатами усилий по оптимизации процесса складского хранения.

б) Следите за своими ключевыми показателями

1. Балансовая стоимость запасов

Это указывает на стоимость хранения запасов в течение определенного периода времени. При измерении стоимости хранения запасов необходимо учитывать различные затраты на хранение, такие как капитальные затраты, затраты на хранение, затраты на обслуживание, затраты на повреждение и затраты на устаревание.

2. Производительность хранилища

Производительность хранилища поможет определить объем запасов, хранящихся на квадратном метре склада.

3. Использование пространства

Этот показатель используется для определения процентного соотношения площади, занимаемой товарными запасами, к общей вместимости склада.

4. Оборачиваемость запасов

Показатель показывает вам, с какой скоростью запасы проходят через ваш склад. Он используется для измерения количества раз, когда инвентарь был продан и заменен в течение определенного периода времени.

5. Соотношение запасов к продажам

Соотношение запасов к продажам - полезный показатель, позволяющий определить, сможет ли склад

справиться с неожиданными штормами. Он измеряет количество имеющихся у вас запасов по сравнению с выполненными заказами на продажу.

Баннер блога WMS СТА

с) Уменьшите ненужное пространство в проходах

На складах имеются три системы проходов:

1. Широкий проход (WA)

Это обычный тип прохода, ширина которого превышает 10,5 футов. Широкий проход подходит для складов с большим объемом заказов и не требует какого-либо специального оборудования.

2. Узкий проход (NA)

Узкие проходы размером от 8,5 до 10,5 футов позволяют хранить на 20% больше продуктов, чем в обычных проходах. Системы с узкими проходами по-прежнему обеспечивают неограниченный доступ к отдельным поддонам.

3. Очень узкий проход (VNA)

Очень узкие проходы размером менее 6 футов позволяют складам хранить на 40-50% больше товаров, чем в стандартных проходах. Однако следует учитывать дополнительные расходы, которые могут возникнуть, поскольку для этой системы требуются специальные подъемные машины и даже AGV.

d) Инвестировать в правильную складскую систему хранения

Вот некоторые из широко используемых сегодня методов хранения на складах:

1. Укладка пола/блоков

Этот способ хранения является наиболее распространенным, поскольку он подходит для складов с достаточно низкой высотой. При штабелировании блоками товары упаковываются поштучно и укладываются на полу на максимально безопасную высоту.

В большинстве случаев таким образом хранятся прочные продукты, такие как стиральные машины, холодильники, консервы и бутылки.

2. Стеллажи с поддонным потоком

Для складов, которые обрабатывают быстро перемещаемые товары с помощью ротации запасов по принципу FIFO (первым пришел, первым вышел), стеллажи для паллет - лучший вариант. Поддоны загружаются в верхнем конце наклонных дорожек и перемещаются вниз под действием силы тяжести, как только товар извлекается в процессе комплектации.

Такой способ хранения позволяет максимально эффективно использовать площадь помещения и требует использования только двух проходов - загрузочного и подборочного.

3. Выдвижной стеллаж

В отличие от стеллажей с потоком поддонов, выдвижные стеллажи лучше всего использовать для управления запасами по принципу LIFO (последним пришел, первым вышел). Используя направляющие из конструкционной стали, поддоны автоматически отодвигаются назад при загрузке товара и выдвигаются вперед при разгрузке.

4. Пол в мезонине/приподнятая складская зона

Инвестирование в настил мезонина позволит получить огромное количество дополнительного пространства. Это просто означает строительство дополнительных уровней над существующими проходами, чтобы максимально использовать вертикальное пространство. Некоторые антресоли допускают максимум два-три уровня.

d) Использовать контейнеры, соответствующие размеру товара

Хранение неупакованных товаров внутри контейнеров - хороший способ максимально увеличить пространство, но при неправильном использовании это может привести к потере значительной части ценного складского пространства. Компания Balance Small Business объясняет, что многие склады совершают распространенную ошибку, применяя подход «один размер подходит всем» при выборе контейнеров.

Хорошее управление складом является ключом к успеху любого амбициозного ритейлера электронной коммерции. Чтобы сделать это правильно, вам необходимо понимать, как организовать свой склад, а также когда и как внедрять систему управления складом (WMS).

Выполнение этого может показаться сложной задачей, поэтому мы собрали это руководство, чтобы охватить все аспекты управления складом и складскими системами управления.

Эффективный склад может стать ключом к фундаменту, на котором растет ваш бизнес. Неэффективный подход может свести на нет все ваши шансы на успех.

Управление складом - это процесс организации и контроля всего, что находится на вашем складе, и

обеспечения того, чтобы все это работало наиболее оптимальным образом из возможных.

Это включает в себя:

Организация склада и его инвентаризации.

Наличие и техническое обслуживание соответствующего оборудования.

Управление новыми товарами, поступающими на предприятие.

Заказы на комплектацию, упаковку и доставку.

Отслеживание и повышение общей производительности склада.

Большинство быстрорастущих ритейлеров использовали бы инструменты автоматизации (например, какую-либо форму системы управления складом) для контроля этой части своей цепочки поставок. Однако есть много аспектов, которые можно и нужно рассматривать с точки зрения ручного управления. И поэтому мы полностью рассмотрим это в данном руководстве.

Статистика управления складом

Исследование UPS Pulse of the Online Shopper 2017 сообщает, что 44% потребителей говорят, что скорость доставки является причиной, по которой они предпочитают делать покупки на торговых площадках, а не в других интернет-магазинах.

А в пятом томе того же отчета утверждается, что 63% опрошенных считают скорость доставки важной при поиске и выборе товаров, при этом 77% готовы заплатить за ускоренную доставку.

В отчете Temando о состоянии судоходства в торговле за 2017 год утверждается, что 54% покупателей в Великобритании сделали бы покупку у конкурента, если бы не была предоставлена услуга доставки, которую они ищут, - на 10% больше, чем покупатели в США.

54% покупателей в возрасте до 25 лет заявили, что доставка в тот же день является для них фактором покупки номер один.

33% покупателей заявили, что при выборе продуктов они ценят скорость больше, чем любой другой фактор. Уступает только по стоимости.

13% всех плохих отзывов на Trust Pilot связаны с отправкой неправильного товара.

45% 5-звездочных отзывов trust pilot указывают в качестве причины быструю доставку.

Как организовать свой склад

Управление складом Организация склада

Вероятно, самым важным первым шагом в оптимизации работы вашего склада является обеспечение того, чтобы у вас все было организовано наиболее эффективным образом:

1) Общая планировка склада

Планирование планировки вашего склада сосредоточено на соблюдении баланса между двумя вещами:

Обеспечение достаточного пространства для хранения вашего инвентаря;

При этом у сотрудников остается достаточно рабочего пространства для перемещения и выполнения своих задач.

И это, как правило, требует (хотя это зависит от индивидуальных бизнес-требований) наличия помещения, предназначенного для размещения следующих зон:

Получение новой складской площади.

Распаковка и бронирование в новой зоне склада.

Офис на складе.

Основное складское помещение.

Зона хранения избыточных, устаревших или разлагающихся запасов.

Зона упаковки.

Судоходная станция.

Это может быть непросто - особенно когда имеешь дело с ограниченным пространством. Поэтому лучше всего набросать макет вашего склада в масштабе, прежде чем настраивать его или изменять то, что у вас уже есть.

Использование грид-системы значительно упрощает планирование этого процесса:

План планировки управления складом

Пространство и маневренность - это главное, о чем следует помнить. Сборщики должны иметь возможность ходить взад и вперед по проходам, не мешая друг другу. И также должно быть достаточно места, чтобы действительно выбирать предметы.

2) Зоны маркировки вашего склада

Эффективное управление складом невозможно без четкой маркировки наименований мест расположения запасов.

Ваша команда должна иметь возможность ознакомиться с вашей складской системой и точно видеть, где находится тот или иной товар.

Практичность здесь на первом месте. Использование простых буквенно-цифровых комбинаций облегчает понимание и расшифровку для сборщиков, пытающихся добраться до этого местоположения сайта.

Например, вы можете начать с простого указания меток для определенных рядов, полок, а затем точного расположения ячеек:

Простая маркировка при управлении складом

Так вы всегда будете знать, например, что все ваши синие футболки среднего размера будут находиться в ряду А - полка В - ячейка 1. И эта схема может быть продолжена следующим образом.

На больших складах с большим количеством рядов может потребоваться добавить немного больше деталей:

Умеренная маркировка при управлении складом

И тогда даже более крупные склады, возможно, потребуются разделить на разные зоны для каждого ряда и объекта в целом:

Комплексная маркировка при управлении складом

То, насколько детально вы подходите к маркировке, полностью зависит от размера вашего предприятия или площадки, сложности ваших складских операций и целого ряда других факторов.

Чем больше предприятие, тем более детальную маркировку местоположения вам необходимо будет использовать для достижения оптимального управления складом.

3) Как организовать инвентаризацию на складе

Итак, на данный момент у нас есть склад, который обустроен и маркирован наиболее оптимальным образом для вашего бизнеса. Но теперь возникает вопрос:

Исследование, которое мы провели среди более чем 20 ритейлеров Veeva, показало, что 60% продаж компании, как правило, приходится всего на 20% ее товаров. Это означает, что вы можете значительно сократить время прохождения сборщика за счет:

Определение этих 20% продуктов на основе данных о прошлых продажах в вашем бизнесе; а затем хранить их как можно ближе к упаковочному столу.

Такие инструменты, как ABC-анализ, как правило, чаще используются при управлении запасами. Но это может дать некоторую полезную информацию и в отношении этой части управления складом.

ABC-анализ - это метод управления запасами, который определяет стоимость товарно-материальных ценностей на основе их важности для бизнеса. ABC ранжирует товары по спросу, данным о затратах и рисках, а менеджеры по управлению запасами группируют товары по классам на основе этих критериев.

Это помогает бизнес-лидерам понять, какие продукты или услуги наиболее важны для финансового успеха их организации.

Наиболее важными единицами хранения (SKU), основанными либо на объеме продаж, либо на прибыльности, являются товары "класса А", следующими по важности являются товары класса В и наименее важными - товары класса С. Некоторые компании могут выбрать систему классификации, которая разбивает товары не только на эти три группы (А-С, например).

ABC-анализ в учете затрат, или калькулирование затрат на основе видов деятельности, слабо связан, но отличается от ABC-анализа для управления запасами. Бухгалтеры используют калькуляцию затрат на основе видов деятельности в производстве для отнесения косвенных или накладных расходов, таких как коммунальные услуги или заработная плата, к продуктам и услугам.

Как ABC-анализ соотносится с принципом Парето

Принцип Парето гласит, что большинство результатов достигается только за счет 20% усилий или причин в любой системе. Основываясь на правиле 80/20 Парето, ABC-анализ выявляет 20% товаров, которые обеспечивают около 80% стоимости.

Таким образом, у большинства предприятий есть небольшое количество товаров категории "А", немного большая группа товаров категории "В" и большая группа товаров категории "С", категория, которая определяет большинство товаров.

Принцип Парето не всегда может быть полностью точным. Однако анализ показывает, что ценные вещи действительно имеют тенденцию к распределению 80/20. Анализ ABC выявляет "золотую середину", откуда поступает большая часть доходов бизнеса при относительно небольших усилиях.

Как рассчитывается ABC-анализ запасов?

Провести ABC-анализ запасов, умножив годовой объем продаж определенного товара на его стоимость. Результаты подскажут вам, какие товары являются высокоприоритетными, а какие приносят низкую

прибыль, чтобы вы знали, на чем сосредоточить человеческие и капитальные ресурсы.

Использовать эту формулу для анализа запасов ABC:

(Годовое количество проданных товаров) x (стоимость одного товара) = (Годовая стоимость использования одного продукта)

Можно использовать Microsoft Excel для проведения базового анализа запасов ABC. Перечислить каждый продукт или ресурс в порядке убывания в соответствии с его потребительской ценностью. Рассчитайте общую сумму по каждому товару в общей сумме. Определите значения для категорий A, B и C, затем присвойте название группы каждому элементу. Товары с наибольшей стоимостью затем привлекают самое пристальное внимание менеджера.

Для получения дополнительной информации о преимуществах и наилучших практиках ознакомьтесь с нашим руководством по управлению запасами.

Как ABC-анализ упрощает работу менеджеров по запасам

Менеджеры по запасам всегда ищут способы улучшить цены и качество или добиться большей эффективности. В свете этой цели они могут использовать технику ABC, иногда называемую методом "всегда лучшего контроля". Они могут использовать анализ, чтобы сосредоточить свое время и усилия в первую очередь на товарных запасах класса A и в меньшей степени на продуктах классов B и C. Например, менеджеры по запасам будут использовать ABC-анализ для проверки заказов на покупку товаров с наибольшей стоимостью (товары класса A) в первую очередь, поскольку они приносят наибольший доход. Использование ABC-анализа для инвентаризации помогает лучше контролировать затраты на оборотный капитал. Информация, полученная в результате анализа, сокращает количество устаревших запасов и может повысить коэффициент оборачиваемости запасов, или то, как часто бизнесу приходится заменять товары после продажи через них.

Преимущества ABC-анализа

Применение ABC-анализа к управлению запасами может дать длинный список преимуществ, в том числе:

Повышенная оптимизация запасов: в результате анализа выявляются товары, пользующиеся спросом.

Затем компания может использовать свои ценные складские площади для надлежащего хранения этих товаров и поддерживать более низкий уровень запасов товаров класса B или C.

Улучшенное прогнозирование запасов: Мониторинг и сбор данных о товарах, пользующихся высоким потребительским спросом, могут повысить точность прогнозирования продаж. Менеджеры могут использовать эту информацию для определения уровня запасов и цен, чтобы увеличить общий доход компании.

Повышение цен: Резкий рост продаж определенного товара означает, что спрос растет, и повышение цен может быть разумным, что повышает прибыльность.

Информированные переговоры с поставщиками: Поскольку компании зарабатывают от 70% до 80% своей выручки на товарах класса A, имеет смысл договориться с поставщиками о более выгодных условиях для этих товаров. Если поставщик не согласится снизить затраты, попробуйте договориться об услугах после покупки, снижении первоначального взноса, бесплатной доставке или другой экономии средств.

Стратегическое распределение ресурсов: ABC-анализ - это способ постоянной оценки распределения ресурсов для обеспечения соответствия товаров класса A потребительскому спросу. Когда спрос снизится, переклассифицируйте товар, чтобы лучше использовать персонал, время и пространство для новых продуктов класса A.

Лучшее обслуживание клиентов: Уровень обслуживания зависит от многих факторов, таких как количество проданных товаров, стоимость товара и норма прибыли. Как только вы определите наиболее выгодные товары, предложите для них более высокий уровень обслуживания.

Лучшее управление жизненным циклом продукта: Понимание того, на каком этапе жизненного цикла находится продукт (запуск, рост, зрелость или упадок), имеет решающее значение для прогнозирования спроса и надлежащего уровня запасов.

Контроль над дорогостоящими товарами: Запасы класса A тесно связаны с успехом компании. Уделяйте приоритетное внимание мониторингу спроса и поддержанию нормального уровня запасов, чтобы всегда иметь под рукой достаточное количество ключевых продуктов.

Разумный уровень оборачиваемости запасов: Поддерживайте уровень оборачиваемости запасов на соответствующем уровне с помощью методичного контроля запасов и сбора данных.

Снижение затрат на хранение: Используя правильную пропорцию запасов в соответствии с классами A, B или C, вы можете снизить затраты на хранение, связанные с хранением избыточных запасов.

Упрощенное управление цепочкой поставок: Используйте ABC-анализ данных о запасах, чтобы определить,

пришло ли время консолидировать поставщиков или перейти к единому источнику, чтобы снизить транспортные расходы и упростить операции.

Итак, необходимо разделить весь имеющийся в наличии инвентарь на три группы – А, В и С:

Товары А: Имеют высокую ценность и приносят большую часть прибыли.

Предметы категории В: Продаются часто, но менее ценные / прибыльные, чем предметы категории А.

Товары категории С: остальная часть вашего инвентаря, которая продается не очень много и приносит наименьший доход.

Некоторые небольшие и легкие товары могут продаваться даже достаточно часто, чтобы их можно было хранить на полках над самими упаковочными столами.

Это означает, что упаковщики могут быстро добавлять их в соответствующие заказы, а сборщики могут сосредоточиться на более крупных товарах.

Можно углубить эту концепцию еще на один уровень, также определив, какие продукты чаще всего продаются вместе.

Таким образом, продукты, которые быстрее продаются, хранятся ближе к упаковочному столу, а продукты, которые обычно приобретаются вместе, хранятся близко или рядом друг с другом. Это означает, что вы удваиваете время ходьбы для каждого сборщика.

4) перестраивать

Небольшой заключительный момент в этом разделе управления складом заключается в следующем:

Это может потребовать времени и ресурсов для реализации и может показаться большим количеством хлопот, чем оно того стоит. Но оптимально организованный склад может в целом сэкономить время и значительно снизить затраты на управление всей вашей цепочкой поставок.

В то время как неэффективность может серьезно препятствовать росту. Поэтому регулярно проводите оценку и – при необходимости – перестраивайте или обновляйте.

Например:

Может случиться так, что ваши самые продаваемые товары летом станут самыми продаваемыми зимой, и наоборот. Или вы продаете больше определенных товаров в ключевые даты розничной продажи в течение года. Или вы переключили некоторые товары на престижные цены, которые, возможно, продаются не так часто.

Поэтому имеет смысл переставить эти продукты в соответствии с этим, когда придет время – передвинуть одни ближе к упаковочным столам, а другие дальше.

5) Складское оборудование

Успешная работа склада означает наличие на вашем складе самого лучшего оборудования.

Обязательно подумайте о следующем:

Список складского оборудования

Стеллажи. Наиболее распространенные из них имеют металлические каркасы с деревянными полками, просты в сборке, но прочны. Доступ к обеим сторонам также может быть очень полезен – с одной стороны можно класть, с другой – вынимать.

Бункеры. Каждый контейнер будет маркирован и отнесен к определенному варианту, чтобы его было легко найти на складе.

Собирали тележки. Сборщикам понадобится тележка, на которой они смогут перевозить все собранные товары перед возвращением на упаковочную станцию – особенно для комплектации партии.

Тотализаторы. Обычно это простые пластиковые контейнеры, которые стоят на тележке для комплектации и в которых могут храниться товары только для одного заказа за раз

Упаковочный стол. Прочный, больше обычного офисного стола, с рулонами, чтобы вы могли легко получить доступ к своим упаковочным материалам.

Упаковочные материалы. Ваши транспортные коробки разного размера, скотч и вся защитная внутренняя упаковка – например, пузырчатая пленка, измельченная бумага или воздушные подушки.

Отгрузочный компьютер. Выделенный компьютер (в идеале с сенсорным экраном) исключительно для отправки заказов – печати этикеток, пометки заказов как отправленных, отправки сведений об отслеживании и / или использования программного обеспечения для доставки.

Транспортные весы. Они взвешивают все упакованные грузы и отправляют информацию на ваш транспортный компьютер через прямое подключение.

Опять же, Думо - отличный вариант для весов.

ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ. Инвентарь является бизнес-активом и должен быть защищен от усадки - видеонаблюдение - отличный вариант для предотвращения краж.

Получение новых запасов и управление ими

Акции не появляются просто так из ниоткуда. Таким образом, важнейшей частью управления складом является возможность получать, распаковывать, убирать и регистрировать новые запасы настолько эффективно, насколько это возможно.

Чем быстрее это произойдет, тем скорее эти акции станут доступны для продажи.

Любые ошибки или неэффективность в этом процессе затем будут распространяться каскадом по всей цепочке поставок.

1. Конституция Российской Федерации принята всенародным голосованием 12.12.1993 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Волосников И.К., Зобнин Б.Б. Автоматизированная информационная система технологического процесса на складе магазина // В сборнике: Уральская горная школа - регионам. сборник докладов Международной научно-практической конференции. 2017. С. 616-617.
3. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. Учебное пособие / Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. – М.: Дашков и К, 2018, 348с.
4. Иванова С.П., Тихонов Н.А. Логистика товародвижения в магазинах-складах формата "Кеш энд керри" и их технологические решения // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). 2014. № 11 (90). С. 105-113.
5. Моргуна А.Ф., Технология торговых процессов. Учебное пособие/ М.: Экономика, 2017. – 384 с.
6. Никитина Н. Ю., Шкурко В. Е., Шарова Ю. Е организация торгово-технологических процессов: Учебное пособие/ Министерство образования и науки РФ, 2016. – 112 с.
7. Орлова Н.А., Фролов М.Н. Использование современного вентиляционного оборудования при проектировании систем вентиляции торгового центра типа "Магазин-склад" // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2022. № 3 (40). С. 209-214.
8. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник/О.В. Памбухчиянц – 5-е изд. перераб. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2021, - 266с.
9. Памбухчиянц О.В. Организация торговли .Учебник/О.В. Памбухчиянц – 3-е изд. перераб. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2021, - 294с.
10. Панкратов Ф.Г., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебное пособие/ М.: Маркетинг, 2018. – 220 с.
11. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. Учебное пособие/ М.: Маркетинг, 2018. – 320с.
12. Райкова Е.Ю. Теоретические основы товароведения: и экспертизы: Учебник для бакалавров/Е.Ю. Райкова.- 4-е изд. стер. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2021, - 412с.
13. Скворцова Н.В., Дертунцова Т.Б. Учет фактора риска коммерческой деятельности торгового предприятия в современных экономических условиях / В книге: актуальные проблемы современной науки, техники и образования Тезисы докладов 76-й международной научно-технической конференции. 2018. С. 223.
14. Скуба Р.В. Стратегии сегментирования рынка как инструмент повышения результативности маркетинговой деятельности региональной коммерческой организации // Московский экономический журнал. 2020. № 7. С. 60.
15. Совершенствование торговых сетей типа магазин-склад / Таишева Г.Р., Исмагилова Э.Р., Чагаев Д.А. // American Scientific Journal. 2019. № 26-1 (26). С. 75-77.
16. Сокуренок В., Сысоенко М. Оптимизация процесса комплектации товаров на примере склада интернет-магазина товаров для дома // Логистика. 2022. № 2 (183). С. 28-31.
17. Соломатина О.В. Актуальные вопросы планирования и анализа кадрового менеджмента в деятельности коммерческой организации // Материалы Ивановских чтений. 2020. № 1 (25). С. 29-36.
18. Федоров П.М. Охрана труда: магазин, офис, склад // Трудовое право. 2008. № 7. С. 91-99.
19. Филиппченкова С.И., Балакшина Е.В. Психологические предикторы успешности деятельности руководителя коммерческой организации // Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота: психолого-педагогические науки. 2020. № 4 (54). С. 37-42.

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/diplomnaya-rabota/336938>