МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРЕАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Кафедра экономики АПК

Допускается к защите:

Зав. кафедрой, д.э.н., профессор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.М. Гоголев

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2017г.

**ВЫПУСКАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**на тему**: Направления повышения эффективности хозяйственной деятельности в ОАО «Гамбринус» г. Ижевска Удмуртской Республики на основе совершенствования логистических процессов

Направление подготовки «Менеджмент»

Направленность «Менеджмент организации»

Выпускник А. А. Дюжева

Научный руководитель Е.А. Конина

д.э.н., профессор

Рецензент П.В. Антонов

к.э.н., доцент

Ижевск 2017

Содержание

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc475273796)

[1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ 5](#_Toc475273797)

[1.1 Понятие, функции, организации логистической деятельности 5](#_Toc475273798)

[1.2 Организация логистики на предприятии 10](#_Toc475273799)

[1.3 Контроль и управление в логистике 15](#_Toc475273800)

[1.4 Показатели эффективности совершенствования логистических процессов 17](#_Toc475273801)

[2. ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ГАМБРИНУС» 22](#_Toc475273802)

[2.1. Местоположение, правовой статус и виды деятельности 22](#_Toc475273803)

[организации 22](#_Toc475273804)

[2.2 Организационное устройство и структура управления организации 25](#_Toc475273805)

[2.3 Анализ трудовых ресурсов предприятия 27](#_Toc475273806)

[2.4 Показатели финансово-экономической деятельности организации 29](#_Toc475273807)

[2.5 Анализ объемов производства и реализации продукции 34](#_Toc475273808)

[3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАМБРИНУС» 41](#_Toc475273809)

[3.1 Характеристика состояния рынка пивоварения 41](#_Toc475273810)

[3.2 Сбытовая деятельность ОАО «Гамбринус» 45](#_Toc475273811)

[3.3 Состояние и предложения по совершенствованию логистических процессов 46](#_Toc475273812)

[3.3.1 Внедрение технологии O'STREAM, реализующую систему ACCPAC 50](#_Toc475273813)

[3.3.2 Совершенствование производственной логистики: Замена конвейеров 56](#_Toc475273814)

[ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ 61](#_Toc475273815)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 64](#_Toc475273816)

[ПРИЛОЖЕНИЯ 67](#_Toc475273817)

# ВВЕДЕНИЕ

В связи с осуществлением в России экономических реформ в 1990-е годы появилось и стало активно развиваться новое научно-практическое направление – логистика. Причины возрастания интереса к логистике обусловлены потребностями развития экономики и бизнеса. Первоначально усилия фирм были направлены в основном на снижение себестоимости каждой единицы продукции. В настоящее время, когда предложение повсеместно стало превышать спрос, предприниматели начали признавать также важность обеспечения сбыта за счет снижения общих издержек.

Важнейший аспект логистики – возможность влиять на стратегию и тактику работы предприятия и на создание новых конкурентных преимуществ для фирмы на рынке, то есть на ее конечные цели.

Применение логистики ускоряет процесс получения информации, повышает уровень сервиса. Логистика координирует деятельность всего предприятия в целом.

Улучшение работы в сфере распределения товаров не требовало таких больших дополнительных капиталовложений, как, например, освоение выпуска нового товара, и при этом, обеспечивало высокую конкурентоспособность поставщика за счет снижения себестоимости, сокращения времени выполнения заказа, соблюдения согласованного графика поставок. Денежные средства, вложенные в сферу распределения, стали влиять на положение поставщика на рынке гораздо сильнее, чем те же средства, вложенные в сферу производства. В этих условиях высокая конкурентоспособность зависела не от величины капитальных вложений, а от умения правильно организовать логистический процесс.

Деятельность в области логистики многогранна. Она включает управление транспортом, складским хозяйством, кадрами, организацию информационных истоков, коммерческую деятельность и многое другое. Но принципиальная новизна логистического подхода состоит во взаимной увязке, объединении этих областей в единую материалопроводящую систему. Т.е. цель логистического подхода – это сквозное управление материальными потоками. Система взглядов на совершенствование хозяйственной деятельности путем рационализации материальных потоков является концепцией логистики.

В условиях перехода к рыночным отношениям каждый субъект хозяйствования самостоятельно оценивает конкурентную ситуацию и принимает решения. Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе приобретает сегодня тот, кто компетентен в области логистики, владеет ее методами.

В России в настоящее время логистика используется недостаточно эффективно и широко, так как является относительно молодой наукой и сферой бизнеса, только проходящей этап своего становления.

Объектом исследования является ОАО «Гамбринус». Предмет исследования – совершенствование логистических процессов.

Целью данной дипломной работы - усовершенствовать логистические процессыОАО «Гамбринус», а также произвести экономическое обоснование предлагаемых изменений.

Основные задачи проекта: провести анализ существующего положения в пивоваренной отрасли, выявить положительные и отрицательные стороны.

При разработке данного дипломного проекта применяются следующие методы исследования: статистических данных, экономико-математический метод, а так же сравнительный анализ.

Данная тема является наиболее актуальной для пивоваренного завода «Гамбринус», так как на сегодняшний день введутся жесткие методы государственного регулирования пива. Данные методы повлекли за собой снижение объема производства во всей пивоваренной промышленности России.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

## 1.1 Понятие, функции, организации логистической деятельности

Исторически логистика развивалась как военная дисциплина. Здесь термин известен с IX в. н. э. (Византия), обозначает в основном четкую, слаженную работу тыла по обеспечению войск всем необходимым, т.е. работу, которая является значимым составляющем боевого успеха. Начало широкого использования логистики в экономике приходится на 60 – 70-е гг. XX века и связано с достижениями в области коммуникационных технологий. Существует много определений логистики, но самым распространенным является: логистика – процесс управления движением и хранением сырья и готовой продукции в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщикам до момента получения денег от потребителей. Логистика рассматривает общий материальный поток.[8]

В настоящее время логистика рассматривается как направление хозяйственной деятельности, заключающееся в управлении материалопотоками в сферах производства и обращения, а также как междисциплинарное научное направление, непосредственно связанное с поиском новых возможностей повышения эффективности материальных потоков.

Чаще всего в зарубежной литературе понятие логистики трактуется как процесс управления движением и хранением сырья, частей, компонентов и готовой продукции в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщикам до момента получения денег за доставку готовой продукции потребителю (принцип уплаты –получения денег).

Главная цель логистики определяется как нужная продукция в нужном месте в нужное время при нужных затратах и в нужном состоянии.

Логистика, прежде всего, включает организацию и осуществление товаропередвижения в сфере обращения. К логистической деятельности правомерно относить следующие функции: формирование хозяйственных связей; определение потребности в перевозках продукции, их объемах и направлениях, последовательности и звенности передвижения продукции через места складирования; координацию оперативного управления поставками и перевозками; формирование и регулирование запасов продукции; развитие, размещение и организацию складского хозяйства; выполнение операций, непосредственно предшествующих и завершающих перевозку продукции.

Указанным функциям присущи следующие особенности:

- во-первых, они представляют собой комплекс взаимосвязанных функций по формированию, организации, регулированию и реализации материалопотока в процессе товарообращения.

- во-вторых, носителями таких функций являются в той или иной мере все субъекты, участвующие в этом процессе: - снабженческо-сбытовые и транспортные службы предприятий, объединений, хозяйственных ассоциаций, концернов и межрегиональные и региональные коммерческо-посреднические и торговые организации и предприятия. Причем координирующую роль в организации товародвижения могут осуществлять государственные структуры, управляющие транспортом, торговлей, материальными и энергетическими ресурсами.

- в-третьих, критерием эффективной реализации данных функций является минимум удельных совокупных затрат на перемещение продукции, поскольку каждому из элементов этих затрат принадлежит значительный удельный вес в их общей сумме.[18]

 Требования логистики к наблюдению и оценке материалопотока, его организации и регулированию с момента изготовления продукции до ее производственного потребления способствуют развитию связей между поставщиками и получателями продукции. Организуя и анализируя материалопоток на всем его протяжении, они озабочены улучшением комплекса показателей на всем его протяжении, учитывают их не только на своем входе или выходе материалопотока, но и показатели соответственно на выходе и входе у партнера.

Кроме того, следуя логистическим подходам и развивая горизонтальные хозяйственные связи, предприятия конкурируют друг с другом в процессе обслуживания заказчиков, в повышении качества поставки продукции и т.д. Методы логистики выступают надежным инструментом для повышения конкурентоспособности на товарных рынках.

Существенное значение приобретает при этом выбор оптимального варианта расходов на логистические операции. Первостепенная роль принадлежит в логистике оптимизационным решениям, например, по нормированию поставки продукции, формированию хозяйственных связей.

Многообразие логистических операций и услуг позволяет значительно расширить возможности коммерческо-посреднических организаций по обслуживанию предприятий-поставщиков и потребителей продукции.[25]

Значение логистических функций возросло в связи с развитием оптовой торговли средствами производства и появлением разветвленной сети посреднических организаций, когда стало особенно актуальным обслуживание потребителей в комплексе, с предоставлением им услуг производственного, транспортно-экспедиционного, информационного характера. Эффективное выполнение посредническими организациями своих функций по обслуживанию потребителей, в том числе транспортно-экспедиционного характера, требует более тесного взаимодействия их с транспортными предприятиями. И те и другие заинтересованы теперь в повышении качества оказываемых услуг, в обеспечении потребителей продукцией по их заказам не только в необходимом ассортименте, но и в требуемые сроки и в доставке ее экономичными видами транспорта.[18]

Субъектами управления в логистике могут выступать взаимодействующие службы и организации: органы государственного управления, осуществляющие финансово-экономическое регулирование, методическое обеспечение и индикативное управление и коммерческие службы – носители экономических интересов и пользователи методических рекомендаций в области логистической деятельности. Объектами управления являются: процесс перевозки продукции (постольку, поскольку службы материально-технического обеспечения и сбыта определяют объемы, направления перевозки, ее сроки и виды транспорта, осуществляющего перевозку); процесс передвижения продукции через места складирования (определение последовательности и звенности этого процесса, функций его отдельных звеньев, обеспечения их координации); складские операции, связанные с перевозкой продукции.

 Основные функции логистики:

-организация внутренних товарных потоков (складской логистики): обработки грузов, складирования, управления запасами, снабжения подразделений материалами, упаковочных работ, экспедирования;

-организации внешних товарных потоков: закупки и доставки товаров и материалов, поставки товаров заказчикам, транспортных операций.

-планирование и бюджетирование логистических операций, учет и анализ поступления и исполнения заказов, расчеты для стратегического планирования (выбор поставщиков, пунктов перевалок, мест для складов, способов перевозок) и т.д.

-прогнозирование ситуации на рынках, организация обработки заказов, организация закупок или производства, учета запросов потребителей, организация предпродажного, гарантийного и послепродажного сервиса и т.д.

-анализ стоимости операций, управления запасами, транспортных тарифов, запросов клиентуры и пр.

-координация продаж, финансовые вопросы логистики в рамках предприятия и т.д.

-интеграция планирования логистических операций с планированием деятельности предприятия.

-интеграция операций по логистике с другими операциями, осуществляемыми предприятием.

-разработка стратегии для отдела логистики и разработка заданий для персонала отдела логистики.

-интеграция информационных технологий, используемых в области логистики, с информационными технологиями всего предприятия.

-интеграция информационных технологий с предприятиями-партнepaми.

-анализ производительности труда в области логистики и качественных показателей исполнения логистических операций.[12]

Внедрение логистического управления позволит также снизить уровень запасов продукции в снабжении, производстве и сбыте, ускорить оборачиваемость вложенного капитала, снизить себестоимость производства, обеспечить удовлетворение потребностей потребителей. В центре внимания системы логистического управления должен находиться процесс выполнения заказов потребителей. Наблюдается тенденция повышения уровня требований, предъявляемых потребителями к качеству обслуживания. С развитием рыночных отношений потребители получают все больше возможностей для сравнения и выбора лучшего обслуживания.

Качество логистического обслуживания - это удовлетворение потребностей потребителей, выраженное в надлежащем выполнении заказов, отсутствии ошибок, эффективном предоставлении услуг и постоянном стремлении к повышению уровня обслуживания, соответствии уровня обслуживания стандартам потребителя, условиям договора или обычно предъявляемым требованиям к качеству обслуживания.

Система управления логистических обслуживаний основана на следующих основных принципах:

* ориентация на потребителя;
* ориентация на предотвращение ошибок и сбоев;
* ориентация на постоянное совершенствование.[19]

## 1.2 Организациялогистики на предприятии

Отсутствие структур логистики на предприятиях Рос­сии — скорее результат исторически сложившихся систем управления и неспособности представить службу логисти­ки, чем выраженное нежелание. [5]

В теории и практике организации службы логистики на предприятиях существует так называемая классическая трех­уровневая организационная структура службы логистики (рисунок 1).



Рисунок 1 – **Классическая структура трехуровневой организации службы логистики на предприятии.**

Основными функциями первого уровня — общего управления (общего планиро­вания) являются:

* проверка всей организации логистики на предприятии и, при необ­ходимости, осуществление корректировки разработанных ранее планов по различ­ным направлениям логистической деятельности;
* разработка стратегии организа­ции - долгосрочного плана развития службы логистики в соответствии с возможной диверсификацией предприятия - процесса создания принципиально новых сфер и направлений производственно-хозяйственной деятельности предприятия в неста­бильной и гетерогенной внешней среде (сегментированный и пресыщенный рынок);
* оценка деятельности отдельных подсистем логистики и системы в целом; координа­ция тактической деятельности отделов (групп) службы логистики в отношении стра­тегических целей предприятия;
* осуществление при необходимости определенных из­менений в процедурах и операциях, выполняемых службой логистики; установление норм затрат на выполняемые логистические процедуры и операции, а также стандар­ты сервисного обслуживания.

Исходной информацией этого уровня управления являются показатели производ­ственно-хозяйственной деятельности предприятия в широком масштабе, общие про­блемы подсистем логистики и внешние факторы, влияющие на систему в целом, напри­мер, возрастание или снижение конкуренции на рынке, а также другие изменяющиеся условия рынка. Поступающая информация используется для исследования, анализа, оценки деятельности службы логистики и принятия различного рода решений, касаю­щихся корректировки действий в отдельных подсистемах и системы в целом.

Функции второго уровня — программного управления (управления по программе) включают в свой состав практически все функции подсистем логистики:

1. получение и обработка заказов;
2. организация закупок материально-технических ресурсов;
3. организация транспортного хозяйства, организация складской и сбытовой деятельности.

Кроме того, в функции данного уровня управления входит: реализация политики и стратегии ведения производственно-хозяйственной деятельности предприятия па уровне подсистем логистики имеющимися средствами; координация всех подсистем логистики для достижения поставленных целей на предприятии; устранение возможных несоответствий между различными компонентами как внутри подсистем, так и между ними; регулярное подведение итогов производственно-хозяйственной деятельности и отчет перед руководством о деятельности отделов (групп) службы логистики.

Данный уровень управления состоит из руководителей-менеджеров, но направлениям логистической деятельности (материально-техническое снабжение, складское и транспортное хозяйство, распределение материальных ресурсов по производственным подразделениям предприятия, сбытовая деятельность). Кроме того, данный уровень управления имеет в наличии персонал, обеспечивающий логистическую деятельность, — инженеров, контролеров и аналитиков, которые планируют логистическую деятельность, проверяют возникшие изменения в системе и отдельных ее подсистемах, разрабатывают направления и решения по восстановлению планируемого процесса, а также решают вопросы сервисного обслуживания, окупаемости логистических затрат, локальной и общей тактики поведения на рынке (по каждой подсистеме логистики), эффективной реализации общей стратегии предприятия.

В функции третьего уровня — оперативное управление (оперативные компоненты), представляющее собой простые составляющие деятельности отдельных подсистем. В оперативное управление входит:

* управление операциями и процедурами движения материально-техническими ресурсов;
* работа с поставками продукции, по которым нарушается график ее движения; подготовка и предоставление на уровень программного управления информации о зафиксированных нарушениях деятельности в подсистемах;
* оперативное управление подсистемами в режиме времени и затрат, установленных управлением программного уровня; отчет перед уровнем программного управления о результатах деятельности подсистем в соответствии с запланированным временем и затратами.

Управление на данном уровне является в принципе «рутинным» процессом и включает в себя функциональные обязанности сотрудников отделов (групп) службы логистики, а также специальные функциональные контрольные операции и административную деятельность, что не требует особой ответственности, так как практически каждая возникающая в подсистемах проблема имеет определенный, регламентируемый и утвержденный метод решения.[22]

Реализация функции управления материальными потоками в исторически сложившихся структурах управле­ния показана на рисунок 2.



Рисунок 2 – **Традиционная система управления материальными потоками на предприятиях**

Принципиальный недостаток данной структуры заключается в том, что перечисленные на рисунке группы логистических операций соединены в материалопроводящую функцию по классическому, но не по системному методу. Проанализируем данный рисунок в разрезе четырех свойств систем (элементы, связи, организация, интегративные свойства).

Элементы (операции) есть, однако состав их складывается случайно, т. е. не исключено, что при проектировании сквозного логистического процесса какие-то операции придется добавить, а какие-то исключить. Связи между операциями четко не определены и устанавливаются зачастую по случайному закону. Организация этих операций в единую функцию специ­ально не осуществляется, нет и носителя этой функции на предприятии.

Интегративные свойства так взаимосвязанной и так организованной совокупности операций в результате не обеспечивают возможности оптимизации управления материальными потоками на предприятии. На практике это означает, что логистическая функция "растаскивается" по различным службам.

Например, одноподразделение производственного предприятия занимается закупками материалов, другое — содержанием запасов, третье — сбытом готовой продукции. При этом цели этих подразделений зачастую могут не совпадать с целями рациональной организации совокупного материального потока, проходящего через предприятие. Логистический подход предусматривает управление всеми операциями как единой деятельностью.

Для этого на предприятии необходимо выделить специальную логистическую службу, которая будет управлять материальным потоком, начиная от формирования договорных отношений с поставщиком и кончая доставкой покупателю готовой продукции.

Возможная структура органа управления сквозным материальным потоком на предприятии представлена на рисунок 3.



Рисунок 3 – **Структура и функции органа управления сквозным материальным потоком на предприятии**

Предлагаемая структура позволяет выделить на предприятии единую функцию управления сквозным материальным потоком.[29]

## 1.3Контроль и управлениев логистике

*Контроль эффективности логистических операций:*

* оценка и анализ издержек, связанных с исполнением логистических операций;
* оценка и анализ производительности операций: количество грузов, полученных и отправленных в смену, затраты рабочего времени на выполнение операций и т.п.

*Контроль качества сервиса потребителей:*

* оценка точности и аккуратности в выполнении заказов;
* оценка соответствия уровня исполнения операций по логистике ожиданиям потребителей;
* оценка характера и типичности ошибок в работе;
* оценка оперативности, срочности исполнения заказов и т.д.

*Контроль процесса управления логистическими операциями:*

* оценка четкости и продуктивности организации ежедневной работы;
* оценка способностей персонала по выявлению проблем и их решению;
* оценка способностей персонала понимать потребности заказчиков и удовлетворять их.

*Использование современных компьютерных технологий****:***

* привлечение авторитетных специализированных фирм для поставки программного обеспечения и оборудования;
* организация постановки задач системным аналитикам и программистам для адаптации и развития приобретенных программ;
* организации обучения персонала работе с программным обеспечением;
* обеспечение работы системы с удаленными партнерами;
* координация развития фирмы и развития программного обеспечения;
* обеспечение целостности баз данных;
* обеспечение архивации и сохранности информации, содержащейся в компьютерах в случае сбоев по техническим причинам;
* обеспечение защиты информации от несанкционированного доступа;
* организация обновления оборудования по мере необходимости.

*Оптимизация подготовки и расстановки кадров:*

* постановка задач для компьютеризации подготовки документации для оформления, перемещения и увольнения, учета, статистики, отчетности и анализа информации;
* разработка методик собеседований при отборе кандидатов на работу или повышение;
* разработка положений о службах, выполняющих соответствующие работы;
* разработка должностных инструкций для исполнителей;
* разработка и внедрение методов контроля качества исполнения должностных обязанностей.[32]

## 1.4Показатели эффективности совершенствования логистических процессов

Логистическое управление в значительной степени воздействует на состояние финансово-экономического и правового обеспечения в рыночных условиях многообразных хозяйственных связей. Это, прежде всего, относится к рынку транспортных услуг, организации и функционированию складского хозяйства, к развитию транспортных служб в посреднических организациях и на предприятиях.[29]

Эффективность логистических процессов характеризуется набором показателей работы данной системы при заданном уровне логистических издержек. Любая организация бизнеса, внедряя логистику, прежде всего, стремится оценить ее фактическую или потенциальную эффективность. Под ключевыми показателями результативности логистической деятельности, понимается необходимый и достаточный ряд сравнительно легко применимых показателей результативности (производительности), позволяющих связать выполнение логистического плана с основными функциями и результатами управления товарным потоком (маркетингом/продажами, производством и логистикой) и таким образом определить потребность в корректирующих действиях.

За время развития логистики в промышленно развитых странах сформировалась система показателей, в общем плане оценивающих ее эффективность и результативность, к которым обычно относятся:

· общие логистические издержки;

· качество логистического сервиса;

· продолжительность логистических циклов;

· производительность;

· возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру.

Эти показатели являются ключевыми или комплексными показателями эффективности Логистической системы. Они лежат в основе отчетных форм компаний и систем показателей логистических планов разных уровней. В составе общих логистических издержек можно выделить следующие основные группы затрат:

·затраты на выполнение логистических операций/функций (операционные, эксплуатационные логистические издержки);

· ущербы от логистических рисков;

· затраты на логистическое администрирование.

Большинство отчетных форм о выполнении логистического плана содержат показатели логистических издержек, сгруппированные по функциональным областям логистики, например, издержки в материальном менеджменте, издержки на операции физического распределения и т.п., и внутри этих областей по логистическим функциям. Общепринятыми в западном бизнесе являются выделение и учет затрат на транспортировку, складирование, грузопереработку, управление запасами, управление заказами, информационно-компьютерную поддержку и т.п. Часто для решения задач оптимизации структуры или управления в логистической системе в составе общих логистических издержек учитываются потери прибыли от замораживания (иммобилизации) продукции в запасах, а также ущерб от логистических рисков или низкого качества логистического сервиса. Этот ущерб обычно оценивается как возможное уменьшение объема продаж, сокращение доли рынка, потеря прибыли и т.п.[38]

Анализ структуры логистических издержек в различных отраслях промышленности экономически развитых стран показывает, что наибольшую долю в них занимают затраты на управление запасами (20—40%), транспортные расходы (15—35%), расходы на административно-управленческие функции (9—14%). За последнее десятилетие заметен рост логистических издержек многих западных компаний на такие логистические функции, как транспортировка, обработка заказов, информационно-компьютерная поддержка, а также на логистическое администрирование.

Несмотря на важность логистического сервиса для реализации корпоративных стратегий, до сих пор отсутствуют эффективные способы оценки его качества, что объясняется рядом особенностей характеристик сервиса в сравнении с характеристиками продуктов. Такими особенностями являются:

1.Неосязаемость сервиса. Поставщикам сервиса сложно объяснить и дать спецификации видам сервиса, покупателям также трудно их оценить.

2.Покупатель зачастую принимает непосредственное участие в производстве услуг.

3.Услуги потребляются в тот момент, когда они производятся, т.е. услуги не складируются и не транспортируются.

4.Покупатель никогда не становится собственником, приобретая услуги.

5.Сервис — деятельность, и поэтому он не может быть тестирован прежде, чем покупатель его купит.

Указанные характеристики и особенности услуг играют важную роль в логистическом процессе. Очень важно учитывать тот факт, что качество сервиса в логистике проявляется в тот момент, когда встречаются поставщик сервиса и покупатель. Измерение качества сервиса при анализе и проектировании логистической системы должно основываться на критериях, используемых покупателями логистических услуг для этих целей. Когда покупатель оценивает качество логистического сервиса, он сравнивает некоторые фактические значения "параметров измерения" качества с ожидаемыми им величинами этих параметров, и если эти ожидания совпадают, то качество признается удовлетворительным.[19]

Комплексный показатель — производительность (результативность)— определяется объемами логистической работы (услуг), выполненными техническими средствами, технологическим оборудованием или персоналом, задействованными в логистических процессах, в единицу времени, или удельными расходами ресурсов в логистических процессах.

В большинстве зарубежных фирм, имеющих логистические службы, составляются специальные отчеты о логистической производительности/ продуктивности, в которых отражается достаточно большое число показателей, например:

· число обработанных заказов в единицу времени;

· грузовые отправки на единицу складских мощностей и грузовместимости транспортных средств;

· отношение типа "вход-выход" для отражения динамики выпуска продукции и документооборота;

· отношение операционных логистических издержек на единицу инвестированного капитала;

· отношение логистических издержек на единицу производимой продукции;

· логистические издержки в дистрибьюции на единицу объема продаж и т.п.

В качестве показателей эффективности использования транспортных средств может, например, служить коэффициент использования грузоподъемности (грузовместимости) транспортного средства, объем перевозок или грузооборот подвижного состава транспорта в час (смену, сутки), грузооборот, приходящийся на 1 тонну грузоподъемности транспортного средства и т.п. Для оценки эффективности использования складского подъемно-транспортного оборудования может применяться показатель объема грузопереработки в единицу времени.

Комплексный показатель — возврат на инвестиции в логистическую инфраструктуру — характеризует эффективность капиталовложений в подразделения инфраструктуры логистической системы, к которым в настоящее время относят:

· складское хозяйство (склады разного вида и назначения, грузовые терминалы и терминальные комплексы);

· транспортные подразделения различных видов транспорта;

· транспортные коммуникации (автомобильные и железные дороги, железнодорожные подъездные пути и т.п.);

· ремонтные и вспомогательные подразделения, обслуживающие транспортно-складское хозяйство;

· телекоммуникационная система;

· информационно-компьютерная система (комплекс технических средств и оргтехника).[5]

# 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ГАМБРИНУС»

## 2.1. Местоположение, правовой статус и виды деятельности

## организации

ОАО «Гамбринус»был основан 25 декабря 1972 года, как Ижевский пивоваренный завод - предприятие по производству пива и безалкогольных напитков с производственной мощностью 1,8 млн. дал в год (1дал = 1литр). Однако после того как с 1993 года на заводе был прекращен выпуск безалкогольной продукции, предприятие специализируется на производстве пива. С момента основания предприятие было обеспеченно всей необходимой инфраструктурой: автомобильной дорогой, железнодорожным подъездным путем, линией электропередачи, системами водоснабжения.

После распада СССР и советской экономической системы, в соответствии с новыми экономико-правовыми условиями в стране, предприятие в декабре 1992 года было преобразовано в Акционерное общество открытого типа «Гамбринус». Акции общества были распределены между трудовым коллективом завода и государством (51% и 49% соответственно).

ОАО «Гамбринус»действует на основании Устава, утвержденного Учредительным собранием Открытого акционерного общества «Гамбринус» (Протокол № 1 от 26 июня 2006 г.). Согласно Устава учредителями предприятия являются юридические лица, внесшие свою долю Уставного капитала. Количество акционеров,зарегистрированных в реестре: 5.

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов, и составляет 100 000 (Сто тысяч) рублей. При учреждении Общества все его акции размещаются среди учредителей, которые оплачивают их по номинальной стоимости. На общем собрании участниковкаждый участник имеет право на число голосов пропорционально его доле в уставном капитале. Порядок распределения чистой прибыли между акционерами определяется Общим собранием акционеров. Общество является юридическим лицом и имеет в собственности имущество, учитываемое на самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные операции, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество обязано соблюдать законодательство страны нахождения, правильно и своевременно производить обязательные платежи в бюджет и социальные фонды, соблюдать правила ведения бухгалтерского учета, порядок и сроки предоставления государственной статистической отчетности.

Полное фирменное наименование Общества:Открытое акционерное общество «Гамбринус». МестонахожденияОбщества:РоссийскаяФедерация,Удмуртская Республика,426053, город Ижевск, ул. Салютовская, 77.

Это крупнейший в Удмуртии пивоваренный завод. Целью деятельности Общества является извлечение прибыли.

ОАО «Гамбринус» осуществляет следующие виды деятельности:

- производством пива (код по ОКВЭД 15.96),

- производством пластмассовых изделий для упаковывания товаров, в частности полиэтилентерефталатная бутылка для упаковки пива(код по ОКВЭД 25.22),

- оптовой и розничной торговлей (коды по ОКВЭД 52.1, 52.2),

- предоставление различных видов услуг (код по ОКВЭД 74) и т.д.

Завод ОАО «Гамбринус» состоит из варочного цеха, двух производственных корпусов, одного административного, подъездных путей и занимает территорию около 4 гектаров.

В настоящее время ОАО «Гамбринус» – стабильно развивающееся предприятие, обеспеченное всей необходимой инфраструктурой. На заводе установлена информационная локальная вычислительная сеть, системы автоматизированной обработки информации и контроля качества.

В 2015 году предприятие произвело более 1,3 млн декалитров пива при производственной мощности 2 млн декалитров в год. Темп роста объёмов производства к уровню 2014 года составил 112,4%. По итогам 2015 года предприятие перечислило в бюджеты всех уровней налогов на сумму более 288 млн. рублей, в том числе в региональный бюджет в качестве акциза на сумму более 176 млн. рублей.

С целью поддержания устойчивого качества продукта, на заводе происходит поэтапная модернизация технологического оборудования, автоматизация производственных процессов с участием зарубежных партнеров — чешской фирмы «OMNIPOL», с которой пивоваров связывают длительные дружеские отношения. В то же время, пивовары сохраняют классическую традиционную технологию приготовления пива, качество и натуральность продукта — основная черта продукции марки «Гамбринус».

Бутылочное пиво перед разливом фильтруется, отделяются дрожжевые клетки, белковые вещества, хмелевые споры. Пиво приобретает прозрачность и блеск. Бестарное пиво выпускается фильтрованным и нефильтрованным. Для здоровья полезнее нефильтрованное пиво, так как остающиеся хмелевые дрожжи содержат гормональные вещества, витамины и положительно влияют на обмен веществ. Такое пиво, как и пивные дрожжи, сами по себе могут применяться для лечения при нарушении обмена веществ. Однако многие потребители не знают этих особенностей, считая нефильтрованное пиво не качественным.

Завод выпускает пиво разливное и в таре – в стеклотаре 0,5 л, в пластмассовой (ПЭТ) 1,5 л, разливное в КЕГах (по 25 л., 50 л.) и бестарное.

## 2.2 Организационное устройство и структура управления организации

Эффективность работы предприятия, его экономические показатели напрямую зависят от успешного взаимодействия подразделений, организации управления и его качества.

Система управления на ОАО «Гамбринус» характеризуется содержанием деятельности и формой, в рамках которой эта деятельность осуществляется. Если содержание системы управления проявляется в ее функциях, то форма – в ее организационной структуре. Организационная структура предприятия представляет собой состав подразделений аппарата управления, отношения и связи между ними в ходе выполнения процесса управления. Кроме высшего уровня, каждый сотрудник работает под управление одного вышестоящего. А за исключением низшего уровня, каждый сотрудник контролирует работу служащих на следующем, более низком уровне. Организацию такого типа называют линейной. Организационная структура ОАО «Гамбринус» показана на рис. 1. (Приложение 1)

Исполнительный орган, в ОАО «Гамбринус» - единоличный, в лицедиректора. Директор организует работу организации и несет полную ответственность за ее состояние и деятельность. Все существующие службы и подразделения в организации отчитываются перед директором. Структура управления организации представлена на рис. 2. (Приложение2)

Общее собрание участников является высшим органом управления. Общее собрание назначает директора и принимает другие важнейшие для предприятия решения. Оперативное руководство осуществляетдиректор на основании принятых решений, приказов в совете директоров.Директор представляет интересы предприятия во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом завода, заключает договоры, издает приказы, в соответствии с трудовым законодательством принимает и увольняет работников, принимает меры поощрения и налагает взыскания на работников завода, открывает счета в банках,распоряжается ресурсами организации и принимает решения по их использованию.

Лаборатория – осуществляет контроль за качеством поставляемого сырья и вспомогательных материалов, контроль за качеством выпускаемой продукции, своевременной поставкой тары и ее качеством в соответствии с требованиями.

Отдел кадров – отвечает за приём и выбытие работников, осуществляет контроль за дисциплиной труда.

Финансово-экономический отдел возглавляет заместитель директора по экономике - главный бухгалтер. Отдел состоит из двух подразделений: экономическая служба и бухгалтерия.

Главный инженер – несёт ответственность за организацию труда, организацию производства пива, контроль за соблюдением технологии изготовления, контроль за работой оборудования, над соблюдением техники безопасности, контроль над установлением обоснованных норм времени на производство продукции и сдельных расценок.

Главный технолог – непосредственно подчиняется главному инженеру и следит за технологиейпроизводства сусла в варочном цехе и в дальнейшем - за всем процессом производства пива.

Главный механик и главный энергетик также подчиняются непосредственно главному инженеру и несут ответственность за остальные цеха и хозяйства, показанные в схеме.

Отдел сбыта – подчиняется директору предприятия, контролирует сбыт готовой продукции своевременно и в необходимых количествах.

Отдел снабжения – снабжает по мере необходимости по заявкам главного технолога сырьем, вспомогательными материалами, необходимой техникой.

 В силосном отделении хранится необходимый запас сырья для производства пива. В тарном цехе происходит прием, хранение, отправление тары, оборотная тара.

Экспедиция – производит отгрузку и реализацию пива покупателю.

## 2.3 Анализ трудовых ресурсов предприятия

От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем производства, качества выполненных работ и своевременность выполнение всех работ, степень использования оборудования, а далее получение прибыли и ряд экономических показателей.

В таблице 1 приведен анализ численности 2011-2015 гг.

Таблица 1 - Анализ численности работников и фонд оплаты труда

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **2015 к 2011** |
| Среднесписочная численность всего персонала, чел | 175 | 181 | 197 | 234 | 302 | 72,57 |
| В том числе занятов розничной торговле, чел | 8 | 9 | 9 | 20 | 52 | 573,1 |
| Фонд заработной платы – всего, тыс. руб. | 27452 | 28957 | 34 569 | 48 797 | 67 861 | 147,2 |
| Среднемесячная заработная плата, тыс. руб. | 13072 | 13,331 | 14,623 | 17,378 | 18,725 | 43,2 |

По таблице 1 следует, что в 2015 годупроизошлоувеличение количество персонала на 127 человек, по сравнению с 2011 годом. Увеличение персонала повлекло за собой и увеличение фонда заработной платы, который в 2015году составлял 67861 тыс. руб. (по отношению к 2011году прирост составил 40409 тыс. руб.). Прирост среднесписочной численности всего персонала связан с увеличением количества розничных точек, расширением отдела по обслуживаниюразливных установок и расширением транспортного цеха. Необходимо отметить рост средней заработной платы с 130720 до 17,378.Помимо роста численности персонала, рост зарплаты обусловленподнятием тарифов и окладов, ростом сдельной оплаты труда рабочих, связанной с ростом объемов производства и премий.

В таблице 2 рассмотрен анализ структуры персонала по категориям.

**Таблица 2** - Анализ структуры персонала по категориям

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Категория/год** | **2011 год** | **2012 год** | **2013 год** | **2014 год** | **2015 год** | **Уд. вес, %** |
| Руководители | 71 | 71 | 72 | 63 | 77 | 25,5 |
| Рабочие | 104 | 110 | 125 | 171 | 225 | 74,4 |
| Всего | 175 | 181 | 197 | 234 | 302 | 100 |
| Текучесть кадров | 22,4 | 23,1 | 23,4 | 24,7 | 32,5 |  |

По таблице 2 можно сказать, что большую часть сотрудников предприятия составляют рабочие. На конец 2015 года их количество составляет 225 человек, это 74,4% от общей численности персонала. Количество руководителей увеличилось на 14 человек, в связи с перегруппировкой кадров и формирования новых подразделений. Число руководителей на конец 2015 года составляет 26% от общего количества сотрудников предприятия.

В таблице 3 представлен анализ персонала предприятия по возрастному признаку за 2011-2015 гг.

**Таблица 3** - Анализ структуры персонала по возрастному признаку

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Категория/ год** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014г.** | **2015 г.** | **2015 к 2011** |
| До 30 лет | 34 | 33 | 38 | 54 | 88 | 159 |
| От 31 до 45 лет | 72 | 78 | 78 | 87 | 103 | 36 |
| От 46 до 55 лет | 58 | 59 | 61 | 67 | 85 | 39 |
| От 56 и выше | 11 | 11 | 20 | 26 | 26 | 5 |
| Всего: | 175 | 181 | 197 | 234 | 302 |  |

По таблице 3 можно сказать, что в организации ОАО «Гамбринус» большая часть сотрудников находятся в возрастных рамках от 31 до 45 лет, на конец 2015 года их количество составило 103, это 34,2%. Следует обратить внимание на количество сотрудников, возраст которых не превышает 30 лет. В 2011 году их количество не превышало 34, в 2015 году были приняты 54 молодых сотрудников, на конец 2015 года их количество составило 88 (29,1%). Можно сказать, что предприятие с каждым годом расширяет производство, следовательно, появляются новые рабочие места.

## 2.4Показатели финансово-экономической деятельности организации

Для представления экономической характеристики необходимо проанализировать основные экономические показатели. Основными показателями экономической характеристики являются показатели использования основных и оборотных фондов. Для анализа эффективности использования основных фондов используются показатели фондовооруженности, фондоотдачи и фондоемкости.

В таблице 4 приведены расчеты эффективности использования основных фондов.

Таблица 4 - Эффективность использования основных фондов

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2011 год** | **2012 год** | **2013 год** | **2014 год** | **2015 год** | **Отклонение****2015-2011гг** |
| **тыс. руб.** | **%** |
| Основные средства, тыс. руб. | 3144 | 36817 | 39189 | 64736 | 104087 | 100943 | 3210,66 |
| Валовая продукция, тыс. руб. | 167983 | 219453 | 114255 | 159536 | 228117 | 60134 | 35,80 |
| Среднесписочная численность работников, чел. | 175 | 181 | 197 | 234 | 302 | 127 | 72,57 |
| Фондовооружен-ность, тыс. руб./чел | 17,97 | 203,41 | 198,93 | 276,65 | 344,65 | 326,68 | 1817,92 |
| Фондоотдача  | 53,43 | 5,96 | 2,92 | 2,46 | 2,19 | -51,24 | -95,90 |
| Фондоемкость | 0,02 | 0,17 | 0,34 | 0,41 | 0,46 | 0,44 | 2200 |

Из таблицы4 видно, что в 2014 году количество основных средств увеличились в 10 раз, так как было закуплено новое оборудование для варочного цеха (фильтр-чан). Это привело к значительному уменьшению коэффициента фондоотдачи. Уменьшение составило 47,47. В 2015 году показатель фондоотдачи уменьшился ещё на 3. Это также связанно с увеличением основных фондов. Показатель фондовооруженности в 2015 году увеличился на 326,68 тыс. руб/челотносительно 2011 года, что свидетельствует о росте эффективности использования основных средств организации и одновременного увеличения стоимости производственных. Численность работников увеличивается с каждым годом из-за расширения территории продаж и увеличения розничных торговых точек ОАО «Гамбринус».

Помимо основных средств следует рассмотреть наличие и использование оборотных средств.

Оборотные средства предприятия состоят из:запасы; дебиторская задолженность; финансовые вложения; денежные средства.

Дляанализаструктуры оборотныхсредств на ОАО «Гамбринус» рассмотрим их структуру, представленную в таблице 5.

Таблица 5 - Оборотные активы ОАО "Гамбринус" за 2011 - 2015 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** |
|
| Запасы, в том числе: | 25998 | 24245 | 25 984 | 37304 | 47059 |
|  - сырье и материалы | 19904 | 15550 | 15874 | 24409 | 29119 |
|  - готовая продукция | 1409 | 2753 | 2000 | 3443 | 7322 |
|  - затраты на незавершенное производство | 4615 | 5541 | 6734 | 7494 | 7142 |
|
| - расходы будущих периодов | 70 | 401 | 1376 | 1958 | 3476 |
| НДС | 12 | 12 | - | 11 |  383 |
| Дебиторская задолженность | 27744 | 32723 | 38076 | 40966 | 59688 |
| Финансовые вложения |  - |  - |  8680 | 1700 | - |
| Денежные средства | 2625 | 2386 | 1920 | 2640 | 11970 |
| Итого оборотного капитала: | 56379 | 59366 | 74717 | 82741 | 119127 |

В сумме оборотных средств ОАО «Гамбринус» наибольший показатель имеет дебиторская задолженность, это является предпосылкой финансовой неустойчивости предприятия. Доля дебиторской задолженности с каждым годом увеличивалась, в 2015 году к 2011 году на 47% (31944 тыс. руб.), ауровень запасов в 2015 году увеличился на 21061 тыс. руб. по отношению к 201 году. Количество денежных средств в 2015 году увеличилось на 9345 тыс.руб.

Эффективность использования оборотных средств существенно влияет на финансовые результаты деятельности предприятия.

Рассмотрим основные экономические показателив исследуемой организации в таблице 6.

Таблица 6–Формирование основных экономическихпоказателейОАО «Гамбринус» 2011-2015 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2011 г., тыс. руб.** | **2012 г., тыс. руб.** | **2013 г., тыс. руб.** | **2014 г., тыс. руб.** | **2015 г., тыс.****руб.** | **Отклонение 2015 к 2011** |
| **тыс. руб.** | **%** |
|
| Выручка от продажи товаров | 189983 | 219453 | 300576 | 400982 | 543839 | 353856 | 186,26 |
| Себестоимость проданных товаров | 162141 | 139946 | 186321 | 241446 | 315722 | 153581 | 94,72 |
| Валовая прибыль | 27842 | 79507 | 114255 | 159536 | 228117 | 200275 | 719,33 |
| Коммерческие расходы | 25613 | 28939 | 58579 | 82721 | 114929 | 89316 | 348,71 |
| Управленческие расходы | 16967 | 20907 | 28202 | 29692 | 36608 | 19641 | 115,76 |
| Прибыль (убыток) от продаж | -14738 | 29661 | 27474 | 47123 | 76580 | 91318 | 619,61 |
| Чистая прибыль  | -12557 | 21009 | 14201 | 14504 | 7059 | 19616 | 296,91 |
| Рентабельность, % | -7,74 | 15,01 | 7,62 | 6,01 | 2,24 |  - |  - |

По данным таблицы 6 можно сказать, что выручка от продаж значительно увеличивалась. Прирост за 2014 год составил25%, а за 2015 год – 26%. Это говорит о том, что спрос на товар увеличился из-за правильной ценовой политики, маркетингового хода и выпуска новых сортов пива. За 2015 год размер валовой прибыли увеличился почти в 8 раз по сравнению с 2011 годом, но затраты на коммерческие и управленческие расходы тоже увеличились. Это связанно с увеличением розничных торговых точек (затраты за аренду площадей). В 2011 году организация показала наихудшую выручку в течении 5 лет, что соответственно сказалось на прибыли.Прибыль от продаж в 2011 году была отрицательная, т.к. предприятие начало активно развивать программу открытия розничных точек и не могло полностью покрыть затраты на аренду торговых площадей, закуп нового оборудования и оснащение всех магазинов необходимыми комплектующими, вся прибыль уходила на погашение долга. В 2012 году предприятию все же удалось покрыть расходы и иметь прибыль в 29 661 тыс. руб.

В таблице 7 представлены основные производственные показатели и их объем.

Таблица 7 - **Объемы продаж продукции,товаров, услуг**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Выручка от реализации** | **2011г.****тыс.руб.** | **2012г. тыс.руб.** | **2013г. тыс.руб.** | **2014г. тыс.руб.** | **2015г.****тыс.руб. %** |
| 1. Пива | 164860 | 211243 | 280816 | 365287 | 494813 | 90,99 |
| 2. Товаров | 2102 | 7352 | 18947 | 35059 | 48447 | 8,91 |
| 3. Услуг | 1021 | 859 | 813 | 636 | 579 | 0,1 |
| Всего | 167983 | 219454 | 300576 | 400982 | 543839 | 100 |

 ОАО «Гамбринус» занимается производством пива (код по ОКВЭД 15.96), производством пластмассовых изделий для упаковывания товаров, в частности полиэтилентерефталатная бутылка для упаковки пива(код по ОКВЭД 25.22), оптовой и розничной торговлей (коды по ОКВЭД 52.1, 52.2), предоставление различных видов услуг (код по ОКВЭД 74)и т.д.

Основной вид деятельности – производство пива, его доля в выручке организации составила в 2015 году90,99 %. С каждым годом объемы продажи пива увеличивается, в 2015 году увеличение составило 329953 тыс.руб.

Таблица 8 - **Относительные показатели ликвидности и платежеспособности**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2011г.** | **2012г.** | **2013г.** | **2014г.** | **2015г.** |
| Коэффициент текущей ликвидности  | 0,79 | 0,72 | 0,91 | 0,82 | 1,06 |
| Коэффициент срочной ликвидности  | 0,43 | 0,31 | 0,6 | 0,45 | 0,64 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности  | 0,04 | 0,03 | 0,13 | 0,04 | 0,11 |

По рассчитанным данным видно, что за 2015 год коэффициенты текущей, срочной и абсолютной ликвидности не дотягивают до нормы (соответственно,>=2; 0,8-1 и>=0,2), а это означает, что предприятие не имеет возможности погасить все свои обязательства. Аналогичная ситуация происходит в 2014, 2013, 2012 и 2011 году.

Таблица 9 - **Показатели рыночной финансовой устойчивости**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2011г.** | **2012г.** | **2013г.** | **2014г.** | **2015г.** |
| Коэффициент автономии | 0,13 | 0,14 | 0,24 | 0,28 | 0,33 |
| Коэффициент соотношения собственных изаемных средств | 4,12 | 6,21 | 3,17 | 2,62 | 2,07 |
| Удельный вес дебиторской задолженности в сов. активах | 0,35 | 0,34 | 0,33 | 0,28 | 0,25 |
| Удельный вес дебиторской задолженности в обор. активах  | 0,50 | 0,55 | 0,51 | 0,50 | 0,50 |
| Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами  | -0,53 | -0,97 | -0,49 | -0,67 | -0,78 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами  | -0,24 | -0,40 | -0,17 | -0,30 | -0,31 |
| Коэффициент маневренности  | -0,61 | -1,76 | -0,46 | -0,61 | -0,49 |
| Коэффициент реальной стоимости имущества  | 0,52 | 0,51 | 0,53 | 0,62 | 0,61 |

По таблице 9 видно, что коэффициент автономии в 2015 году увеличился на 0,05и равен 0,33. При этом коэффициент продолжает оставаться ниже нормы, следовательно, предприятие финансово неустойчиво и не может погасить свои обязательства собственным капиталом. Так как наблюдается положительная динамика, что свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия, повышаются гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширение возможностей для привлечения средств со стороны.

Анализ финансового положения и эффективности деятельности предприятия ОАО «Гамбринус» выполнен за период 01.01.11–31.12.15 г. на основе данных бухгалтерской отчетности организации за 5 лет.

## 2.5Анализ объемов производства и реализации продукции

На данный момент организация ОАО «Гамбринус» производит более 10 сортов пива, которое реализуется в различных видах тары (кеги, бутылка ПЭТ, стекло). Представленные ниже данные дают четкую картину по объемам производства и реализации продукции в организации за период с 2011 по 2015 годы.

Данные по производству продукции в динамике за пять лет и в разрезе по месяцам приведены в таблице 10. Единицы измерения гектолитр (гл) равен 100 литров.

Таблица 10 - Анализ объема производства продукции 2011-2015 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц** | **2011 г., гл** | **2012 г., гл.** | **2013 г., гл** | **2014 г.,гл** | **2015 г, гл** | **Отклонение** |
| **2015-2011гг** |
| **гл** | **%** |
| Январь | 4 102,01 | 4 545,28 | 4 481,61 | 3 214,21 | 6 900,06 | 2 498,0 | 60,9 |
| Февраль | 4 210,45 | 4 457,82 | 4 691,41 | 4 757,07 | 7 443,54 | 3 233,0 | 76,8 |
| Март | 6 312,78 | 6 350,90 | 6 481,37 | 7 999,37 | 9 955,70 | 3 642,9 | 57,7 |
| Апрель | 6 999,40 | 7 254,10 | 7 010,36 | 9 540,99 | 10 752,9 | 3 753,5 | 53,6 |
| Май | 10 145,87 | 10 645,60 | 10 065,17 | 14 290,30 | 14 797,4 | 4 651,5 | 45,8 |
| Июнь | 13 012,37 | 12 978,90 | 13 330,84 | 15 106,32 | 16 636,0 | 3 623,6 | 27,8 |
| Июль | 12 457,21 | 14 001,50 | 13 297,58 | 19 083,60 | 18 440,1 | 5 982,8 | 48,0 |
| Август | 11 202,12 | 12 057,10 | 11 408,67 | 15 919,51 | 15 617,6 | 4 415,4 | 39,4 |
| Сентябрь | 9 124,87 | 8 987,40 | 9 350,56 | 7 865,79 | 9 959,50 | 834,63 | 9,1 |
| Октябрь | 9 879,37 | 9 753,73 | 10 317,08 | 7 615,22 | 8 942,87 | -936,5 | -9,5 |
| Ноябрь | 8 014,39 | 8 124,87 | 8 014,39 | 7 574,22 | 8 877,33 | 862,94 | 10,8 |
| Декабрь | 11 457,37 | 11 870,00 | 11 730,48 | 8 811,51 | 9 724,92 | -1732,4 | -15,1 |
| ИТОГО: | 116 797,6 | 120 979,68 | 110 179,51 | 121 778,1 | 138 048 | 20 950, | 17,9 |

Данные таблицы 10 свидетельствуют о том, что производство продукции, в разрезе по месяцам, наблюдается тенденция резкого снижения объемов производства с сентября по май. Это может говорить о сезонности производимой продукции, при этом на предприятии наблюдается рост объемов производства продукции в динамике по итоговым показателям по каждому году. В 2014 году производительность увеличилась на 11% (11 598,57 гл) к 2013г, а в 2015 году объемы возросли ещё на 13% (15 969,98 гл) к предыдущему году.

Анализируя объем производства нельзя оставлять без внимания связанный с ним показатель – объем реализации, данные по которому приведены в таблице 11.

Таблица 11 - Анализ реализации продукции за2011-2015гг

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц** | **2011 год, гл** | **2012 год, гл** | **2013 год, гл** | **2014 год, гл** | **2015 год, гл** | **Отклонение** |
| **2015-2011гг** |
| **гл** | **%** |
| Январь | 4 150,20 | 4 505,35 | 4 219,62 | 2 786,81 | 6 677,76 | 2 627,56 | 63,31 |
| Февраль | 4 110,24 | 4 357,20 | 4 740,59 | 4 858,16 | 7 612,33 | 3 502,09 | 85,20 |
| Март | 6 342,72 | 6 344,24 | 5 670,15 | 7 526,95 | 9 622,97 | 3 280,25 | 51,72 |
| Апрель | 6 899,40 | 7 257,27 | 7 953,01 | 9 504,70 | 10 841,02 | 3 941,62 | 57,13 |
| Май | 9 779,40 | 9 957,61 | 9 602,15 | 13 496,59 | 14 765,94 | 4 986,54 | 50,99 |
| Июнь | 10 155,28 | 10 845,54 | 13 153,8 | 15 619,83 | 16 094,03 | 5 938,75 | 58,48 |
| Июль | 13 022,70 | 13 008,90 | 13 483,4 | 20 144,74 | 18 569,99 | 5 547,29 | 42,60 |
| Август | 12 657,21 | 14 121,50 | 11 078,8 | 15 293,12 | 15 569,96 | 2 912,75 | 23,01 |
| Сентябрь | 11 302,58 | 12 157,10 | 9 845,88 | 7 865,96 | 10 399,50 | -903,08 | -7,99 |
| Октябрь | 9 104,70 | 8 957,26 | 9 984,59 | 7 707,86 | 8 839,62 | -265,08 | -2,91 |
| Ноябрь | 9 859,67 | 9 773,79 | 8 165,56 | 7 646,55 | 8 538,71 | -1 320,96 | -13,40 |
| Декабрь | 8 001,27 | 8 114,48 | 12 393,7 | 8 334,36 | 10 467,22 | 2 465,95 | 30,82 |
| ИТОГО: | 115 385,3 | 119 400,2 | 110 291 | 120 785,6 | 137 999,0 | 32 713,6 | 31,04 |

Из данных таблицы 11 видно, что количество реализованной продукции увеличивается с каждым годом. В 2014 году увеличение составило 10% к 2013 году, а в 2015 году – 14% к предыдущему году.

Также можно четко проследить сезонность спроса на пиво. Самый пик продажи пива приходится на лето. Рекордный показатель в изучаемом временном отрезке приходится на июль месяц 2014 года (20144,74 гл)

Рассмотрим анализ реализации и производства пива за 2015 год на одном графике.

Рисунок 4 – **Анализ производства и реализации пива ОАО «Гамбринус» за 2015 год**

По данным таблиц 10 и 11, а также по рисунку 4, четко видно, что практически все произведенное пиво на ОАО «Гамбринус» реализуется.

Анализ объема производства и реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет важное значение на предприятиях сельскохозяйственных видов продукции.

Рост объемов реализации продукции обеспечивается за счет стабильно высокого качества продукции, проведение умеренной ценовой политики в условиях кризиса, поддерживание постоянного интереса клиентов за счет обновления ассортимента, а также расширение рынков сбыта и закрепление на новых территориях.

Структура ассортимента продукции — это доля объема производства каждого наименования продукции в общем объеме производства предприятия.

Таблица 12 - Анализ реализации продукции по ассортименту 2011-2015 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Сорт пива** | **2011 год, гл** | **2012 год, гл** | **2013 год, гл** | **2014 год, гл** | **2015 год, гл** | **Отклонение** |
| **2015-2011гг** |
| **гл** | **%** |
| Жигулевскоесветлое | 49657,7 | 52321,1 | 55912,4 | 62017,7 | 72989,4 | 23331 | 46,99 |
| Бодрое светлое | 23456,21 | 27453,7 | 28 300,3 | 25 979,1 | 27 995,9 | 4 539,7 | 19,35 |
| Бодрое нефильтрованное | 2021,91 | 3505,15 | 3 301,08 | 5 929,28 | 8 691,03 | 6 669,1 | 329,8 |
| Гамбринус темное | - | - | 3 486,64 | 4 732,04 | 5 961,16 | - | - |
| Жигулевское живое | 12453,84 | 10101,8 | 10 221,5 | 7 837,86 | 5 716,21 | -6737,6 | -54,10 |
| Чешский сватек | - | - | - | 5 255,84 | 4 964,17 | - | - |
| Бодрое живое | 2537,48 | 3854,3 | 3 914,49 | 1 727,75 | 3 036,87 | 499,39 | 19,68 |
| Гамбринус светлое | - | - | - | 1 303,00 | 2 887,93 | - | - |
| Афродита  | 1021,93 | 2001,13 | 1 708,16 | 1 401,17 | 1 394,96 | 373,03 | 36,50 |
| Элитное крепкое  | 1911,15 | 2015,1 | 2 018,91 | 1 062,13 | 959,25 | -951,90 | -49,81 |
| Гамбринус темное живое | 1978,2 | 1838,44 | 1 675,30 | 956,29 | 471,38 | -1506,8 | -76,17 |
| Жигулевское нефильтрованное | 1013,1 | 845,7 | 783,2 | 789 | 460,57 | -552,53 | -54,54 |
| Ижевское живое | - |   | 1 085,55 | 781,32 | 438,96 | - | - |
| Чешский сватек темное бархатное | - | - | - | - | 373,25 | - | - |
| Ижевское пастеризованное | - | - | 591,48 | 88,06 | - | - | - |
| Потапыч полутемное | 113,45 | 87,78 | 59,55 | - | - | - | - |
| ИТОГО: | 115385,3 | 119400,2 | 110291 | 120785 | 137999 | 25664 |   |

Рисунок 5 **– Анализ реализации пива «Гамбринус» по ассортименту**

Рисунок 6 – **Структура продаж по торговым маркам 2015г.**

Из таблицы 12и рисункам 5 и 6видно, что лидерами продаж на протяжении 5 лет оставались сорта «Жигулевское» светлое (2011 год – 49657, 2013 год – 55 912,40 гл., 2014 год – 62 017,71 гл., 2015 год – 72 989,44 гл.), «Бодрое» светлое (2013 год–28 300,31 гл., 2014 год –25 979,17 гл., 2015 год –27 995,99 гл.) и «Бодрое светлое» нефильтрованное. С каждым годом ассортимент выпускаемой продукции претерпевал изменения. Снимались с производства «неходовые» сорта пива, а взамен разрабатывались и выпускались новые. Выпуску новых сортов способствовали новые технологии в пивоварении, а также новое оборудование и тесное сотрудничество с чешскими пивоваренными компаниями. В таблице 12 представлен анализ реализации продукции по ассортименту, который позволит выявить наиболее популярные сорта пива.

 В 2014 году объем реализованной продукциипо году увеличился на 10% к 2013 году, а в 2015 году объем продаж возрос ещё на 14% к предшествующему году. Организация Гамбринус выпускала различные сорта пива, многие из них не пользовались особым спросом, например, такие сорта, как Айкай светлое, Бравое светлое, Ижевское пастеризованное, в связи с чем прекращали производство данных сортов.

В таблице 13 приведены и проанализированы данные наибольшего предпочтения по выбору тары покупателями.

Таблица 13 - Анализ продаж по объему тары2011-2015 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тара** | **2011 год** | **2012 год** | **2013 год** | **2014 год** | **2015 год** | **Отклонение 2015-2011** |
| **гл** | **%** |
| Бутылка 0,5 л. | 23123 | 27654,8 | 30328 | 22 249,4 | 28310,5 | 5187,51 | 22,43 |
| КЕГи | 25785,54 | 29718,21 | 37313,83 | 61 345,7 | 57723,2 | 31937,75 | 123,86 |
| 1,0 л  | 987,8 | 1101,78 | 1008,36 | 1 213,86 | 1838,98 | 851,18 | 86,17 |
| 1,5 л  | 28454,12 | 30978,3 | 32519,32 | 32 279,6 | 43777,9 | 15323,87 | 53,85 |
| 3,0 л  | 515,3 | 587,01 | 644,02 | 3 696,96 | 6448,17 | 5932,87 | 1151,34 |
| Итого: | 115385,3 | 119400,2 | 110291 | 120 785,6 | 137999 | 22613,7 |   |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Рисунок 7 – **Анализ продаж по объему тары**

По данным таблицы 13 и рисунку 7 можно сказать, что с каждым годом вкусы по выбору тары покупателей оставались неизменными. Большая доля всей продаваемой продукции приходится на разливное пиво в КЕГах (2013 год – 33,83% от общего объема реализованной продукции, 2014 год – 50,79%, а в 2015 году – 41,8%). На втором месте пиво в ПЭТ бутылке объемом 1,5 литра (2013 год – 29,48% от общего объема реализованной продукции, 2014 год 26,72%, а в 2015 году – 31,7%), так как этот объем тары наиболее привлекателен для потребителей.

# 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАМБРИНУС»

## 3.1 Характеристика состояния рынка пивоварения

Пивоваренная отрасль— это одна из динамично развивающихся рынков несырьевого сектора российской экономики. Практически 100%-е выполнение предприятиями отрасли налоговых обязательств перед бюджетами всех уровней. Отрасль очень инвестоемкая. Еслиговорить об инновационности, о модернизации промышленности, то можно сказать, что примером инновационной, модернизированной, современной промышленностью и является пивоваренная отрасль. В таблице 14 приведены основные показатели пивоваренной отрасли

Таблица 14– Основные показатели пивоваренной отрасли

|  |  |
| --- | --- |
| **Уровень производства** | **994,15 млн. дал** |
| Индекс производства в 2013 г. | -3,40% |
| Занятость в отрасли | 40 тыс. человек |
| Занятость в смежных отраслях экономики | 600 тыс. чел. |
| Налоговые отчисления, | Более 200 млр. Руб |
| в т.ч. акцизы | 96,8 млр. руб. |
| Положение на мировом рынке по объему | 4 место |

Пивоваренная отрасль России сегодня — это: более 250 пивоваренных предприятий различной мощности, производственные площади которых расположены в 73 субъектах Российской Федерации; свыше 1500 торговых марок пивоваренной продукции, в число которой входят как национальные бренды, так и популярные региональные марки; свыше 60 тысяч человек, работающих на предприятиях отрасли. Пивоваренная отрасль – это целый сектор экономики. С пивоваренной отраслью тесно связаны очень многие смежные отрасли, успех или неуспех которых в том числе зависит от стабильной работы пивоваров.Одно рабочее место в пивоваренной отрасли дополнительно создает до 10 рабочих мест в смежных отраслях.[15]

Депрессия в пивоваренной отрасли объясняется фискальными, а не чисто экономическими факторами, о чем свидетельствуют производственные показатели вдругихотраслях,которыенеиспыталинасебекратногоповышенияакцизной ставки. Так, объем производства водки за 2012 год вырос на 3,7%, вина – на 14,5%. Объемыпродажорганизациями оптовойторговли(безмикропредприятий)за январь-ноябрь2012 года повсем видамалкогольных напитков существенно превышаютпоказатель предыдущего года, и только по пиву объем продаж снизился до 70,1% от уровня января-ноября 2011 года (в натуральном выражении).

Акцизныеже поступленияотоборотапива(производствоиимпорт)за январь-ноябрь 2011 годасоставили78,15 миллиарда рублейидостигли270,8%кянварю-ноябрю2012года.Акцизные поступления от оборота пива (производство и импорт) за январь- февраль 2012 года составили 11,1 миллиарда рублей, что на 69% превышает уровень аналогичного периода2011 года.Рост объясняется как увеличением акцизной ставки с нового года (на 11,1%), так и относительно низкой базой января-февраля 2011 года, когда наблюдался значительный спад производства пива. По итогам предыдущего 2011 года, доля пива в акцизах(производство и импорт)достигла47,5%. Этот показатель в текущем году, по-видимому,будет превзойден, и доля пива в алкогольном акцизе существенно превысит 50%.

В этой ситуации существенноувеличиваетсязначениепивоваренной отрасли для региональныхбюджетов,которыепополняютсяакцизамина произведеннуюпродукцию, особенно если учесть, что собираемостьакцизанапивохарактеризуетсястабильностью. По итогам 2012 года, несмотря на значительное сокращение рынка пива каквнатуральном,такивстоимостномвыражении,фискальнаянагрузкана пивовареннуюотрасльмногократновозросла.

Несмотрянасокращениерынка,лидерыотраслипродолжаютразвитие производственныхмощностей. Компания ООО «САБМиллер РУС» в конце 2010 года открылапивоваренныйзаводвУльяновске.Назаводесозданоболее300 рабочих мест для жителей региона. Кроме тоголидерыотраслиосуществляютмодернизацию предприятий,направленнуюнаборьбусиздержками,наповышение энергоэффективности,на улучшениеэкологическихпараметровпроизводства. Например,насамарскомзаводекомпании«Балтика»былазавершенареализация экологическогопроектапоиспользованиюбиогазавкачестветоплива. Это позволяет снизить потребление природного газа заводом на 8-10% в год.

Экономическая ситуация и погодные условия 2010 года обострили проблему ссырьемдля пивовареннойотрасли.УрожайячменявРоссиивотчетномгоду составилвсего8,4 млн.т,чтона54%меньшепоказателязапредыдущийгод. По прогнозам экспертов, в 2013-2014гг.ситуацияможетухудшиться,посколькуиз-заповышениямирового спросанапродовольствие,пивоваренный ячмень в ряде странпотеряет часть посевных площадей. Эта ситуация заставляетроссийскихпивоваровактивизироватьсвоиусилияпо кооперации с региональными сельхозпроизводителями для обеспечения себя местным сырьем хорошего качества и по приемлемым целям. Так, например, «Балтика»сотрудничаетс50-ю сельхозпредприятиямивразныхрегионахРоссии.

Следует отметить, что в России развивается не только производство пива, основного сырья и тары, но и выпуск передового оборудования для пивоваренной отрасли. Так, с декабря2010 года«Новосибирскпродмаш»открылофиспопродаже PEGAS CrafTap–оригинальногоустройствабеспенногорозливапиваизкегвстеклянную бутылку. Этооборудование,предназначенноедлянебольшихпивоварен,баровиресторанов,отличаетсявысокимкачеством,ивтожевремя выигрываетпоценеузарубежныханалогов. «Новосибирскпродмаш»является разработчикомипроизводителемустройствPEGAS,которыеустановленыболее чемв 15 000магазиновРоссии,гдепредлагаетсяпивонавынос.[14]

На российском рынке представлены как подразделения мировых пивоваренных групп, так и отечественные компании. Среди ведущих игроков «Пивоваренная компания «Балтика», «СабМиллер Рус», «Объединенные пивоварни Хейнекен», «Сан Инбев», «Пивоварня Москва-Эфес», «Московский пивобезалкогольный комбинат «Очаково».Лидером на российском рынке является Пивоваренная компания «Балтика», вошедшая в 2008 году в состав международной группы Carlsberg. По официальным данным компании, в 2011 году ее доля на российском рынке равнялась 40%. Объем продаж «Балтики» в 2011 году составил 41,7 млн. гектолитров пива.

На втором месте по объемам производства находится компания SUNInBevRussia («Сан Инбев»). В 2011 году объемы производства SUNInBevRussia незначительно снизились, при этом доля на рынке выросла до 15,8%. Замыкает тройку лидеров компания Heineken, на долю которой приходится порядка 13% рынка. На российском рынке Heineken существует с 2002 года. В состав группы входит 10 пивоварен, выпускающих 28 брендов пива. [14]

В таблице 15 представлен рынок Удмуртской республики, картина меняется, так как на третье место по объему доли рынка выходит продукция пивоваренной компании ОАО «Гамбринус».

Таблица 15– Анализ доли рынка по объему продаж среди пивоваренных заводов

| **Компании** | **Средняя доля рынка по объему, год** |
| --- | --- |
| **2011 г.** | **2012 г.** | **2013 г.** | **2014 г.** | **2015 г.** | **Отклонение 2015-2011гг.** |
| Балтика ПК | 53,1 | 52,4 | 53,1 | 54 | 55,7 | 2,6 |
| SUN InBev | 21,3 | 21,5 | 20,9 | 21,9 | 17,5 | -3,8 |
| Гамбринус, ОАО | 8,7 | 9,1 | 9,5 | 10,3 | 11,4 | 2,7 |
| HeinekenRussia | 2,5 | 3,5 | 4,2 | 3 | 3,4 | 0,9 |
| Efes RUS | 1,9 | 1,7 | 1,3 | 2,5 | 2,9 | 1 |
| Очаково ЛТД | 0,9 | 1,5 | 1 | 1,9 | 2 | 1,1 |
| Лысковский ПЗ | 1,5 | 2 | 2,1 | 1,5 | 2,4 | 0,9 |
| SABMiller RUS | 1,2 | 1,7 | 1,9 | 1,6 | 1,9 | 0,7 |
| Оболонь | 4 | 2,5 | 2,2 | 1,6 | 1,8 | -2,2 |
| Прочие производители | 4,9 | 4,1 | 3,8 | 1,7 | 1 | -3,9 |
| Итого: | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |  |

Данные таблицы 15 свидетельствуют о том, что на протяжении всего периода 2011-2015 гг. наибольшую долю рынка имеет ПК Балтика. SUN InBev расположился на втором месте, доля компании на рынке в два раза меньше, чем у лидера. С 2011 года предприятию ОАО «Гамбринус» удается удерживать третье место.

## 3.2 Сбытовая деятельность ОАО «Гамбринус»

В структуре первичных продажОАО «Гамбринус» по рынкам сбыта, наибольшую часть занимают региональные продажи (29%), далее идут продажи через основных дистрибьюторов – 28%. Продажи через Сетевую розницу составляют 15%, и напрочие приходится также 15%.

Положительная динамика доли продаж по рынкам сбыта наблюдается в ростепродажчерезСетевую розницу(+4%), через основных дистрибьюторов(+3%), региональные продажидержатся на одном уровне -29% , а также на уровне 13%от общих продаж работает собственная розничная сеть.

Исходя из анализа региональных продаж в 2013 году, наиболее весомыми направлениями региональных продаж пива ОАО «Гамбринус» являются города Екатеринбург, Пермь, Самара, Челябинск,а также Оренбург и Москва.

В соответствии с общероссийскими и региональными тенденциями развития пивного рынка ОАО «Гамбринус» активно внедряет программу по удержанию внутреннего рынка и укреплению позиций на региональных рынках.

Таблица 16 – **Структура продаж продукции ОАО «Гамбринус» за 2011-2015гг.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Структура продаж пива** | **2011г** | **2012г** | **2013г** | **2014г** | **2015г** |
| За пределы Удмуртской Республики | 2,6 | 4,3 | 8,5 | 15,4 | 28,6 |
| В Удмуртской Республике | 93,2 | 90,3 | 85,7 | 78,5 | 62,7 |
| Собственная торговая сеть | 4,2 | 5,4 | 5,8 | 6,1 | 8,7 |
| Итого: | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Сбытовая сеть ОАО «Гамбринус» включает следующие каналы:отдел прямых продаж, дистрибьюторов, розничные точки. В большем объеме сбыт продукции осуществляетсячерез крупных оптовиков за пределы УР и по республике, через прямые продажи (мелкий опт) ив меньшей степени – через собственную торговую сеть.

## 3.3Состояние и предложения по совершенствованию логистических процессов

Важнейший аспект логистики – возможность влиять на стратегию и тактику работы предприятия и на создание новых конкурентных преимуществ на рынке, то есть на ее конечные цели.

Применение логистики ускоряет процесс получения информации, повышает уровень сервиса. Логистика координирует деятельность всего предприятия в целом.Деятельность в области логистики многогранна. Она включает управление транспортом, складским хозяйством, запасами, кадрами, организацию информационных систем, коммерческую деятельность и многое другое.

Главной целью логистики является обеспечение конкурентоспособных позиций организации на рынке. Этого логистика добивается по средствам управления потоковыми процессами на основе следующих правил: доставка с минимальными издержками необходимой конкретному покупателю продукции соответствующего качества и соответствующего количества в нужное место и в нужное время. На заводе ОАО «Гамбринус» за логистические процессы отвечают два подразделения: отдел «Сбыта» и отдел «Снабжения».Одна из проблем ОАО «Гамбринус» — отсутствие квалифицированных кадров в области организации современных логистических процессов и технологий.

Еще одна острая проблема — использование устаревших, а точнее, неприменение современных технологий, таких, как штриховое кодирование, режим реального времени, волновая обработка, специализированные автоматизированные системы обработки товаров. Арынку сегодня нужны высококачественные услуги, оказываемые на больших объемах логистических операций.

ОАО «Гамбринус» нужна минимизация логистических издержек. Для этого требуется эффективная система управления и мониторинга логистик предприятия, внедрение современных технологий для прослеживания движения продукции и грузов, повышения производительности. Необходимо также снижать транспортные затраты. Для снижения стоимости хранения и обработки требуется достаточное количество складских площадей, отвечающих современным требованиям.

Основным сырьем для производства пива служат: пивоваренный ячмень, хмель и вода. ОАО «Гамбринус» заказывает сырье для приготовления пива из Краснодарского края. Доставка осуществляется железнодорожным транспортом, завод имеет свой железнодорожный тупик. Для приготовления пива используется только специально выведенные сорта. Из ячменя, проращивая его в искусственных условиях, получают солод. Из солода готовят пивное сусло. Сбраживая сусло специальными пивоваренными дрожжами и выдерживая «молодое» пиво определенный срок при низкой температуре, получают готовое пиво, которое затем фильтруется и разливается в различную тару. Производство пива – сложный процесс, длящийся в зависимости от сорта до двух месяцев.

Производимые операции по цехам и вид продукции, получаемый на каждой стадии, описаны в таблице 17.

Таблица 17**– Процесс приготовления пива**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование цеха** | **Производимые операции** | **Наименование полуфабриката и готовой продукции** |
| Силосное отделение | Замачивание зерна, соложение (замачивание), сушка соложеного зерна, отбивка ростков, очистка соложеного зерна | Готовый солод |
| Варочный цех | Дробление солода, полировка и размол несоложеных материалов, затирание солода и несоложеных материалов, варка и фильтрация сусла | Горячее сусло |
| Бродильно-лагерный цех | Охлаждение и главное брожениеДображивание и выдержка пива | Зеленое пивоЛагерное пиво |
| Отделение фильтрации | Фильтрация пива | Лагерное пиво |
| Цех розлива | Розлив, укупорка и затаривание | Пиво в бутылках, в ПЭТ, в КЕГах, бестарное |

К вспомогательным производствам на заводе «Гамбринусъ» относятся: котельные, производящие пар для технологических нужд и для отопления; электросиловая установка; водоснабжение; механические и ремонтные мастерские, вырабатывающие запасные части к машинам и выполняющие ремонтно-строительные и ремонтно-механические работы; компрессорные установки, вырабатывающие холод и охлажденный воздух и др. Все перемещения на заводе осуществляются с помощью двух погрузчиков, одного газона, а также двух газелей грузоподъемностью 1,5 тонн.

Чистая вода-основа пива, ее обеспечивает промышленная установка по очистке воды «Гейзер», а кроме того, работа на самом лучшем высококачественном сырье, совершенствование технологических процессов делают пиво ООО «Гамбринус» конкурентноспособным на местном рынке.

Завод ОАО «Гамбринус» состоит из варочного цеха, двух производственных корпусов, двух складов, одного административного, подъездных путей и занимает территорию около 4 гектаров.

Завод выпускает пиво разливное и в таре – в стеклотаре 0,5 л, в пластмассовой (ПЭТ) 1,5 л, разливное в КЕГах (по 25 л., 50 л.) и бестарное.

Бутылочное пиво перед разливом фильтруется, отделяются дрожжевые клетки, белковые вещества, хмелевые споры. Пиво приобретает прозрачность и блеск. Бестарное пиво выпускается фильтрованным и нефильтрованным.

Пиво хранится в двух складах: склад ПЭТ и КЕГ, склад стекла-ТУП. Заказами продукции от розничных точек и торговых агентов занимается отдел «сбыта». Прием заявок на пиво проводится по телефону с 8 до 16 часов. Затем заявки обрабатываются и заносятся в компьютер (1С), после чего формируются рейсы и маршрутные листы. Доставка продукции осуществляется с помощью 14 газелей, 2 из которых находятся в собственном распоряжении завода ОАО «Гамбринус», остальные 12 машин предоставляются сторонней организацией, оплата производится по часам.

В таблице 18 представлены фирменные магазины ОАО «Гамбринус».

Таблица 18- **Фирменные отделы «Гамбринус»**

| **Номер магазина** | **Адрес** |
| --- | --- |
| Магазин 1 | Салютовская, 77 |
| Магазин 2 | Союзная, 19 |
| Магазин 3 | Молодежная, 90 |
| Магазин 4 | Автозаводская, 30 |
| Магазин 5 | Ворошилова, 29 |
| Магазин 6 | Холмогорова, 24 |
| Магазин 7 | К. Маркса, 287 |
| Магазин 8 | Майская, 14 |
| Магазин 9 | 7-я Подлесная, 7 |
| Магазин 10 | Школьная, 44а |
| Магазин 11 | Пушкинская, 235  |
| Магазин 12  | Красногеройская, 32 |
| Магазин 13 | Воровского, 143 |
| Магазин 14 | И. Закирова, 16 |
| Магазин 15 | Орджоникидзе, 16 |
| Магазин 16 | Коммунаров, 204 |
| Магазин 17 | Клубная, 64 |
| Магазин 18  | Гагарина, 11 |
| Магазин 19 | Леваневского, 104 |
| Магазин 20 | Азина, 150 |
| Магазин 21 | Баранова, 75а |
| Магазин 22 | Зенитная, 1 |
| Магазин 23 | Репина, 19а |
| Магазин 24 | 9-е Января, 231 |
| Магазин 25 | 10 лет Октября, 51 |

По данным таблицы 18 видно, что фирменные отделы ОАО «Гамбринус» охватывают всю территорию Ижевска, что делает продукцию завода доступной для потребителей в разных районах города.

Изучив логистические процессы и выявив ряд проблем в ОАО «Гамбринус» возможно:

1) Создать электронный документооборот путем внедрения технологии O'STREAM, реализующий систему ACCPAC.

2)Совершенствование производственной логистики: замена конвейеров на складе КЕГ и ПЭТ.

### 3.3.1 Внедрение технологии O'STREAM, реализующую систему ACCPAC

АССРАС является одной из немногих систем, обеспечивающих масштабируемость не только за счет возможности добавления модулей и пользовательских лицензий, но и предлагающих несколько серий продуктов - SAGEACCPACLINE 100, LINE 200 и LINE 500, отличающихся функциональными возможностями соответствующих модулей, что позволяет максимально оптимизировать соотношение цена/качество.

Благодаря использованию новейших технологий, ACCPAC может с легкостью интегрироваться с продуктами MicrosoftOffice, использовать MicrosoftExchange для передачи отчетов или предоставлять доступ к данным системы через интернет. Возможность использования как VisualBasicforApplications (VBA), так и открытых API-интерфейсов позволяют интегрировать систему АССРАС с другими программами, применяемыми на вашем предприятии. В качестве генератора отчетов в системе используется CrystalReports - признанный стандарт корпоративной отчетности, позволяющий как вносить изменения в стандартные отчеты, используемые в системе, так и создавать произвольные новые отчеты.
Гибкие возможности настройки системы позволяют максимально учесть специфику вашего бизнеса - от изменения существующих и создания новых отчетов произвольной сложности и поддержки одновременной работы на нескольких языках до изменения экранов ввода информации и расширения структуры таблиц базы данных.

Из-за отсутствия в настоящее время информационного потока, сведений о движение товаров, для реализации информационного потока включенного в технологию АССРАС, предлагается создать базу данных на ACCESS - это является, кроме экономической целесообразности, причиной выбора системы OSTRIM, который также реализуется на базе данных ACCESS. Обрабатывая эти сведения с помощью технологии АССРАС можно будет иметь обработанную информацию по каждому конкретному виду товара в виде таблиц, диаграмм, графиков и вариантов разрешения конфликтных ситуаций.

АССРАС для Windows - это система управления финансами и экономическими операциями, настраиваемая на условия постоянно расширяющейся деятельности, способная существенно оптимизировать рост и увеличить прибыльность организации. Она сочетает широкую функциональность, гибкость и простоту в применении с мощной системой получения отчетности.

Основные возможности ACCPAC:

- Позволяет использовать различные структуры счетов для слияния нескольких планов-счетов в один, устраняя необходимость переопределять счета каждый раз при реорганизации.

- Обеспечивает поддержку нескольких валют и нескольких организаций.

- Обеспечивает несколько разных методов формирования бюджета для упрощения создания новых наборов финансовых данных.

- Упрощает процесс отслеживания записей и обработки начислений за счет возможности автоматического сторнирования.

АССРАС находится вне конкуренции благодаря использованию новейших технологий. Проводимая компанией ComputerAssociates политика централизации и совместного использования научно-технических достижений всех компаний группы АССРАС первой предоставлять готовые решения, поддерживающие новейшие технологии и концепции. АССРАС - одна из немногих систем, обеспечивающих масштабируемость не только за счет добавления модулей и пользовательских лицензий, но и предлагающих продуктовых линеек АССРАС.

При наличии на рынке достаточного количества всевозможных информационных систем, каждое предприятие стремится выбрать наиболее удобную и качественную программу.

При сравнении автоматизированных информационных систем реализующих технологий АССРАС, «Эталон» и O'STREAM выявлено:

- система АССРАС (США) является универсальной для любых предприятий и крупных корпораций. Стоимость системы 25000$ на одну установку. Имеет закрытое программное обеспечение. Доработки выполняются самой фирмой АССРАС. Пользователи вынуждены приобретать полностью всю систему полной комплектации.

- система Эталон (Россия). Универсальная, не уступает по объему решаемых задач системе АССРАС (США). Исходные тексты программы закрыты от пользователя, поэтому за всеми доработками вынуждены обращаться к разработчикам.

- система O'STREAM (Россия) реализует автоматизированное решение трех основных задач необходимых для работы любого предприятия: управление персоналом (кадровое управление); финансовое управление; бухгалтерское управление. Исходные тексты реализованы на МС Office (ACCESS) и даются пользователю в неоткомпелированном виде. Все доработки могут производиться самими пользователями без привлечения фирмы изготовителя.

В ОАО «Гамбринус» есть программисты, которые могут провести необходимые доработки системы O'STREAM и выполнить настройку программы с учетом особенностей указанного предприятия.

Рассмотрим затраты на внедрение информационных систем АССРАС, «Эталон», O'STREAM (таблица 19)

Таблица 19-**Затраты на внедрение информационных систем на предприятии**

|  |  |
| --- | --- |
| **Этапы внедрения информационной системы** | **Стоимость внедрения системы (руб.)** |
| **АССРАС** | **«Эталон»** | **информационной базы O'STREAM** |
| 1. Приобретение программных продуктов | 450000 | 135000 | 9000 |
| 2. Настройка на специфику деятельности и сопровождение в процессе эксплуатации | 45000 | - | - |
| 3. Модернизация | 20 % от стоимости90000 | 20 % от стоимости27000 | В самой фирме |
| 4. Заработная плата администратора базы данных | 2 специалиста32500 | 2 специалиста30000 | 2 специалиста-консультанта22500 |
| 5. Приобретение оборудования | 7 компьютеров210000 | 7 компьютеров210000 | 3 компьютера90000 |
| Всего: | 827500 | 402000 | 121500 |

Данные таблицы 19 свидетельствуют, что наиболее приемлемой информационной системой для ОАО «Гамбринус» будет являться информационная база O'STREAM.

На данный момент задачи информационных систем решаются с привлечением дополнительных сотрудников без автоматизированных систем. В состав входят 3 сотрудника: системный аналитик с заработной платой - 30 000руб. и два сотрудника с заработной платой - 20 000руб.

Следовательно, затраты на привлечение дополнительных сотрудников составляют в год:

(30000+20000\*2)\*12=840000 (руб.)

Если же внедрить предлагаемую информационную систему O'STREAM, то завод может отказаться от привлечения дополнительных сотрудников. Тогда экономия от внедрения информационной системы составит 718500 руб.

Таблица 20– Эффективностьвнедрения программногопродуктаO'STREAM

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **2015 г., тыс. руб.** | **Планируемый период тыс.****руб.** | **Отклонение** |
| **тыс. руб.** | **%** |
|
| Выручка от продажи товаров | 543839 | 543839 | - | - |
| Себестоимость продаж | 315722 | 315722 | - | - |
| Валовая прибыль | 228117 | 228117 | - | - |
| Коммерческие расходы | 114929 | 114929 | - | - |
| Управленческие расходы | 36608 | 35889,5 | -718,5 | 98,04 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 76580 | 77298,5 | 718,5 | 100,94 |
| Чистая прибыль | 7059 | 7777,5 | 718,5 | 110,18 |
| Рентабельность продукции, % | 2,24 | 2,46 | - | - |

Если объем производства и реализации пива в планируемом году останется на уровне 2015 года, тогда рентабельность увеличится на 0,22%.

Фактическое повышение прибыли может быть определено после обобщения статистических данных по его использованию на рассматриваемом предприятии.

Эффект от применения системы O'STREAM, реализующей технологию ACCPAC, исходя из опыта работы зарубежных и отечественных фирм составит 10% от чистой годовой прибыли или 705900 руб.

Таким образом, расходы на внедрение технологий O'STREAM существенно меньше, чем на реализацию этих технологий «ручным» способом. По опыту зарубежных и Российских компаний после внедрения технологий O'STREAM прибыль увеличивается не менее чем на 10-15%.

Внедрение передовых управленческих методов и технологий позволит более оптимизировано оценивать экономическую ситуацию предприятия в перспективе. Это позволяет сделать вывод, что на предприятиях с устаревшей и неэффективной системой управления одними из самых рентабельных инвестиций являются инвестиции в современные методики и технологии управления, включающие современные технологии управления.

### 3.3.2 Совершенствование производственной логистики: Замена конвейеров

Для управления складом очень важна его планировка, которая определяет размещение мест для хранения, зон погрузки и разгрузки, тип оборудования. Всё это обуславливает эффективность выполняемых операций. Продукцию на складе необходимо размещать таким образом, чтобы к ней был свободный доступ для выполнения складских операций, чтобы затраты сил и технических средств при перемещении продукции были наименьшими, а складская площадь была использована рационально и в то же время обеспечивалась сохранность продукции. Для этого необходимо, чтобы наиболее часто используемая номенклатура продукции хранилась вблизи от зон приёмки и отгрузки в так называемой «горячей зоне».
Рациональная разбивка складских площадей на рабочие (складские) зоны позволяет обеспечить оптимальный процесс переработки грузов на складе при максимальном использовании имеющихсяскладских мощностей. Планировка склада должна обеспечивать беспрепятственное движение грузов независимо подлежат они хранению или нет.
Также существует необходимость складирования отдельных позиций запасов на определённом расстоянии друг от друга с целью обеспечения свободного к ним доступа.

Проведя хронометраж рабочего времени двух складов, было выявлено, что погрузка 1 машины в среднем занимает:

- на складе ТУП 20 минут;

- на складе КЕГ и ПЭТ 40 минут.

Причиной столь долгой погрузки на складе КЕГ и ПЭТ является устаревшее оборудование, а именно погрузочный конвейер. В 2013 году был проведен ремонт на складе ТУП: заменены стеллажи, конвейеры и проведено новое водное отопление.Источником капитальных вложений являютсясобственные средства и амортизационные отчисления.

Прямой ленточный транспортер (конвейер) - наиболее распространенный вид машины непрерывного действия. Прямой ленточный конвейер является неотъемлемой частью технологического оборудования во многих отраслях промышленности.

Одним из самых эффективных и универсальных агрегатов, призванных создать должный уровень автоматизации производства будет являться так называемый ленточный транспортер. Представляя собой электронно-механический конвейер, данный агрегат способен осуществлять перемещение по заданной траектории практически любых предметов, вне зависимости от их веса, форм и размеров. Транспортер оборудован подвижной ленточной рабочей поверхностью, ширина и длина которой может быть различна.

Прямые ленточные транспортеры (конвейеры) серии "ЛК-П" предназначены для транспортирования сыпучих материалов объемным весом до 3500 кг/м³ включительно, а также для транспортировки штучных грузов, коробок, паллет, различных видов тар, по горизонтальным, наклонным и комбинированным трассам. Благодаря простоте конструкции, малому удельному расходу энергии, высокой производительности и надежности в настоящее время именно ленточные конвейеры являются основным видом механизмов непрерывного транспорта самых разнообразных грузов.

В таблицах 21, 22 и 23 представлены основные характеристики ленточных конвейеров серии «ЛК-П».

**Таблица 21**-Технические характеристики ленточного конвейера серии "ЛК-П"

|  |  |
| --- | --- |
| Ширина ленты, мм | 300, 400, 500, 650, 800, 1000 |
| Длина конвейера между осями барабанов (L), мм | от 1000 до 100000  |
| Диаметр барабанов, мм | от 273 |
| Скорость движения ленты, м/с | от 0,2 до 2 |
| Шаг роликоопор несущей (рабочей) ветки, мм | от 250 до 1400 |
| Угол наклона к горизонту, градусов, не более | 35 |
| Тип мотор-редуктор | червячный или цилиндрически-конический |
| Мощность электродвигателя, кВт | от 1,5 до 30 |
| Напряжение питания, В | 380 |
| Реверс | по запросу |
| Регулирование скорости движения | по запросу |
| Наличие тормоза | по запросу |

**Таблица 22** - Производительность ленточного конвейера серии "ЛК-П"

| **Ширина ленты конвейера** | **Производительность конвейера, т/ч** |
| --- | --- |
| ЛК-П 300 | до 40 |
| ЛК-П 400 | до 60 |
| ЛК-П 500 | до 100 |
| ЛК-П 650 | до 200 |
| ЛК-П 800 | до 300 |
| ЛК-П 1000 | до 400 |

**Таблица 23** - Ориентировочные цены на ленточные конвейеры

| **Типоразмер конвейера** | **ЛК-400** | **ЛК-500** | **ЛК-650** | **ЛК-800** | **ЛК-1000** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Стоимость приводной и натяжной станции с приводом, руб. | 64 000 | 68 000 | 73 000 | 78 000 | 83 000 |
| Стоимость погонного метра, руб.(рама, роликоопоры, лента) | ЛК-П-Г (прямой гладкий) | 9 000 | 10 000 | 12 000 | 14 000 | 16 000 |
| ЛК-Ж-Г(желобчатый гладкий) | 13 500 | 15 000 | 17 000 | 19 000 | 22 000 |
| ЛК-Ж-Ш(желобчатый шевронный) | 15 500 | 17 500 | 20 000 | 23 000 | 26 500 |

Для склада КЕГ и ПЭТ необходим ленточный конвейер ЛК-650 длинной 20 м,источником капитальных вложений будут являтьсясобственные средства. Примерная стоимость составит:

73000+12000\*20=313000 (руб.)

Если ОАО «Гамбринус» заменит транспортный конвейер в складе КЕГ и ПЭТ, то погрузка 1 автомобиля сократится на 20 минут. То есть в день весь наемный автомобильный парк (12 машин) сократит простой под погрузкой на 240 минут или 4 часа.

В среднем в году 250 рабочих дней:

250дней \* 4 часа=1000 (часов) – простой машин в год.

Оплата 1 часа работы наемного автомобиля составляет 59 руб.+ 30% премия. Следовательно, 1 час работы равен 59+0,3\*59=76,7руб.

1000\*76,7=76700(руб.) – переплата завода за простой машин в год.

В таблице 24 представлены планируемые экономические показатели с учетом внедрения технологий O'STREAM и замены конвейера на складе ПЭТ и КЕГ.

Таблица 24 – Эффективностьвнедрения программногопродукта и нового оборудования

| **Показатели** | **2015 г., тыс. руб.** | **Планируемый период тыс.руб.** | **Отклонение** |
| --- | --- | --- | --- |
| **тыс. руб.** | **%** |
|
|  |
| Выручка от продажи товаров | 543839 | 543839 | - | - |
| Себестоимость продаж | 315722 | 315722 | - | - |
| Валовая прибыль | 228117 | 228117 | - | - |
| Коммерческие расходы | 114929 | 114852,3 | -76,7 | 99,9 |
| Управленческие расходы | 36608 | 35889,5 | -718,5 | 98,04 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 76580 | 77375,2 | 795,2 | 101,04 |
| Чистая прибыль | 7059 | 7854,2 | 795,2 | 111,27 |
| Рентабельность продукции, % | 2,24 | 2,49 | - | - |

Если в планируемом году ОАО «Гамбринус» будет выпускать объем продукции такой же, как в 2015 году, то чистая прибыль увеличится на 795200 руб., за счет сокращенияуправленческих и коммерческих расходов. Рентабельность продукции возрастет на 0,25 %.

Окупаемость капитальных вложений -один из показателей эффективности капитальных вложений, отношение капитальных вложений к экономическому эффекту, получаемому благодаря этим вложениям.

Окупаемость капитальных вложенийпо отдельным предприятиям условно определяется сопоставлением капитальных вложений с ростом годовой прибыли (или с годовой экономией на себестоимости продукции), получаемым в результате капитальных вложений:

 К : ΔП = t ,

 где ΔП — прирост прибыли, равный экономии на себестоимости;

К — капитальные вложения.

Срок окупаемости = 313000/76700=4,1(год)

# ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Важнейший аспект логистики – возможность влиять на стратегию и тактику работы предприятия и на создание новых конкурентных преимуществ для организации на рынке, то есть на ее конечные цели.

Применение логистики ускоряет процесс получения информации, повышает уровень сервиса. Логистика координирует деятельность всего предприятия в целом.Улучшение работы в сфере распределения товаров не требует таких больших дополнительных капиталовложений, как, например, освоение выпуска нового товара, и при этом, обеспечивает высокую конкурентоспособность поставщика за счет снижения себестоимости, сокращения времени выполнения заказа, соблюдения согласованного графика поставок.

Деятельность в области логистики многогранна. Она включает управление транспортом, складским хозяйством, кадрами, организацию информационных истоков, коммерческую деятельность и многое другое. Но принципиальная новизна логистического подхода состоит во взаимной увязке, объединении этих областей в единую материалопроводящую систему.

В России в настоящее время логистика используется недостаточно эффективно и широко, так как является относительно молодой наукойтолько проходящей этап своего становления.

В выпускной квалификационной(дипломной) работе были решены следующие задачи:

-Проведен анализ пивоваренной отрасли. С каждым годом наблюдается положительная динамика роста производства и реализации продукции, расширяется география поставок, предприятие выходит на новые рынки. Исследования показали, что по Удмуртской республике продукция пивоваренного завода ОАО «Гамбринус» пользуется большой популярностью и занимает лидирующие позиции от общей доли рынка. Такой позиции предприятие добилось благодаря стабильно высокому качеству выпускаемой продукции, умеренной ценовой политикой и поддержанию постоянного интереса клиентов за счет обновления ассортимента.

- Проанализированы основные экономические показатели. Наблюдается положительная динамика развития предприятия. Выручка от продаж, себестоимость проданных товаров с каждым годом увеличивается за счет увеличения объемов реализованной продукции. Расходы увеличились из-за запуска программы по открытию новых торгово-розничных точек.

- Проведен финансовый анализ предприятия ОАО «Гамбринус», определены основные показатели экономической деятельности предприятия.За анализируемый период 2011 – 2015 гг.на предприятии произошло резкое увеличение стоимости основных средств за счет приобретения нового оборудования.

- Проведен анализ логистических процессов на ОАО «Гамбринус» и выявлен ряд проблем.Одна из проблем— отсутствие квалифицированных кадров в области организации современных логистических процессов и технологий.Еще одна проблема — использование устаревших технологий. Арынку сегодня нужны высококачественные услуги, оказываемые на больших объемах логистических операций. ОАО «Гамбринус» нужна минимизация логистических издержек. Для этого требуется эффективная система управления и мониторинга логистик предприятия, внедрение современных технологий для прослеживания движения продукции и грузов, повышения производительности. Необходимо также снижать транспортные затраты.

В связи с вышесказанным,предлагаем:

1) Создать электронный документооборот путем внедрения технологии O'STREAM, реализующий систему ACCPAC.

2)Совершенствование производственной логистики: замена конвейеров на складе КЕГ и ПЭТ.

Длявнедрениятехнологии O'STREAM, реализующий систему ACCPACнеобходимо 121500 руб. На данный момент задачи информационных систем решаются с привлечением дополнительных наемных сотрудников.После внедрения информационной системы завод может отказаться от услуг привлеченных сотрудников, и тогда экономия от внедрения системы составит 718500 руб. В результате замены транспортного конвейера на ленточный конвейер ЛК-650 завод сможет сократить коммерческие расходы на 76700 руб. в год. Стоимость оборудования составит 313000 руб. Срок окупаемости данного проекта составила 4,1 года. Рентабельность продукции от внедрения предложений вырастет с 2,24% до 2,49%.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ пивоваренной отрасли за 2013 год <http://beerunion.ru/otchet/otchet_2013.pdf>

2. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.

3. [Афанасенко И.Д.: Логистика снабжения. - СПб: Питер, 2010](http://2dip.ru/%D1%81%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%80%D1%8B/10854/).

4. Бухгалтерская отчетность ОАО «Гамбринус» 2009-2013 гг.

5. [Бродецкий Г.Л.: Системный анализ в логистике: выбор в условиях неопределенности. - М.: Академия, 2010](http://2dip.ru/%D1%81%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%80%D1%8B/130006/).

6. [Бродецкий Г.Л.: Управление рисками в логистике. - М.: Академия, 2010](http://2dip.ru/%D1%81%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%80%D1%8B/130003/).

7. Волков О.И.. Экономика предприятия. - М.: ИНФРА – М, 2005.

8. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для студентов высших заведений. – 12 –е изд., перераб. И доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006.

9. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия - М.: Финансы и статистика,2008.

10. Голубчик, А. М. Транспортно-экспедиторский бизнес: создание, становление, управление / А. М. Голубчик.: ТрансЛит, 2011.

11. [Герасимов, Б.И. Основы логистики](http://oz.by/books/more.phtml?id=10172789&partner=oz6342958) / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, В.Д. Жариков. - М.: ИНФРА-М, 2010.

12.Дегтяренко В. П. Основы логистики и маркетинга. -Ростов н/Д: Экспертное бюро, - М.: Гардарика. 2006.

13. Журнал "Интегрированная логистика", ВИНИТИ.

14. Журнал nubo.ru Рейтинг пивных компаний «На вкус и цвет» №7 (2012г.)

15. Журнал «Пивное дело» 2013 -№17, «Рейтинг пивоваренных компаний».

16. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2011.

17. Макроэкономика для всех. Дадаян B.C. – Р.н./Д.: Феникс , 2002.

18. [Мельников, В.П. Логистика](http://oz.by/books/more.phtml?id=10337251&partner=oz6342958) / В.П. Мельников, А.Г. Схирладзе, А.К. Антонюк. - М.: Юрайт, 2012.

19. [Моисеева Н.К.: Экономические основы логистики. - М: ИНФРА-М, 2010](http://2dip.ru/%D1%81%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%80%D1%8B/17462/)

20. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка. - М.: Высшая школа, 2003.

21. Николайчук, В. Е. Логистический менеджмент: учебник / В. Е. Николайчук.: Дашков и Кº, 2012.

22. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов. 2 – е изд., перераб. И доп. М.: ЮНИТИ: ДАНА, 2004.

23.Основы логистики: Учеб. Пособие. / Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. - М.: Инфра - М, 2002.

24. Просветов, Г. И. Математические методы в логистике: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов: Альфа-Пресс, 2008.

25. Плоткин Б. К. Основы логистики.- Л.: Изд-во ЛФЭИ, 2001.

26. Положение об оплате труда ОАО «Гамбринус» города Ижевска, 2013 г.

27. Панков Д.А. Современные методы анализа финансового положения. - М.: Гроссбух, 2005.

28. Попов Н. А. Организация сельскохозяйственного производства: Учебник. – Москва: Финансы и статистика, 2007 г.

29. Радионов А. Р., Радионов Р. А. Логистика: Нормирование сбытовых запасов и оборотных средств предприятия: Учеб. пособие. - М.: Дело, 2002.

30. Райзберг Б.А. Рыночная экономика. — М.: Экономика, 2002.

31.Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. М.: Инфра - М, 2002.

32.Степанов В.И. Логистика: Учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.

33. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/ Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2011.

34. Смехов А. А. Основы транспортной логистики. - М.: "Транспорт", 2005.

35. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок / А. Н. Стерлигова.: ИНФРА-М, 2009.

36.Трудовой кодекс РФ
37. Устав ОАО «Гамбринус» города Ижевска, 2013 г.

38. Хазанова Л.Э. Логистика: Методы и модели управления материальными потоками: Учебник. – М.: Издательство БЕК, 2003.

39. Щербанин, Ю. А. Основы логистики: учебное пособие для высших учебных заведений / Ю. А. Щербанин.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

40.Третьяк, Л. А. Экономика сельскохозяйственной организации : учеб. пособие / Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцева. – М. : Дашков и К, 2010.

41. Потаев, В. С. Организация производства на предприятиях АПК : учеб. пособие / В. С. Потаев, О. П. Сиренов. - Улан-Удэ : Изд-во БГСХА им. В.Р. Филиппова, 2009.

# ПРИЛОЖЕНИЯ