Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение высшего

Профессионального образования

Поволжская государственная социально-гуманитарная академия

Кафедра социального менеджмента и управления образованием

**Курсовой проект**

**по дисциплине «Логистика»**

**на тему: «Проектирование логистической системы в ООО «5 морей»**

Выполнил: студентка

52 группы 5 курса

Зюскина Марина

Руководитель: к.п.н.,

доцент

Негрей Е.А.

Самара 2010

Содержание:

1. Описание ситуации………………………………………………………….3

2. Анализ существующей логистической системы…………………………..4

3. Моделирование логистической системы………………………………….16

4. Планирование реализации предложений………………………………….18

5. Результативность проекта…………………………………………………..20

6. Список литературы………………………………………………………….21

**1. Описание ситуации**

ООО «**5 морей**» - это российская компания, созданная в 1997 году в городе Владивостоке. Основная деятельность ООО «**5 морей**» - производство и вывод на российский рынок линии сушеных морепродуктов – сушеных кальмаров.

По итогам 2008 года ООО «**5 морей**» занимает 7% рынка сушеных морепродуктов, это 4 место среди таких компаний как «Золотой терем», «Сибирский берег», «Полинекс». Основной приоритет ООО «**5 морей**» - высокое качество производимого продукта, компания работает в соответствии мировыми стандартами, в 2008 году она стала обладателем международного сертификата контроля качества ISO 9001:2000.

Бренд «**5 морей**», принадлежащий компании, – один из лидеров рынка сушеных морепродуктов.

Одной из основных стратегических задач компании является достижение 20%-ной доли на рынке сушеных морепродуктов в течение 5-ти лет, предлагая высокое качество продукции по цене, ниже, чем у конкурентов.

Для решения поставленной стратегической задачи, необходимо оптимизировать логистическую систему организации.

*Целью логистической системы* *данной организации* является – снижение к 2011 году себестоимости продукции на 10% при сохранении уровня качества продукции.

*Ограничением при проектировании логистической системы* является:

- ограничение Россельхоздзором ввоза морепродуктов из Китая, которое заключается в дополнительной оценке качества товара таможенной службой, длящейся от 3 до 10 дней, вследствие чего возможна задержка груза на таможне РФ.

**2. Анализ существующей логистической системы**

***1. Аудит выпускаемой продукции***

1) Годовой объём продаж продукции составляет 5 тыс. тонн.

2) Происходит сезонное снижение спроса с ноября по февраль на 9%.

3) Сушеные морепродукты фасуются по 10, 40, и 100 грамм. Учитывая специфические особенности сушеных морских продуктов, для упаковки используется ламинат с межслойной печатью на основе лавсана и полиэтиленовой пленки, что обеспечивает механическую прочность упаковки к пропусканию газа и водяного пара.

Вес упаковки:

- для фасовки на 10 грамм продукции – 0,48 грамм;

- для фасовки на 40 грамм продукции – 1,7 грамм;

- для фасовки на 100 грамм продукции – 1,12 грамм.

4) Срок годности сушеных морепродуктов в упаковке: 12 месяцев от даты изготовления; хранить необходимо при температуре от –5°С до +25°С и относительной влажности не более 75%. Специальных условий для перевозки готового упакованного продукта продукта не требуется.

5) Предприятие, оснащенное современным оборудованием, имеющее собственное фасовочное оборудование, складские и офисные помещения; максимальная производственная мощность составляет 6,3 тыс. тонн в год.

6) Графики производства продукции разрабатываются на месячный, квартальный и годовой периоды, корректируются, исходя из сезонности спроса на рынке, т.е. при прогнозировании изменения спроса на определенный период, производственный график пересматривается.

7) Исходный материал – замороженный морепродукт хранится в холодильном складе, расположенном на территории завода, емкость данного склада составляет 300 тонн, грузооборот – 14,5 тонн в сутки. На данном складе всегда имеется гарантированный запас, равный 70 тоннам, на случай задержки поставки из Китая.

8) Для транспортировки готовой продукции используются автомобильные транспортные средства, в частности тентованные грузовики, имеющиеся в собственности «**5 морей**», а также для перевозки на отдаленные расстояния компания пользуется услугами железнодорожного транспорта.

9) Объем продаж по регионам имеет следующую структуру: Центральная Россия – 45%, Поволжье – 22,5%, Уральский регион – 22%, Сибирь – 5%, Юг России – 3,5%, Дальневосточный регион – 2%.

10) Взаимодополняющим продуктом, который часто продается одновременно с сушеными кальмарами, является пиво, рынок которого, по результатам 2007-2008 годов, увеличился на 31%.

11) Других продуктов, выпускаемых фирмой на общей производственной линии, нет.

12) Рентабельность сушеных кальмаров «**5 морей**» составляет 31%.

**Таким образом,** выпускаемые «**5 морей**» сушеные кальмары имеют достаточно высокий спрос на рынке, который в течение года изменяется незначительно. Продукт прост в хранении и перевозке, специальных условий не требует. Используемая упаковка позволяет сохранять качество продукта, а также при транспортировке и хранении готового продукта занимает минимальные объёмы. Исходный продукт находится на территории завода, что позволяет экономить на его доставке до производства. Тем не менее, рентабельность продукта является невысокой.

***2. Аудит существующих производственных мощностей***

1) Завод компании «**5 морей**» находится в городе Владивостоке и имеет производственную площадку с общей площадью зданий и строений около 4500 м2, расположенных на находящихся в собственности компании «**5 морей**» земельных участках общей площадью 1,52 га. Мощность завода составляет 6,3 тыс. тонн в год.

2) Склады готовой продукции находятся на территории завода в городе Владивостоке. Склад готовой продукции имеет емкость, равную 190 тонн, грузооборот его составляет 18 тонн в сутки. Размещение товаров на складах осуществляется в соответствии с алгоритмами, позволяющими наиболее рационально использовать складские площади, кроме того, ведется постоянный мониторинг хранящейся на складах продукции для предотвращения накопления неликвидной продукции.

Распределительные центры у компании отсутствуют.

3) Службы по обработке заказов находятся во многих крупнейших регионах России:

г. Воронеж, ул. Туполева, д. 5а;

г. Воскресенск, Торговая база, д. 3 в;

г. Екатеринбург, ул. Ангарская, д. 75, офис 2;

г. Казань, пос. Левченко, Овощебаза № 2;

Калининградская обл., пос. Большое Исаково, ул. Октябрьская, д. 3;

г. Краснодар, ул. Уральская, д. 71;

г. Красноярск, ул. Телевизорная, д. 6;

г. Нижний Новгород, пр. Ленина, д. 31/2;

г. Новосибирск, ул. Сибиряков - Гвардейцев, д. 54;

г. Пермь, ул. Героев Хасана, д. 110;

г. Самара, проезд Мальцева, д. 22;

г. Смоленск, ул. Октябрьская, д. 46;

г. Сочи, ул. Донская, стр. 7;

г. Уфа, ул. Трамвайная, д. 21.

В данных центрах оказывают помощь в совершении заказов, а также в решении проблем с транспортировкой, распределением продукции. Здесь же заказы обрабатываются и направляются в службу сбыта компании.

Кроме того, заказ продукции можно осуществить по единым электронной почте и телефону, информацию по данным видам источников обрабатывают в офисе, находящемся на территории завода в г. Владивостоке.

4) Компания «**5 морей**» использует автомобильный транспорт – тентованные грузовики, имеющиеся в собственности «**5 морей**», а также железнодорожный транспорт для доставки продукции в отдаленные регионы.

Производственный процесс в компании осуществляют комплексные производственные бригады, выполняющие совокупность технологически разнородных, но взаимосвязанных работ, охватывающих полный цикл производства продукции. Для обеспечения взаимозаменяемости рабочие наряду со своими основными операциями владеют одной или несколькими дополнительно.

Основными видами работ являются: размораживание кальмаров, посол в натуральном растворе, нарезка, термообработка нарезанных кальмаров, охлаждение нарезанных кальмаров, сушка, упаковка.

Управление бригадами осуществляют бригадиры, мастер, начальник производства, которые обеспечивают своевременное доведение производственных заданий до рабочих бригад, соблюдение членами бригады технологического процесса, выполнение производственных заданий, оснащение рабочих мест сырьем, оборудованием, а также предупреждение и ликвидацию простоев, поломок оборудования, исправлению обнаруженных дефектов и недостатков в работе.

Работа менеджеров является достаточно эффективной, так как брак продукции составляет всего 3%, простоев из-за отсутствия сырья, или поломки оборудования не наблюдалось, производственные травмы, и поломки оборудования по вине рабочих не зафиксированы.

**Таким образом,** производственные мощности и склады полностью не загружены, но при этом рассчитаны на повышение объема продаж в ходе достижения компанией стратегической цели – увеличения доли рынка. Производственный персонал имеет достаточно высокий потенциал, так как владеет всеми операциями производственного цикла, легко заменяем, что обеспечивает бесперебойную работу. Склады находятся на территории завода, что позволяет экономить на транспортировке замороженных кальмаров до производственного участка и готовых, упакованных кальмаров до склада готовой продукции.

Тем не менее, между складами и производственным участком отсутствует автоматизированная информационная система, что порождает высокие временные затраты, затраты на документооборот, отвлекает работников от основной деятельности.

***3. Аудит поставщика***

1) Поставщиком замороженных кальмаров ООО «**5 морей**» является компания Dalian Ocean Fishery Group of Corporations (Даляньская фирма океанского рыбного хозяйства — Группа «Ляо Юй»), расположенная в Китае в г. Даляне. Данная организация находится ближе всех к г. Владивостоку из всех производителей рыбной продукции в Китае.

Также возможными поставщиками могут быть:

- ЗАО «Русская рыбная компания», которая находится в г. Владивостоке, ул. Пологая, д. 53;

- Baria - Vungtau Seafood Processing and Import Export Joint Stock Company, находящаяся во Вьетнаме.

Поставщиком упаковки для сушеных кальмаров является ООО «Амур-пластик», 680032, г. Хабаровск, ул. Машинистов, 50. Данная компания является единственной официальным дилером в Дальневосточном регионе одной из крупнейших российских компаний по производству высокотехнологичных пленок и изделий из полимерных материалов - компании «Уралпластик».

Поставщиком соли для производства сушеных кальмаров является ФГУП «Тыретский солерудник», расположенный по адресу: Иркутская область, Заларинский район, п. Тыреть, мкр. Солерудник, 8.

Потенциальным поставщиком может быть ФГУП «Бурлинский солепромысел», расположенный по адресу: Алтайский Край, г. Славгород, п. Бурсоль, ул. Советская, 2.

2) Даляньская фирма океанского рыбного хозяйства, ООО «Амур-пластик», ФГУП «Тыретский солерудник» являются достаточно надежными поставщиками, поскольку продукция доставляется в соответствии с требованиями к качеству, в установленные сроки.

Представленные альтернативные поставщики, по отзывам компаний, с которыми данные фирмы взаимодействуют, также являются надежными партнерами.

3) Даляньская фирма океанского рыбного хозяйства имеет достаточно высокое качество работы, её продукция соответствует необходимым требованиям Роспотребнадзора, при этом стоимость сырья – 59 руб./кг., поставки осуществляются в срок, в течение 10 дней с момента заявки, в необходимых объемах, с соблюдением условий транспортировки замороженных кальмаров (контейнеры с рефрижераторами класса С), перевозка груза всегда сопровождается экспедитором даляньской фирмы. Группа «Ляо Юй» сотрудничает с транспортной компанией «Gold East», которая осуществляет перевозку груза с территории даляньской фирмы океанского рыбного хозяйства на территорию завода «**5 морей**». Также же Группа «Ляо Юй» имеет в штате русскоговорящего работника, который занимается переговорами с ООО «**5 морей**», что облегчает взаимодействие между компаниями.

ЗАО «Русская рыбная компания» гарантирует высокое качество продукции, своевременные поставки, осуществляет страхование груза, предусматривает возможность стратегического партнерства, стоимость сырья – 60,5 руб./кг.

Baria - Vungtau Seafood Processing and Import Export Joint Stock Company делает ставку на дешевизну сырья и своевременную поставку, предоставляя большие скидки, и выполняя все оговоренные условия поставок, стоимость сырья – 56,5 руб./кг.

ООО «Амур-пластик» гарантирует высокое качество товара и при этом предлагает достаточно низкие цены, по сравнению с другими поставщиками аналогичной упаковки. ООО «Амур-пластик» осуществляет поставки в оговоренный срок, в течение двух дней с момента заказа, собственным транспортом.

Продукция «Тыретского солерудника» награждена серебряным и 4 золотыми знаками качества XXI века и является дипломантом программы «100 лучших товаров России». За выходом готовой продукции следят работники хорошо оснащенной химико-технологической лаборатории, что позволяет компании обеспечивать высокое качество соли. Транспортировка продукции осуществляется транспортом клиентов, при этом необходимое количество товара на складе «Тыретского солерудника» гарантировано.

ФГУП «Бурлинский солепромысел» - это одно из старейших предприятий России, зарекомендовавшее себя за многие годы как производитель качественной соли, соблюдающий все государственные стандарты. Транспортировка продукции также осуществляется автотранспортом и за счет клиента.

4) Транспортирование замороженных кальмаров осуществляется железнодорожным транспортом из г. Далянь в г. Владивосток напрямую. Перевозка осуществляется в 4-х контейнерах по 45 тонн, и в одном контейнере вместимостью 30 тонн, стоимость перевозки каждого контейнера составляет 300 тыс. рублей. Компании оплачивают по 50% от стоимости перевозки за каждую тонну (210 тонн сырья – объём транспортировки). Таким образом, за перевозку сырья компания «**5 морей**» платит 750 тыс. рублей.

Данная транспортировка является достаточно эффективной, так как обеспечена сохранность грузов, максимальное соответствие параметрам вместимости и грузоподъемности, экономия затрачиваемых ресурсов.

ЗАО «Русская рыбная компания» транспортировку замороженных кальмаров осуществляет своим автотранспортом еженедельно, стоимость транспортировки для «**5 морей**» может составлять 50 тыс. руб.

Данная транспортировка также является эффективной, так как обеспечивается сохранность сырья, оптимальная загруженность, оперативность. К тому же стоимость данной перевозки гораздо меньше, чем при транспортировке сырья из Китая.

Baria - Vungtau Seafood Processing and Import Export Joint Stock Company осуществляет транспортировку железнодорожным транспортом на условиях 50%-ой оплаты каждой стороной, при этом стоимость перевозки одного контейнера стоит 370 тыс. рублей. Таким образом, к стоимости сырья прибавляется 925 тыс. рублей за транспортировку.

ООО «Амур-пластик» осуществляет транспортировку товара собственным автотранспортом, стоимость перевозки для ООО «**5 морей**» составляет 20 тыс. рублей.

Продукцию «Тыретского солерудника» компания «**5 морей**» транспортирует собственным автотранспортом, полностью за свой счёт. Данная перевозка составляет 40 тыс. рублей.

Транспортировка соли ФГУП «Бурлинский солепромысел» для «**5 морей**» составит 50 тыс. рублей, исходя из дальности расстояния между данными компаниями.

5) Все рассматриваемые компании-поставщики и ООО «**5 морей**» осуществляют и принимают заказы по электронной почте с помощью стандартных бланков, разработанных в программе Word, затем информация обрабатывается и заносится в базы данных компаний.

**Таким образом**, исходя из проведенного анализа, ООО «**5 морей**» целесообразнее сотрудничать с ЗАО «Русская рыбная компания», поставляющим замороженных кальмаров также высокого качества, так как это позволит, несмотря на большую стоимость продукции, чем у даляньской фирмы, сократить издержки на транспортировке порядка 720 тыс. рублей в месяц. К тому же «Русская рыбная компания» будет поставлять продукцию еженедельно, что позволит сократить издержки на складирование замороженных кальмаров в 2 раза. Несмотря на то, что в совокупности стоимость сырья и транспортировки ЗАО «Русская рыбная компания» и Baria - Vungtau Seafood Processing and Import Export Joint Stock Company практически одинакова, вьетнамская фирма не гарантирует необходимое качество сырья, что противоречит политики компании «**5 морей**» в области качества.

Что касается поставщиков упаковки и соли, то партнерство с компаниями «Амур-пластик», «Тыретский солерудник» необходимо продолжить, так как их продукция высокого качества и поставляется на выгодных для ООО «**5 морей**» условиях.

***4. Аудит потребителя***

1) Потребителями ООО «**5 морей**» являются:

- люди, предпочитающие сушеные морепродукты с пивом и слабоалкогольными напитками;

- люди, употребляющие сушеные морепродукты как средство для перекуса;

- туристы из России, отдыхающие на южных курортах страны, предпочитающие данный продукт.

Потребители ООО «**5 морей**» располагаются на территориях Центральной России, Поволжья, Уральского региона, Сибири, Юга России, Дальневосточного региона.

Потенциальными рынком для компании ООО «**5 морей**» могут стать страны СНГ, так как их традиции и предпочтения схожи с российскими.

2) Так как компания производит только сушеные кальмары, то каждый клиент заказывает данный продукт.

3) Количество заказов уменьшается в период с ноября по февраль.

По статистическим данным компаний, реализующих сушеные морепродукты в страны СНГ, сезонность в них незначительна либо полностью отсутствует.

4) Для потребителей сушеные кальмары поставляются в розничные сети, где клиенты могут приобрести данный продукт.

5) Обслуживание клиентов осуществляется посредством горячей линии (телефон указан на упаковке товара). Клиенты могут предъявить свои претензии и высказать предложения, написав письмо в офис компании (адрес указан на упаковке).

В обслуживании клиентов организация использует мерчендайзинг, то есть удобную для клиента расстановку товара на прилавках в торговых точках.

6) Специальное обслуживание по требованиям клиента отсутствует, так как товар является массовым.

7) Объем продаж относительно:

- предпочитающих сушеные кальмары с пивом и слабоалкогольными напитками составляет 4050 тыс. тонн;

- употребляющих сушеные кальмары для того, чтобы перекусить, составляет 650 тыс. тонн;

- туристов из России, отдыхающих на южных курортах страны, предпочитающих данный продукт, составляет 300 тыс. тонн.

Рентабельность продаж относительно:

- предпочитающих сушеные кальмары с пивом и слабоалкогольными напитками составляет 34%;

- употребляющих сушеные кальмары для того, чтобы перекусить, составляет 16%;

- туристов из России, отдыхающих на южных курортах страны, предпочитающих данный продукт, составляет 12%

**Таким образом**, ООО «**5 морей**» удовлетворяет спрос клиентов, расположенных практически на всей территории страны и составляющих различные группы потребителей.

***5. Аудит каналов***

Компания «**5 морей**» доставляет готовую продукцию до конечного потребителя через два вида каналов:

1) продукция распределяется по оптовым базам, количество которых достигает 140 по России, а затем доставляется в розничные магазины (30 тыс. торговых точек), непосредственно работающих с конечным потребителем.

2) В настоящее время ООО «**5 морей**» напрямую работает практически со всеми крупными федеральными и сетями: «Ашан», «Пятёрочка», «Перекресток», «Карусель», «Магнит», «Копейка», «Патэрсон», «Утконос», «Марка», «Квартал», «Седьмой континент», «Spar», «Metro», и другими.

Канал распределения через крупные федеральные торговые сети достаточно надежен, условия продажи согласовываются и являются взаимовыгодными.

С оптовыми базами и торговыми точками подобного согласования интересов нет, как правило, они сами назначают цену и условия продажи. В данном случае цели ООО «**5 морей**» и участников этого каналов распределения различны, так как одни делают ставку на высокое качество продукта и низкую цену, тем самым формируя ценовое конкурентное преимущество, а другие, желая извлечь максимальную прибыль от продажи данного товара, устанавливают максимально возможные цены.

Возможности сократить данный канал нет, так как сотрудничать напрямую с 30 тыс. торговых точек нецелесообразно.

**Таким образом,** каналыраспределения сократить нельзя, несмотря на то, что они добавляют стоимость продукции. Тем не менее, если сотрудничество с федеральными торговыми сетями позволяет достигать поставленные цели, то с оптовыми базами необходимо заключить договор об условиях продажи продукции ООО «**5 морей**», а также добиться соглашения с розничными торговыми точками об установлении ими наценки на товар, удовлетворяющей обе стороны.

***5. Аудит конкурентов***

Конкурентами ООО «**5 морей**» являются: «Золотой терем», «Сибирский берег», «Полинекс».

1) Конкуренты получают оформленные клиентами стандартные бланки заказов посредством электронной почты или принимают заказы по телефону.

2) Принятые заказы обрабатываются в течение суток.

3) Грузовые перевозчики, с которыми сотрудничают конкуренты, работают достаточно слаженно, так как при транспортировке продукта разными видами транспорта время на перемещение груза из одного в другой минимально. Доставка груза осуществляется в запланированные сроки.

4) Все конкуренты выполняют заказы потребителей.

5) Информации об исках из-за потерь и повреждения товаров не имеется.

6) На данный момент компания «**5 морей**» не имеет существенных преимуществ по сравнению с конкурентами, так как представленными фирмами на рынок поставляется также высококачественный продукт, но имеющий сильное конкурентное преимущество – вкусовое разнообразие.

**Таким образом,** для достижения цели организации ООО «**5 морей**» необходимо обеспечить ценовое конкурентное преимущество за счет снижения себестоимости продукции, так как конкуренты также имеют высокое качество работы.

***7. Аудит чувствительности к проблемам окружающей среды***

Полиэтилен от поставляемой исходной продукции компания ООО «**5 морей**» отправляет на переработку компании ООО «Амур-пластик».

**Таким образом,** «**5 морей**», соответствуя требованиям международного стандарта ИСО 9001:2000, утилизирует ненужную продукцию, не загрязняя окружающую среду.

Исходя из проведенных аудитов, можно сделать вывод, что текущее состояние логистической системы организации не требует полного пересмотра, но, тем не менее, некоторые изменения необходимы для достижения цели логистической системы и решения стратегической задачи всей компании.

Так, у существующего поставщика исходной продукции могут возникнуть проблемы с доставкой товара в срок из-за дополнительной оценки груза таможенной службой РФ, вследствие чего возможен простой производства компании «**5 морей**». К тому же, несмотря на невысокую стоимость продукции, транспортировка груза из Китая требует больших затрат, по сравнению со стоимостью транспортировки от ЗАО «Русская рыбная компания» до ООО «**5 морей**».

Отсутствие автоматизированной информационной системы, позволяющей отслеживать движение продукции в компании, порождает высокие временные затраты, затраты на документооборот, отвлекает работников от основной деятельности.

Канал распределения через оптовые базы, розничные торговые точки не позволяет обеспечить ценовой преимущество компании перед конкурентами из-за несогласованных наценок уровней канала, т.е. снижение себестоимости продукции не гарантирует, что в продаже конечному потребителю цены на сушеные кальмары будут ниже.

**3. Моделирование логистической системы**

1. Компании ООО «**5 морей**» необходимо внести изменения в логистику закупок, заключив договор на поставку продукции с ЗАО «Русская рыбная компания», расположенном в г. Владивостоке, как и ООО «**5 морей**», являющимся надёжным поставщиком, предоставляющее продукцию высокого качества. Данное сотрудничество позволит снизить совокупные издержки на исходную продукцию и её транспортировку на 670 тыс. рублей в месяц.

К тому же, так как ЗАО «Русская рыбная компания» будет поставлять продукцию еженедельно, а не раз в 2 недели, как Группа «Ляо Юй» из Китая, то издержки на хранение исходной продукции в холодильных складах будут сокращены в 2 раза.

2. Внести изменения в информационную логистику, внедрив автоматизированную информационную систему программ 1С, позволяющую отслеживать движение продукции в компании. Данная система позволит уменьшить влияние человеческого фактора на осуществление операций по заказу исходной продукции со склада, отгрузки готовой продукции для хранения на склад, в реальном времени контролировать перемещение сырья и готовой продукции, сократить затраты на осуществление документооборота, как следствие, снизить временные затраты на данные операции.

3. Внести изменения в распределительную логистику, заключив договор дилерства с оптовыми базами и розничными торговыми точками о наценке, удовлетворяющей поставщика продукции и посредника, что позволит доводить готовую продукцию до потребителя по запланированной цене, иначе снижение себестоимости продукции будет нецелесообразно.

**4. Планирование реализации предложений**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Предложения | Сроки | Ресурсы | Ответственный  исполнитель |
| 1. | Заключить договор на поставку замороженных кальмаров с ЗАО «Русская рыбная компания» | 11.01.2011 г. – 18.01.2011 г. | - пакет документов, содержащий информацию о компании «**5 морей**», её финансовом положении, перспектиах;  - сотрудник компании, владеющий техниками ведения переговоров. | Начальник отдела снабжения |
| 2. | Внедрить автоматизированную информационную систему программ 1С для взаимодействия складов исходной и готовой продукции и производственной площадки | 11.01.2011 г. – 05.04.2011 г. | - 3 ПК (на склад готовой продукции, на склад исходного сырья, на производственную площадку);  - локальная сеть между данными ПК;  - пакет программ 1С для установки их на ПК;  - 3 считывающих устройства штрихового кодирования;  - работники, владеющие программой 1С и устройством штрих-кодирования. | Начальник технического отдела,  Начальник отдела управления персоналом |
| 3. | Заключить договор дилерства с оптовыми базами и розничными торговыми точками о наценке | 01.02.2011 г. – 02.08.2011 г. | - пакет документов, содержащий информацию о продукции компании, её себестоимости, цене, рекомендуемых условиях продажи для оптовых и розничных торговых точек;  - 3 сотрудника компании, владеющие техниками ведения переговоров;  - денежные средства на командировки сотрудников в регионы страны для проведения переговоров. | Исполнительный директор |

**5. Результативность проекта**

Реализация данного проекта позволит оптимизировать элементы логистической системы, что обеспечит снижение себестоимости продукции ООО «**5 морей**», при сохранении качества товара.

Снижение себестоимости продукции в итоге позволит продавать сушеные кальмары по сниженной цене, что обеспечит для «**5 морей**» ценовое конкурентное преимущество на рынке.

Список литературы:

1. Аникин Б.А. Логистика. Учебник, М.: ИНФРА-М, 2006;

2. http:// www.journal.newsbis.ru;

3. http://www.data.cbonds.info/organisations/5671

4. http://www.sib-info.ru;

5. http://www.konkurent.ru;

6. http://www.amurplastic.kht.ru;

7. http://www.rusfishcom.ru;

8. http://www.fish-seafood.ru;

9. http://www.blgroup.ru;

10. http://www.soft-market.ru.

11. http://www.lobanov-logist.ru.