

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ С.Л. Улина
« ____ » _____ 2019 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Развитие интеграционных связей в цепях поставок предприятия ООО
«Хунцзе»

38.04.02.19 «Логистика и управление цепями поставок»

Научный руководитель	_____	<u>канд. экон. наук Бухаров А.В.</u>
	подпись, дата	должность, инициалы, фамилия
Выпускница	_____	<u>ЧжаоСыюй</u>
	подпись, дата	инициалы, фамилия
Рецензент	_____	<u>генеральный директор Паценко.А.П</u>
	подпись, дата	должность, инициалы, фамилия

Красноярск 2019

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Развитие интеграционных связей в цепях поставок предприятия ООО “Хунцзе”» содержит 80 страницы текстового документа, 2 приложения, 43 использованных источников, 7 рисунков, 8 таблиц.

ИНТЕГРАЦИОННАЯ ЛОГИСТИКА, ТРАНСПОРТНЫЕ ЗАТРАТЫ, РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ, СКЛАДСКИЕ УСЛУГИ, ИНСТРУМЕНТЫ .

Объект: цепи поставок предприятия ООО Хунцзе.

Предмет: инструменты логистической интеграции в цепи поставок предприятия ООО “Хунцзе”.

Цель : Разработка и выбор методических инструментов логистической интеграции в цепях поставок для предприятия ООО Хунцзе .

Задачи дипломной работы в связи с указанной целью являются:

1. Провести анализ экономических и логистических характеристик цепей поставок предприятия ООО “Хунцзе”.
2. Использовать информационные технологии для управления цепями поставок предприятия ООО “Хунцзе”.
3. Разработать модель логистической интеграции в цепях поставок предприятия ООО “Хунцзе”.
4. Оценить эффективность интеграционной модели цепи поставок предприятия ООО “Хунцзе”.

Исходя из проведенных расчетов, можно заключить, что предлагаемые меры по развитию интеграционных связей в цепях поставок , являются экономически эффективными и позволят компании увеличить не только выручку, но и прибыль от своей деятельности. Следовательно, компании можно рекомендовать к внедрению предложенные мероприятия развития интеграционных связей в цепях поставок.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретические основы логистической интеграции	6
1.1 Теоретические основы логистической интеграции в цепях поставок	6
1.2 Особенность логистической интеграции международных цепях поставок	17
1.3 Практика формирования интегрированных отношений в цепях поставок — Сунин электроприбор (Suning Tesco).....	24
2 Разработка модели логистической интеграции	31
2.1 Анализ экономических и логистических характеристик цепей поставок предприятия ООО “Хунцзе”	31
2.2 Разработка модели логистической интеграции в цепях поставок предприятия ООО “Хунцзе”	43
2.3 Выбор системы ключевых показателей для оценки транспортно-складских операции в цепи поставок в предприятие ООО “Хунцзе”	52
3 Оценка эффективности интеграционной модели	60
3.1 Формирование системного подхода во взаимоотношениях с поставщиками компании	60
3.2 Оценка эффективности интеграционной модели цепи поставок предприятия ООО “Хунцзе”	67
Заключение	75
Список использованных источников	77
Приложение А-С	81-83

1 Теоретические основы логистической интеграции

1.1 Теоретические основы логистической интеграции в цепях поставок

С быстрым развитием науки и техники и мировой экономики, тенденция к конкуренции на мировом рынке и модель управления предприятием действительно претерпевают фундаментальные изменения. Конкуренция на рынке растет от конкуренции среди предприятий к конкуренции между цепями поставок. Посредством оптимизации системы поставок и интеграции операционного процесса можно повысить основную конкурентоспособность предприятия. После того, как логистика была предложена в качестве «третьего источника прибыли», в процессе глобальной экономической интеграции срочно необходимы реформы. Направление реформирования логистики - достижение интегрированного управления. В среде управления цепочками поставок логистика всегда сопровождается потоком бизнеса, капитала и информационных потоков. Эти Три вида «потоков» всегда проходят через весь процесс закупок, производства и продаж для основных предприятий. С цепочкой поставок, сформированной между предприятиями, расположенными вверх и вниз по течению, особенно необходимо внедрить интегрированное управление логистикой на основе цепочки поставок [7].

Чаще всего предприниматели пытаются сокращать транспортные и складские издержки, так как они очевидны и прозрачны. Однако, в таких функциональных областях как снабжение и распределение, так же есть колоссальный потенциал для развития. Современные научные исследования шагнули далеко вперед и предлагают бизнесу большое количество инструментов, по средствам которых можно не только манипулировать издержками, но и повышать уровень сервиса и качества оказываемых потребителям услуг. На современном этапе можно наблюдать процесс, как логистика из сугубо прикладного формата перерастает в концепцию и философию бизнеса.

Исследуя экономическое содержание интеграции хозяйствующих субъектов, необходимо дать представление о логистической интеграции. В современных условиях развития рыночных отношений существуют разнообразные формы сотрудничества и интеграции хозяйствующих субъектов в сфере логистических услуг: контракты на интегрированное управление снабжением и сбытом, организация складов общего пользования и распределительных центров, интеграция в управленческой деятельности, образование ассоциаций, консорциумов, альянсов и союзов в области логистического управления, а также в области создания благоприятных условий для осуществления экономической деятельности и снятия взаимных барьеров. Анализируя процесс интеграции хозяйствующих субъектов, в том числе в сфере логистических услуг, необходимо отметить сложность данного экономического процесса. Поэтому при его анализе применяют комплексный подход, рассматривая интеграцию с позиции образования сложных систем и свойств, которыми обладают эти системы, и с позиции экономической категории в реальных социально-экономических условиях.

Интегрированная логистика является одной из наиболее влиятельных тенденций логистики в конце 20-го века, ее основное значение относится к эффекту повышения эффективности логистики и снижения затрат на логистику посредством сотрудничества в области логистики между различными функциональными отделами или между различными предприятиями. Интеграция логистики требует от предприятий реализации управления логистикой от сырья до пользователей, а также от предприятий, использующих собственные условия компании, для установления и развития сотрудничества с поставщиками и пользователями для формирования совместных сил и получения конкурентных преимуществ.

Интеграционные процессы охватывают все отрасли экономики, в том числе сферу логистического обслуживания. Анализ состояния рынка логистических услуг и уровня качества логистического сервиса свидетельствуют о том, что

логистическим операторам необходим поиск новых форм взаимодействия в рамках оказания комплексной логистической услуги. В научной литературе в рамках стратегического управления отмечается важность перехода к иному типу взаимодействия предприятий, без вертикально-иерархического контроля, который способствует достижению общей цели. Это взаимодействие основано на интеграции управленческих действий, базируется на соглашении между независимыми предприятиями, которое компенсирует слабые стороны и создает устойчивые конкурентные преимущества и способствует достижению эффекта синергии [43]. Выделим предпосылки для активизации процесса интеграции участников логистического рынка:

- оценка логистических услуг предприятиями-потребителями как стратегического элемента в развитии и реализации конкурентных преимуществ, соответственно, более качественный (осознанный) выбор логистических операторов;
- реальные перспективы реализации конкурентных преимуществ участников по интеграции на рынке логистических услуг, развитие новых организационных форм взаимодействия на рынке;

- развитие информационных технологий, позволяющих реализовывать новые возможности в рамках интеграции, приводящие, в том числе, и к снижениям логистических затрат.

Оптимальность и востребованность рынком логистики стратегии интеграционного роста определяется теми преимуществами, которые получают участники интеграции, а именно:

- оптимизация логистических процессов, что приводит к снижению транзакционных и логистических издержек всех участников рынка логистики;
- расширение клиентской базы для всех партнеров по интеграции;
- возможность высокими темпами осваивать и внедрять в практику новые технологии логистических процессов, тем самым, расширяя спектр логистических услуг;

- повышение качества логистической услуги, не увеличивая ее стоимости для потребителя;
- снижение коммерческих рисков;
- укрепление конкурентных позиций логистических операторов на рынке логистических услуг.

Таким образом, интеграция хозяйствующих субъектов, в частности интеграции логистических операторов малого и среднего бизнеса, имеет многоаспектную структуру. Анализируя природу интеграции и ее специфику на рынке логистических услуг, можно сделать вывод, что интеграция позволяет ее участникам перейти к выработке решений по совершенствованию стратегий их развития. Разнообразие форм, методов интеграции, а также стратегий интеграции позволяет участникам интеграции разрабатывать практический инструментарий, направленный на повышение результативности их экономической деятельности.

Интегрированное управление логистикой базируется на рынке продаж товаров, а направление производства определяет производство и закупку товаров, обеспечивая тем самым согласованность производства, закупок и продаж.

Логистика часто рассматривается как способность компаний устанавливать отношения с клиентами и поставщиками. Сила этой способности будет напрямую влиять на уровень развития компании. Когда заказы и информация о спросе на продукцию от клиентов распространяются по всей компании через прогнозы продаж или другие формы, эта информация преобразуется в конкретные производственные планы и планы закупок, и в конечном итоге право собственности на конечный продукт создается путем инициирования потока запасов с добавленной стоимостью. Передача клиенту с точки зрения внутренних операций предприятия, интеграция всех функций и видов деятельности, связанных с логистикой, формирует интеграцию логистики внутри предприятия.

Чтобы быть непобедимыми в сегодняшнем соревновании, производители должны расширять свою логистическую деятельность для клиентов и поставщиков, которая через интеграцию внешней логистики называется интеграцией цепочки поставок. Чтобы получить широкое сотрудничество внутри и за пределами предприятия, требуемое теорией цепочки поставок, необходимо установить инновационную организационную ориентацию, которая отличается от традиционной организационной концепции, таким образом формируя научную и относительно независимую научную систему ---- логистику, бизнес-поток, Единая система информационных потоков.

Текущее состояние исследований интеграции логистики предприятия:

Корпоративная логистическая деятельность - это деятельность, которая проходит через поставки, производство и продажи предприятий.

Согласно принципу управления процессами, логистическая деятельность в сфере поставок и продаж должна быть скоординированной и унифицированной, в противном случае каждый функциональный отдел будет заниматься своими собственными делами без взаимного общения, что приведет к потере ресурсов эффективности. С точки зрения логистики продаж, она имеет те же отношения с производственной логистикой и логистикой поставок: если какое-либо звено не соответствует требованиям, оно станет узким местом в логистике предприятия. Обычно говорят, что процесс ограничения всей логистики определяется продажами, производством и поставкой, что является кратким описанием этого ограничения.

Определение логистической интеграции :

Интегрированная логистика - это интеграция производства, поставок и продаж сырья, полуфабрикатов и готовой продукции в единое целое, а также руководство и продвижение отношений между оборотом и производством. Это изменило представление о потоке продуктов как о серии независимых планируя и координируя поток товаров от сырья до потребителей в целом. Это конкретное воплощение систематического управления логистическим

менеджментом, полностью учитывающий весь логистический процесс и различные факторы окружающей среды, влияющие на этот процесс, и осуществляет общее планирование и управление физическим потоком товаров. Таким образом, цель интегрированного управления логистикой заключается в том, чтобы связать рынок, распределительную сеть, производственный процесс и деятельность по закупкам, а также достичь высокого уровня обслуживания клиентов и низких затрат, чтобы получить конкурентное преимущество [2].

Характеристики логистической интеграции :

1. Логистическая интеграция ориентирована на процесс обслуживания клиента.
2. Логистическая интеграция отражает концепцию устойчивой логистики, включает развитие возвратных потоков.
3. Сфера управления логистикой была расширена. Она включает функции управления логистикой поставщиков и пользователей, делая упор на оптимизацию всей логистической системы [5].

Внутренняя интеграция: функция к функции :

Более тесное сотрудничество между службами маркетинга и логистики привело к улучшению результатов деятельности и более эффективному взаимодействию между департаментами. Это может показаться очевидным, но среди полученных результатов — сокращение времени цикла, торговых показателей, повышенный уровень наличия товаров, а также сокращение времени от момента получения заказа до момента доставки [10] .

Компании с более высоким уровнем внутренней интеграции продемонстрировали более высокую эффективность логистики по сравнению с компаниями, в которых уровень интеграции ниже. Различия между компаниями с высокой и компаниями с низкой интеграцией по основным параметрам обслуживания не наблюдалось: то есть осуществлялась постоянная доставка согласно информации о спросе, выдавались предварительные уведомления о задержках и дефиците. Однако, разница в особо ценных элементах

обслуживания, например надежности поставок, была значительной. Компании с более высокой интеграцией имели лучшие показатели по удовлетворению потребностей клиента, выполнению специальных заказов и введению новой продукции. В итоге это упрочило репутацию компаний.

Возможность использования технологий:

Эффективная реакция заказчика управляется технологиями, которые способствуют ее функционированию, среди которых: анализ данных, хранение данных и извлечение информации из данных, облегчающей понимание требований заказчика. В качестве примера можно привести электронный обмен данными (EDI), который все больше используется для синхронизации информации о торговых операциях среди партнеров логистической цепочки перед началом операций, поскольку он позволяет передавать данные о прогнозе по цепочке поставок в обратном направлении [8]. Другие возможности, необходимые организациям для внедрения действенных инициатив в эффективной реакции заказчика, таковы: эффективное совместное использование информации; автоматизированное создание заказа; применение штрих-кодов и других технологий сканирования.

Складское хозяйство, грузопереработка и упаковка :

Четыре функциональных: области логистики - организация информационный обмен, транспортировка и управление запасами - могут быть скомбинированы в единую действующую систему множеством разных способов. Каждый из них потенциально позволяет достичь какого-то уровня обслуживания потребителей с соответствующими общими издержками. По существу, эти четыре функции в сочетании образуют систему решений интегрированной логистики. Остальные функциональные области - складское хозяйство, грузопереработка и упаковка тоже представляют собой интегрированные части системы, однако они не занимают такого независимого положения, как четыре первые. Складирование, грузопереработка и упаковка являются составными элементами других областей логистики. Скажем,

товарные запасы, предназначенные для продажи, в течение логистического процесса должны время от времени попадать на склад и храниться там. Транспортные операции обязательно нуждаются в грузопереработке для эффективной погрузки и разгрузки. И наконец, с отдельными продуктами куда сподручнее управляться, когда они упакованы вместе в грузовые контейнеры или другую тару.

Когда логистике требуется складское хозяйство, перед фирмой открывается выбор: воспользоваться услугами специализированных компаний или опираться на собственные возможности. Это решение не сводится к простой процедуре поиска помещения для хранения запасов, ибо многие действия, важные для логистики в целом, производятся как раз тогда, когда товар содержится на складе. Примерами таких действий могут служить сортировка грузов, оформление документов, обработка заказов, комплектование (укрупнение) партий грузов для отправки в одно место назначения, а в отдельных случаях даже модификация и сборка изделий.

Во время хранения продуктов на складе важную роль играет грузопереработка. Грузы должны быть приняты, помешены в надлежащее место, рассортированы и скомпонованы так, как того требуют заказы потребителей. Оплата труда основных рабочих и капитальные вложения в оборудование грузопереработки составляют крупный элемент общих издержек логистики. Неправильная грузопереработка может привести к значительным повреждениям товаров. Вполне понятно, что чем реже груз подвергается обработке, тем меньше шансов нанести ему какой-то ущерб и тем выше эффективность складского хозяйства в целом. Существует масса разнообразных механизмов и автоматических приспособлений, облегчающих грузопереработку. По существу, любой склад с его мощностями грузопереработки представляет собой логистическую систему в миниатюре.

Значимость оптимизация логистической интеграции :

Управления логистикой - Это специализация, логистика, управленческий персонал и технический персонал в полной мере используют специализированное логистическое оборудование и средства и используют опыт профессионального и логистического менеджмента, а также достигли общего оптимального эффекта. Обеспечить хорошую среду разработки и огромный спрос на рынке :

1. Сократить расходы на корпоративную логистику, таких, как затраты на рабочую силу, транспортные расходы, сокращение затрат на переговоры и внедрение, а также интеграция материальных ресурсов в цепочку поставок для снижения стоимости всей цепочки поставок и повышения конкурентоспособности предприятий.

2. Это помогает повысить операционную эффективность и качество обслуживания клиентов всей логистической системы. Интегрированное управление логистикой может снизить производственные и эксплуатационные расходы всей цепочки поставок, а продукты продаются клиентам по более низкой цене, предоставляя клиентам гибкие, быстрые и высококачественные логистические услуги.

3. Интеграция логистика объединяет производство и обращение в сообществе экономических интересов, что может улучшить противостояние между производственной отраслью и отраслью обращения, координировать производство и обращение, сформировать механизм сознательного сотрудничества и стимулировать отдел товарного обращения к участию в производстве. Энтузиазм заключается в том, что экономическая операционная среда Всего общества оптимизирована.

Как оптимизировать логистическую интеграцию :

Для оптимизации логистических интеграцию необходимо рассмотреть складские услуги и транспортные услуги.

Складские услуги :

1. Обеспечить комплексное логистическое обслуживание 24 часа в сутки: В соответствии с требованиями корпоративного маркетинга и стратегического развития компании, мы можем предоставлять всепогодные, бесперебойные складские услуги, чтобы компания-клиент могла предоставлять индивидуальные и персонализированные услуги в сфере логистики продаж той же отрасли и повышать конкурентоспособность компании [24].

2. Совершенствование система управления складом:

Управление в режиме реального времени на складе, чтобы можно было разумно контролировать запасы, обеспечивать динамический запрос запасов в реальном времени для предприятия, детально управлять ситуацией продаж оптовиков и розничных продавцов, а также предоставлять различные данные и статистику для компании-клиента; Потребности компании-клиента могут обеспечить в режиме реального времени инвентаризацию клиентского программного обеспечения для складских запросов [24].

3. Обеспечить систему научной отчетности:

Может в любое время предоставлять точные и всесторонние статистические аналитические отчеты для компании-клиента, такие как отчеты о запасах, ежедневные недельные месячные годовые графики входящего и исходящего склада и т.д [24] .

4. Использует управление штрих-кодом:

Может реализовывать комплексное управление качеством логистики товаров, контролировать весь процесс обращения товаров, а также может обеспечивать точное управление позиционированием платформы, осуществлять управление партиями и первоочередность, а также эффективно запрашивать информацию о различных этапах обращения товаров.

5. Оптимизация логистики распределительных линий:

На основе системы управления информацией о логистике компании, благодаря детальному пониманию адресов клиентов, оптимизации линий

распределения логистики и повышения эффективности логистики и распределения.

6. Динамическое управление запасами:

Продукты могут быть разделены на сезонные продукты и несезонные продукты, и динамическое управление запасами осуществляется в соответствии с запасами компании-клиента, стоимость склада рассчитывается разумно, коэффициент использования склада улучшается, а общая стоимость хранения компании-клиента снижается.

7. Научно-проектная логистика трансфертной библиотеки:

Посредством анализа распределения точек продаж клиентов и товарных потоков в каждой точке рассмотрите логистическую сеть точек распределения (склад для перевалки) с плотным распределением и большим материальным потоком, обеспечивая преимущество во времени для распределения логистики и снижая затраты на распространение.

8. Выберите станцию логистического диспетчера:

Посоветовавшись с вашей компанией, наша компания может создать в вашей компании диспетчерскую станционную логистику для координации деловых отношений между вашей компанией и нашей компанией, а также для обеспечения доставки на месте в соответствии с требованиями логистики вашей компании. Этот проект будет осуществляться более плавно.

Транспортные услуги :

1. Выбор основной вид транспорта.

2. Согласно текущему методу котировки вашей компании, вы можете следовать действующим стандартам транспортных расходов логистики компании, чтобы гарантировать, что транспортные расходы не увеличивают затраты на логистические перевозки.

3. Анализируя исторические данные процесса логистики клиента, рассчитывается разумная единая стоимость логистики, чтобы точно контролировать стоимость логистики городского распределения. Укажите

ежедневную общую сумму доставки. Это гарантирует, что компании придется платить за услугу, не устанавливая половину автомобиля и оплатив весь автомобиль.

1.2 Особенность логистической интеграции международных цепях поставок

Международная торговля относится к формам и отношениям экономического развития, в которых страны мира тесно связаны и зависят от международного разделения труда и мирового рынка. С развитием экономической глобализации изменилась и форма международной торговли, и экономика активно использовалась. Преимущества, вызванные глобализацией, могут лучше способствовать развитию глобальной международной торговли. Достижения в области международной логистики укрепили связи между торговыми странами. Развитие индустрии логистики в мире способствовало прогрессу индустрии торговли. Короче говоря, международная торговля означает продажу товаров между странами. Это экономическая деятельность. Хотя индустрия логистики способствует развитию индустрии торговли, она в определенной степени привела контакты в мире. Только тесный контакт может способствовать и гарантировать торговлю между двумя странами.

Международная логистика - это рациональный поток товаров на международной арене, то есть обмен товарами между разными странами. Независимо от того, осуществляется ли управление международной цепью в соответствии с характеристиками товара, или в соответствии с установленными формами кооперации между фирмами, важно описать сферы глобальных логистических операций. Считается, что сфера логистики выделяется для фирмы или группы фирм, в том числе и фирм из разных стран, в виде разработки операционного плана логистической деятельности в предметном и пространственном измерении.

Оценивание транзакционного риска между фирмами-партнёрами в международной логистике связано с необходимостью мониторинга изменений в макроэкономическом окружении, а также культурной, общественной и юридической среде. Важно также уметь прогнозировать возможные направления изменений в экономике регионов и макрорегионов, касающихся не только сектора транспорта и складирования, а также и других важных для развития логистики и связанных с ней отраслей.

В отношении места и роли международной логистической цепи в интеграции и интернационализации значительное внимание уделяется связи методов логистического управления с использованием Интернет для создания высших форм этого управления. В последние годы произошла эволюция в управлении международной цепью поставок, от применения общеизвестных методов обслуживания транспорта и складирования к введению е-бизнеса, до оптимизации этой цепи. Можно сделать вывод о том, что наиболее важным фактором, влияющим на создание эффективных форм обмена информации между партнёрами-звеньями логистической цепи является растущая сложность применяемых интернет-технологий.

Субстанция международной логистики:

В соответствии с принципами международного разделения труда и международных логистических практик и стандартов, использование международной логистической сети, логистического оборудования и логистических технологий для достижения международного потока и обмена товарами для содействия оптимальному распределению глобальных ресурсов и скоординированного развития региональной экономики. Международная логистика - это логистика между разными странами. Этот вид логистики является неизбежной частью международной торговли. Взаимная торговля между странами, наконец, осуществляется посредством международной логистики.

Тенденции в международной логистике :

В настоящее время без логистической деятельности не обходится не одна производственная деятельность. Различные предприятия пользуются логистической деятельности по-своему. Вместе с перевозкой, складированием в цепь формирования цены включаются и иные формы деятельности, в особенности если компания ориентируется на мировой рынок [13].

Глобализация экономики вызвала ожесточенную конкурентность среди компаний за места расположения и размещения, а рамочные условия торговли продолжают испытывать новейшие и резвые конфигурации. Соединение компаний и насыщенное становление информационно-коммуникационных систем исключительно усиливают данные процессы. Вероятность просчитать направленности становления понижается. Это все вместе ведет к уменьшению сроков планирования и просит наиболее резвого принятия решений и ответной реакции. Разделение труда в экономике с учетом разных систем дистрибуции строится снова ведь на коммуникации (к примеру, региональные сети, кооперативные дела и так далее) и на логистике. Потому чрезвычайно принципиально осознавать, куда ведь ведет логистика [40].

Количественные направленности, а конкретно: понижение численности поставщиков при снабжении. 3 четверти интернациональных компаний намереваются уменьшить число собственных поставщиков в ближайшие 5 лет. При сбыте, по-прежнему, животрепещущим остается уменьшение сроков поставки.

Воздействие электрического прекрасна логистику. Бизнес-процессы в масштабах концепции B2C подразумевают автоматизацию наиболее насыщенных поставок, потому что надежды посетителей что же касается уменьшения сроков поставок наиболее высочайшие, нежели при обыденных способах воплощения заявок. Возникновение наиболее накладной логистики выдачи и воплощение послепродажных услуг. Модификация действий внутри компании с помощью расширения электрических торгашеских площадок.

Интеграция свежих соучастников в цепочку поставок даст почву существованию так именуемого «иллюзорного трубопровода».

Перемена роли логистики на интернациональном базаре. Европейские провайдеры третьего значения (3PL) считаются водящими на базаре исходя из убеждений пребывания и способностей реализации действий. Российские логисты, обычно, действуют в собственной стране, южноамериканские концентрируют собственные старания на североамериканском материке. В минувшие годы темпы подъема европейских логистических провайдеров на южноамериканском и европейском базаре составили 10% в год. В дальнейшем с учетом становления B2C данный признак станет превышен.

Завоевывание логистического базара интернет- провайдерами 4-ого значения (4PL). Данное клерк цепочки поставок, который правит своими технологиями, ресурсами и мощностями, также иными логистическими предприятиями, с коими вступил в кооперативные воняющий чтоб предложить собственному посетителю полный набор решений по цепочке поставок. Отсюда следует что, логистический провайдер 4-го значения в виде сетевого интегратора правит всеми организационными и информационными действиями в цепочке поставок отдельных действий имея цель увеличения производительности всей сети. Провайдеры 4-го значения при разработке своей цены берут на себя некие звенья цепочки поставок и производят управление всем делом с привлечением иных логистических компаний. Они разрабатывают единичные решения для управления всеохватывающими сетями либо отдельными действиями снутри сети.

Часть 4PL в настоящее время получена от сервисных компаний 3PL, поставщиков информационных технологий и консалтинговых компаний. Другие представляют собой комбинацию различных типов компаний. Например, компания-оператор цепочки поставок и участники информационных технологий, Или совместное управление рядом дочерних компаний одной и той же крупной компании для конкретного проекта. Тенденция глобализации и

расширение сферы услуг делают концепцию логистической цепочки поставок совершенно отличной от предыдущих, процесс становится все более сложным, а требования клиентов становятся все более строгими. В режиме 4PL внешняя логистическая интеграция или интегрированная сервисная организация будут выполнять задачи консалтинга, планирования контроля и поддержания цепочки программ в оптимальном состоянии. Это все равно что добавить уровень эффективного обслуживания между клиентами и традиционными логистическими компаниями. Теоретически, провайдер 4PL абсолютно нейтрален: как сервисная компания, предоставляющая долгосрочные стратегические консультации, его миссия состоит в том, чтобы предоставить информационную платформу для обмена данными для выбора партнеров, чтобы предоставить клиентам более прозрачные процедуры для сокращения затрат, чтобы обеспечить полную систему обслуживания.

Особенность международной логистики: сфера международной логистики широка и относительно разнообразна. Предмет международного информационного взаимодействия в области логистики предъявляет более высокие требования к интернационализации для многих информационных систем. Стандартизация международной логистики требует более срочной внутренней логистики.

Характеристика и функции международных грузоперевозок:

Расстояние международных перевозок велико, промежуточные звенья многочисленны и чувствительны ко времени, охватывают широкий спектр, сложны и изменчивы, связаны с международными отношениями и высокими рисками, являются ядром международной логистической системы и неотъемлемой частью международной логистики. Международные перевозки могут способствовать развитию международной логистики и являются основным источником трех прибылей международной логистики [41].

Классификация международной логистики:

Международная морская логистика, авиационные, железнодорожные, мультимодальные перевозки.

Международная торговля и международная логистика имеют взаимодополняющие и взаимоподкрепляющие взаимодействия. Международная торговля способствовала производству и развитию международной логистики. Международная торговля способствует развитию международного логистического производства и технологий. Развитие международной торговли предъявляет новые требования к международной логистике и влияет на тенденцию развития международной логистики, способствуя тем самым интеграции международной логистики.

На формирование международных цепей поставок оказывают влияние следующие особенности :

- большие географические расстояния и временные различия;
- охват нескольких национальных рынков;
- размещение операций на территориях разных стран;
- большой потенциал, сообщаемый разнообразием условий предложения и спроса.

Глобальные цепи поставок характеризуются дополнительными затратами, которые связаны с многочисленными источниками :

- производственные затраты — покупка материалов, трудозатраты, эксплуатация оборудования и расходы на закупки ;
- затраты на перемещение — транспортные издержки, пошлины.

Традиционные логистические связи независимы, а логистика является центральным звеном. Тем не менее, современные логистические функции интегрированы и интегрированы для обеспечения комплексного обслуживания с использованием информационных технологий в качестве основы и международной логистической интеграции.

Основы и способы встроенной логистики ориентированы на получение хороших решений, а именно с помощью минимизации совместных

логистических потерь фирмы. Потому становится понятно, собственно уменьшение всех видов потерь, связанных с управлением вещественным потоком, издержек на перевозку, складирование, управление заказами, закупками и припасами, упаковку, сокращение логистических рисков позволяет фирме выволить деньги на добавочные вложения в складское оборудование, информационно-компьютерные системы, рекламу, рекламные изыскания и так далее [4]. При всем этом рациональные решения, принимаемые менеджментом фирмы — логистическим интегратором, имеют все шансы быть приняты не только лишь по аспекту минимального количества совокупных издержек, да и по таковым главным признакам, как время выполнения заказа и качество логистического сервиса.

ООО “Хунцзе” это международное торговое предприятие. Данная организация занимается внешнеэкономической деятельностью. Он играет роль посредника, в цепи поставок предприятия ООО “Хунцзе” есть поставщики (китайские) поставлять ООО “Хунцзе” различные стили обуви, транспортная компания отправлять продукты в предприятие, таможня и покупатели (китайские). ООО “Хунцзе” продает обуви в Россию, имеет грузовые станции в различных портах Китая и имеет постоянных продавцов в Петербурге, Москве, Уссурийске и Хабаровске. Из за географического причины, основным методом логистики компании является автомобильный транспорт. В настоящее время ООО “Хунцзе” только занимается внешнеэкономической деятельностью для России и местонахождение клиента относительно фиксировано, логистическая модель нашей компании относительно стабильна, внутренние перевозки выбираем сторонние логистики (3PL). ООО “Хунцзе” есть собственный отдел логистики и транспортные средства для международных перевозок, после транзита мы все равно выберем стороннюю логистику (3PL) в России режим для достижения максимальной скорости транспортировки и низкой В цепях поставок уменьшить затраты с поставщиками являются наиболее

важными. ООО “Хунцзе” самостоятельно решает значимость каждого конкретного поставщика в своей деятельности и предпринимает решения относительно развития отношений в том ключе, который будет взаимноинтересен и выгоден обеим сторонам. Однако, возможны ситуации, в которых ключевые поставщики компании не заменимы и компания вынуждена осознанно развивать с ними отношения для поддержания собственного бизнеса и деловых интересов. Под интеграцией стоит понимать процесс постепенного координирования, дополнения и объединения части функциональной деятельности двух компаний, ведущий к реализации обоюдных интересов. Интеграция имеет колоссальный потенциал, позволяющий сделать более конкурентоспособными не только компании – партнеров, но и цепь поставок в целом.

1.3 Практика формирования интегрированных отношений в цепях поставок — Сунин электроприбор (Suning Tesco)

Основанная в Нанкине, Китай, в 1990 году, Suning Tesco является лидером в розничной торговле бытовой техникой в Китае. Крупнейшее коммерческое розничное предприятие Китая входит в тройку крупнейших частных предприятий Китая и в 51-е место среди 500 крупнейших китайских компаний. Стоимость бренда составляет 72.816 миллиарда юаней. в июле 2004 года Suning Tesco была включена в список первых предприятий сети бытовой техники в Китае, и ее рыночная стоимость входит в число ведущих предприятий глобальной сети бытовой техники. 2 Объем продаж старого года достиг 180 млрд. Человек в настоящее время в нем занято 170 000 человек.

Состояние управления цепочками поставок Suning Tesco.

В 2009 году в результате слияний и поглощений за рубежом Suning Tesco вышла на рынки Гонконга и Японии в Китае и расширила свой международный

путь развития. К концу 2011 года Suning Tesco открыла около 1700 сетевых магазинов в более чем 30 000 городах материкового Китая.

С точки зрения цепочки поставок, логистическую систему Suning можно разделить на три части: закупки, дистрибуция и продажи. В этих трех частях основной частью являются продажи продуктов, составляющих основную конкурентоспособность Suning. Философия бизнеса Suning - это небольшая прибыль, но быстрый оборот, высокое качество и низкая цена, ориентирование потребления, борьба за обслуживание, опора на цепные операции для создания сильной сети продаж. Обладая сильной системой продаж и большой долей рынка, Suning создала новую модель поставок и маркетинга распределения обязательств, а также сократила затраты на закупки, повысила покупательскую способность, поддержала продажи и гарантировала прибыль. Именно органичная и мощная гармоничная работа трех важных звеньев продаж, закупок и доставки создала сегодня славу Suning Tesco (приложение А и приложение В).

Характеристика логистической деятельности:

1. Удобство обслуживания. С точки зрения логистики и самой деятельности он неотделим от производственной и эксплуатационной деятельности предприятия. Он ограничен производством для обслуживания производственной и эксплуатационной деятельности предприятия. В силу особенностей промышленного производства и потребностей организации и управления производственный процесс является непрерывным. Параллельный ритм и пропорциональность.

2. Тесная взаимосвязь: структура системы логистики предприятия довольно сложна: системы взаимосвязи, снабжения, производства, продажи и переработки отходов являются взаимозависимыми, взаимозависимыми, а также внутренними и внешними.

3. Сборка: в зависимости от характера деятельности по логистике, систему логистики можно разделить на поставки, производство, продажи, переработку и

переработку старых материалов. Существуют различные системы, которые различаются и тесно связаны. Каждая система состоит из нескольких систем.

Уровень управления системой поставок. Усовершенствовать информационную платформу системы, чтобы поставщики могли напрямую просить онлайн-систему обслуживания клиентов подключиться к крупномасштабной системе поставщиков, чтобы они могли непосредственно видеть заказ на покупку Suning в системе, и информация отображается во времени, Suning и достижение бесприоритетной ситуации между поставщиками.

Suning Tesco располагает полным набором профессиональных команд по разработке программного обеспечения, оптимизации процессов и реализации проектов, которые могут выполнить ряд задач, начиная с исследования требований, разработки проекта, разработки системы, тестирования до оперативной работы и управления всем процессом. И контроль, и через закупку самой профессиональной команды консалтинга по проектам и команды разработки программного обеспечения, таких как самое передовое отечественное и международное программное обеспечение для управления, глубокое сотрудничество, так что возможности разработки Suning Tesco значительно улучшились.

Поскольку Suning Tesco имеет мощную открытую платформу, автоматизированное складское хранилище и интеллектуальное логистическое строительное основание, у него есть достаточные возможности для осуществления проекта «Информационное построение цепочки поставок».

Проект открытой платформы Suning Tesco реализовал информационную платформу, логистическую платформу, платформу капитала и другие ресурсы платформы Suning для партнеров, полностью открытыми, постоянные продавцы будут полностью разделять торговые центры Suning, онлайн-центры и центры логистики и послепродажного обслуживания. Автоматизированный склад использует комбинацию плоской библиотеки и стереобиблиотеки,

внедряет передовые системы хранения, передачи, сортировки и управления информацией для реализации информатизации, автоматизации и интеллектуального обеспечения логистики и представляет собой крупный логистический распределительный центр международного уровня. Интеллектуальный логистический проект реализует высокоточное управление складской и транспортной емкостью, планирование маршрутов, мониторинг транспортировки и мониторинг информации с портативных устройств.

Склад электронной коммерции: специально разработанный для продуктов электронной коммерции, продавцы должны только предоставить данные заказа и доставить товары на назначенные склады, включая «разгрузку, контроль качества, подсчет, сбор, упаковку, распространение, документацию, информацию».

Склад: с собственной распределительной сетью складов (склад по всей стране), предоставляя клиентам диверсифицированное хранение продукции, быстрое расширение национального бизнеса, максимальную поддержку клиентов и индивидуальную настройку и локализацию бренда пан-дома Обслуживание двух основных потребностей.

Проблемы управления цепочками поставок Suning Tesco:

В центре внимания розничной торговли находится цена и обслуживание, а получение ценового преимущества напрямую зависит от объема покупки, особенно от льготных условий продвижения, оплаты, скидки, возврата и других аспектов, а также от огромного объема покупки. Цена Suning за эти преимущества получила большое внимание во всей отрасли.

1. Отсутствие полной системы обмена информацией:

Suning реализует централизованную политику закупок и размещает крупные заказы у поставщиков для получения более низких закупочных цен. Хотя Suning также начал участвовать в производстве определенных поставщиков посредством продаж и инвентаризации данных с поставщиками посредством передачи данных, и стал союзом интересов для многих известных

электрических ресурсов, таких как Changhong и Konka, но также из-за Suning и многих поставщиков. Предприятиям по-прежнему не хватает обмена информацией, а другие поставщики Suning не имеют возможности создать систему обмена информацией с Suning, поэтому отношения с поставщиками неудовлетворительные.

2. Отсутствие сильной логистической системы распределения:

В Китае Suning уже имеет сильную систему логистической дистрибуции, но по сравнению с совершенной системой дистрибуции международных розничных гигантов, система логистической дистрибуции Suning все еще нуждается в улучшении с точки зрения информатизации. В настоящее время некоторые ритейлеры в Китае приняли системы спутниковой связи, а Suning - нет. Suning использует передачу данных и телефонную связь. Не каждый сотрудник имеет доступ к информации в реальном времени обо всех уровнях товарных запасов в центре распределения. У Suning нет собственного автопарка, что не способствует управлению распределительным центром и повышению уровня обслуживания клиентов. Координация хранения, упаковки и доставки в Suning распределение center и эффективность управления сотрудниками еще предстоит улучшить.

3. Производительность операций управления информацией взаимодействия цепочки поставок низкая:

Информационные технологии Suning только начались. Это правда, что Suning использовала системы EDI и POS для создания относительно хорошей ERP-системы, но уровень технологии интеграции информации невысок. Информационная сеть Suning широко распространена. Сводная система штаб-квартиры понимает и направляет всю работу. Suning необходимо создать продвинутую информационную систему, чтобы заменить многие ручные работы в управлении запасами, в системе пополнения запасов и в областях заказов, чтобы повысить операционную эффективность управления цепочками поставок.

4. Роль онлайн-торгового центра не была полностью использована:

Веб-сайт Suning Appliance по-разному относится к потребителям в Интернете, и управление также неравномерно. Кроме того, при доставке товара часто возникают недоразумения, и цена продукта после обновления сайта не соответствует цене до обновления, что доставляет большие неудобства и недовольство потребителю. Безопасность клиентов при оплате не очень высока, и клиенты подвергаются множеству ограничений по возврату. В значительной степени онлайн-клиенты не покупают онлайн-продукты, поэтому Suning Online Mall не играет своей роли в продаже товаров и расширении бизнеса, и в значительной степени является информационной платформой, которая общается с потребителями.

Рекомендации по управлению цепочками поставок Suning Tesco:

1. Улучшить систему обратной связи с клиентами:

Улучшение системы обратной связи с информацией о клиентах, регулярное изучение потребностей клиентов, усиление обучения сотрудников и своевременное понимание тенденций продукта после анализа передаваемой информации, а также дальнейшее повышение эффективности работы.

2. Укрепление инфраструктуры распределительной системы:

Suning должна создать отдел логистики с продвинутой операционной системой. Распределительный центр должен быть полностью автоматизирован, используя компьютерное отслеживание для определения места хранения и доставки каждого предмета.

Совершенная система распределения логистики Suning, каждое звено которой высокоинформировано, что обеспечивает более быструю и точную информационную циркуляцию всей системы, что повышает эффективность работы системы распределения логистики.

3. Улучшить отношения между поставщиками и партнерами:

Управление цепочкой поставок преследует цель минимизации общих затрат и высокой эффективности всей цепочки поставок. Некоторые предприятия в

основном достигают нулевого запаса, тогда как запасы его поставщиков накапливаются, а система управления цепочками поставок, построенная в Интернете, может Позвольте Suning обмениваться деловой информацией со многими местными поставщиками в любое время и в любом месте, чтобы поставщики могли в любое время поделиться самой последней информацией о прогрессе в отношении товарных запасов и продаж. Информационная сеть партнеров по поставкам может улучшить скорость обращения продуктов Suning и значительно снизить стоимость покупки.

4. Укрепление информационной конструкции:

Основой управления цепочкой поставок является высокая степень интеграции и обмена информацией между предприятиями в цепочке поставок. Все компании-члены в цепочке поставок в наибольшей степени делятся своими внутренними ресурсами и всеми процессами взаимных транзакций (включая размещение заказов и обработку заказов), все работы автоматизация по сети. Это требует, чтобы все предприятия в цепочке поставок имели определенную информационную базу для обеспечения управления цепочкой поставок.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ С.Л. Улина
« ___ » _____ 2019 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Развитие интеграционных связей в цепях поставок предприятия ООО
«Хунце»

38.04.02.19 «Логистика и управление цепями поставок»

Научный руководитель


подпись, дата

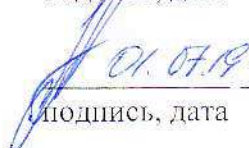
К.Э.Н Бухаров А.В.
должность, инициалы, фамилия

Выпускница


подпись, дата

ЧжаоСьюй
инициалы, фамилия

Рецензент


подпись, дата

генеральный директор Паценко.А.П
должность, инициалы, фамилия

Красноярск 2019