

Автор:  
Вершинина А.А., Студент 2 курса магистратуры  
«Российский университет транспорта (МИИТ)»  
Россия, г. Москва

Writer:  
Vershina A.A., 2nd year master's student  
«Russian University of Transport»  
Russia, Moscow

**СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ  
ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ ООО  
ТПК «МАГИСТРАЛЬ»**

**WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE LOGISTICS  
CONTROLLING SYSTEM IN THE ORGANIZATION ООО ТПК  
«МАГИСТРАЛЬ»**

**Аннотация.** В данной статье рассмотрена схема бизнес-процесса на оформление заказа в ООО ТПК «Магистраль». А также способы повышения эффективности данного бизнес-процесса с помощью внедрения системы логистического контроллинга.

**Annotation.** This article describes the scheme of the business process for placing an order in ООО ТПК «Магистраль». As well as ways to improve the efficiency of this business process by implementing a logistics controlling system.

**Ключевые слова.** Заявка на заказ, бизнес-процесс, поставщик, склад, коммуникация.

**Keywords.** Order request, business process, supplier, warehouse, communication.

ООО «ТПК Магистраль» - это организация, которая занимается торговлей оптовыми металлами и металлическими рудами, производством строительных металлических конструкций. Осуществляет свою деятельность с 2016 года.

Логистическую деятельность осуществляют отделы: сметный, складской, отдел продаж и транспортный. Ниже приведен пример бизнес-процесса на оформление заказа продукции в ООО ТПК «Магистраль».

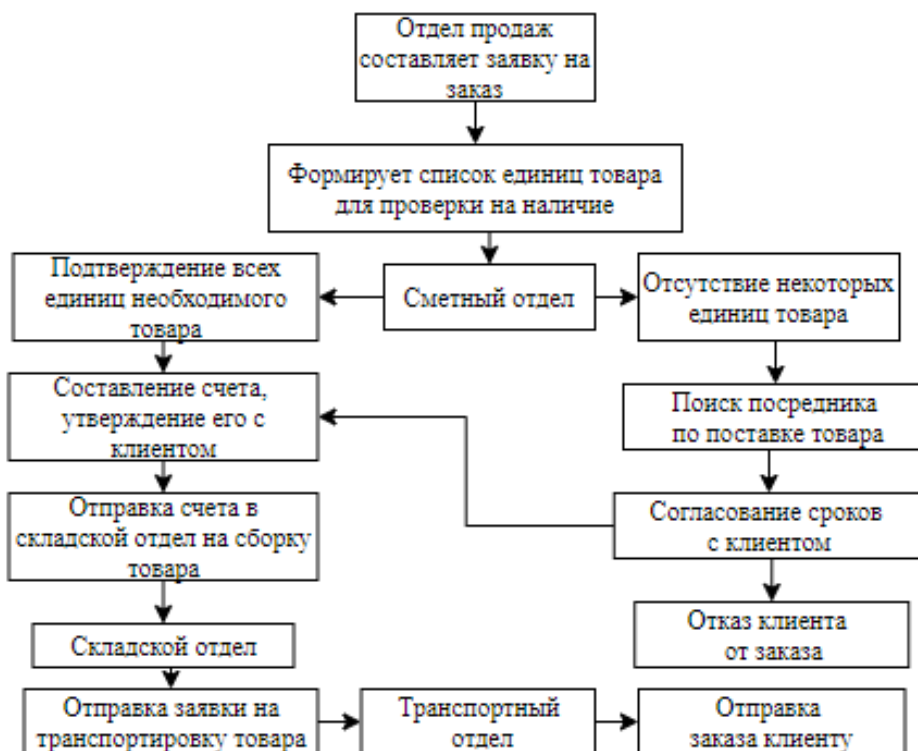


Рисунок 1 - Обработка заявки на заказ продукции в ООО ТПК «Магистраль»

Менеджер отдела продаж составляет заявку на формирование заказа, и передает в сметный отдел. Задачей сметного отдела является подтверждение всех или нескольких единиц товара. В случае, если отсутствуют некоторые единицы товара, сметный отдел осуществляет поиск посредников и обозначает сроки, когда данный товар/материал появится в наличии. Все эти данные передаются менеджеру по продажам. Менеджер по продажам проводит переговоры с клиентом для продления/утверждения сроков. Как только сроки обозначены, менеджер по продажам сообщает об этом сметному отделу. Далее сметный отдел передает подготовленный счет в складской отдел на сборку заказа. После сборки заказа, отправляется заявка на транспортировку товара в транспортный отдел.

Исходя из Рисунка 1, где представлены бизнес-процессы логистического контроллинга, автором предлагаются мероприятия по повышению эффективности управления логистической системой компании ООО ТПК «Магистраль» в таблице 1.

Таблица 1 - Мероприятия по повышению эффективности управления логистической системой компании ООО ТПК «Магистраль»

Название	Содержание
1. Оценка поставщика в системе логистической деятельности	Разработать способ сравнительной оценки логистических посредников: поставщиков, экспедиторов, перевозчиков и т. д.
2. Логистическое проектирование распределительного складского центра	Разработать оптимальное логистическое решение функционирования группы складов, соответствующее условиям деятельности и нуждам компании ООО ТПК «Магистраль»

Проводя мероприятие по оценке поставщика в системе логистической деятельности, решение задач по выбору логистических посредников будет происходить намного эффективнее, будет затрачиваться меньше времени на поиск поставщика и сотрудничество будет проводиться только с более надежными и выгодными поставщиками. Анализ поставщиков предлагается провести с помощью метода экспертной оценки.

Введенная система складирования поможет значительно ускорить и упростить процессы на складе, сократить время приема и отгрузки товара, сократить время поиска товаров на складе при сборе заказов, уменьшить количество ошибок в базе данных. Данное мероприятие предлагается провести с помощью реконструкции складского помещения, увеличения полезной площади склада, формирования системы штрих-кодирования (на каждую имеющуюся единицу товара на складе).

Таким образом, внедряя предложенные мероприятия будет улучшаться эффективность деятельности организации ООО ТПК «Магистраль» в целом, уменьшать время обработки заявки от формирования её в отделе продаж, до отгрузки заказа клиенту. Также

данные мероприятия наладят коммуникативную функцию между отделами ООО ТПК «Магистраль».

**Использованные источники:**

1. Патхуллаев Д.З., Галимулина Ф.Ф., Зарайченко И.А. Направления стратегического управления цепями поставок строительных материалов/ Экономический вестник Республики Татарстан. 2019. № 4. С. 42-48.

2. Плетнева Н.Г., Власова Н.В. Развитие логистики в строительстве: особенности, перспективы, методы принятия решений // Проблемы современной экономики. 2009. № 2 (30). С. 251-253.

3. Рахманина И.А. Комплексное применение основных принципов эффективного функционирования логистических систем // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2014. №5-1. С. 284-295.