

Автоматизация складского учета ООО «БСА-Омск»

Характеристика предприятия БСА-Омск и его деятельности

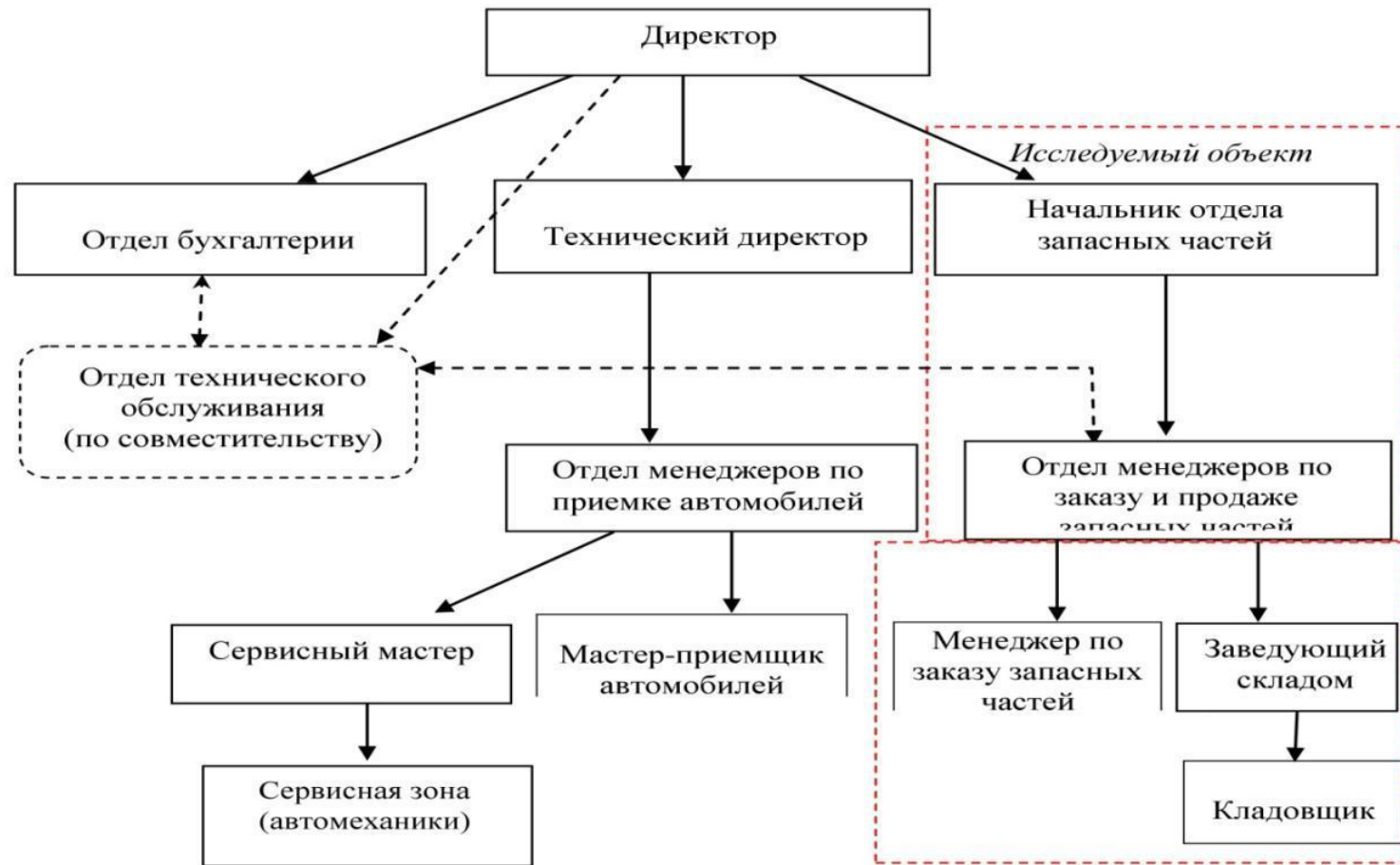
Компания ООО «БСА-Омск» – это сервисный центр технического обслуживания автомобилей, на котором осуществляется текущее техническое обслуживание и ремонт, установка дополнительного оборудования на автомобили, а также продажа запасных частей.

Адрес: «2-я Учхозная, 1-А».

ООО БСА-Омск было основано в 2004 году.

В настоящее время в организации работает 25 человек. Предприятие является юридическим лицом, имеет фирменное наименование, расчетный счет в банках, круглую печать с наименованием предприятия и указанием его местонахождения, бланки, а также иные средства визуальной идентификации. Она имеет самостоятельный баланс.

Организационная структура ООО «БСА-Омск»



Обязанности сотрудников

Основные функции **менеджера** по заказу и продаже запасных частей.

- Разрабатывает схемы, формы, методы и технологии продаж товаров, продвижения товаров на рынок.
- Разрабатывает и организует проведение предпродажных мероприятий по созданию условий для планомерной продажи товаров, удовлетворения спроса покупателей на товары.
- Осуществляет контроль за разработкой и реализацией бизнес-планов и коммерческих условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, оценивает степень возможного риска.
- Изучает рынок товаров (анализирует спрос и потребление, их мотивацию и колебания, формы деятельности конкурентов) и тенденции его развития, анализирует рыночные возможности.
- Организует сбор информации о спросе цен на товары, причинах его изменения (повышения, понижения), анализирует потребности покупателей.
- Выявляет наиболее эффективные секторы рынка продаж товаров, разрабатывает комплекс мероприятий по использованию возможностей рынка товаров.
- Разрабатывает и обеспечивает реализацию мероприятий по организации и созданию сети сбыта товаров (разработка и построение каналов движения товаров к потребителям; построение отношений с оптовыми и розничными торговыми предприятиями, иными посредниками; развитие дилерских отношений).
- Выявляет потенциальных и перспективных покупателей товаров (оптовых и розничных торговых предприятий, иных посредников) и устанавливает деловые контакты.
- Проводит переговоры по продажам с покупателями по следующим направлениям: предоставление общих сведений о товарах и их свойствах; введение значимых для продажи критериев оценки товаров; устранение сомнений в невыгодных свойствах товаров; информирование о спросе на товары и отзывах потребителей о товарах; выявление потенциальных потребностей покупателей и прочее.
- Принимает участие в ценообразовании, прорабатывает психологические аспекты переговоров о цене, определяет способы обоснования цены, определяет формы расчетов по договорам, разрабатывает и применяет схемы скидок в зависимости от различных факторов

Задачи отделов

- Закупкой товаров занимается отдел менеджеров по заказу и продаже запасных частей. В его функции также входит поиск новых поставщиков с более выгодными условиями поставки, принимать заказы от покупателей.

Схема внешней среды фирмы



Цели функционирования предприятия

- Получение прибыли.
- Завоевание достойного места на рынке и удержание его.
- Создание стабильной клиентской базы.
- Подбор, рост и воспитание кадров.
- Рост производственных мощностей предприятия.
- Информатизация предприятия.

Основные направления деятельности автосервиса

- Техническое обслуживание и ремонт автомобилей.
- Предоставление прочих видов услуг по техническому обслуживанию автотранспортных средств.
- Установка дополнительного оборудования (сигнализация, устройства громкой связи и т.д.).
- Продажа запасных частей.
- Розничная торговля моторным топливом.
- Оптовая торговля топливом.
- Транспортная обработка грузов.
- Хранение и складирование прочих грузов.
- Прочая вспомогательная деятельность автомобильного транспорта.
- Эксплуатация гаражей, стоянок для автотранспортных средств.
- Организация перевозок грузов.
- Аренда легковых автомобилей.
- Чистка и уборка транспортных средств.
- Тонирование автомобиля.
- Диагностика электронных систем управления автомобиля.

Основные функции предприятия

- Работа с клиентами.
- Работа с поставщиками.
- Закупка запасных частей.
- Хранение запасных частей на складе.
- Учетная деятельность.
 - бухгалтерский учет;
 - налоговый учет;
- кадровый учет.

Процесс оптимизации складских технологий состоит из нескольких последовательных этапов

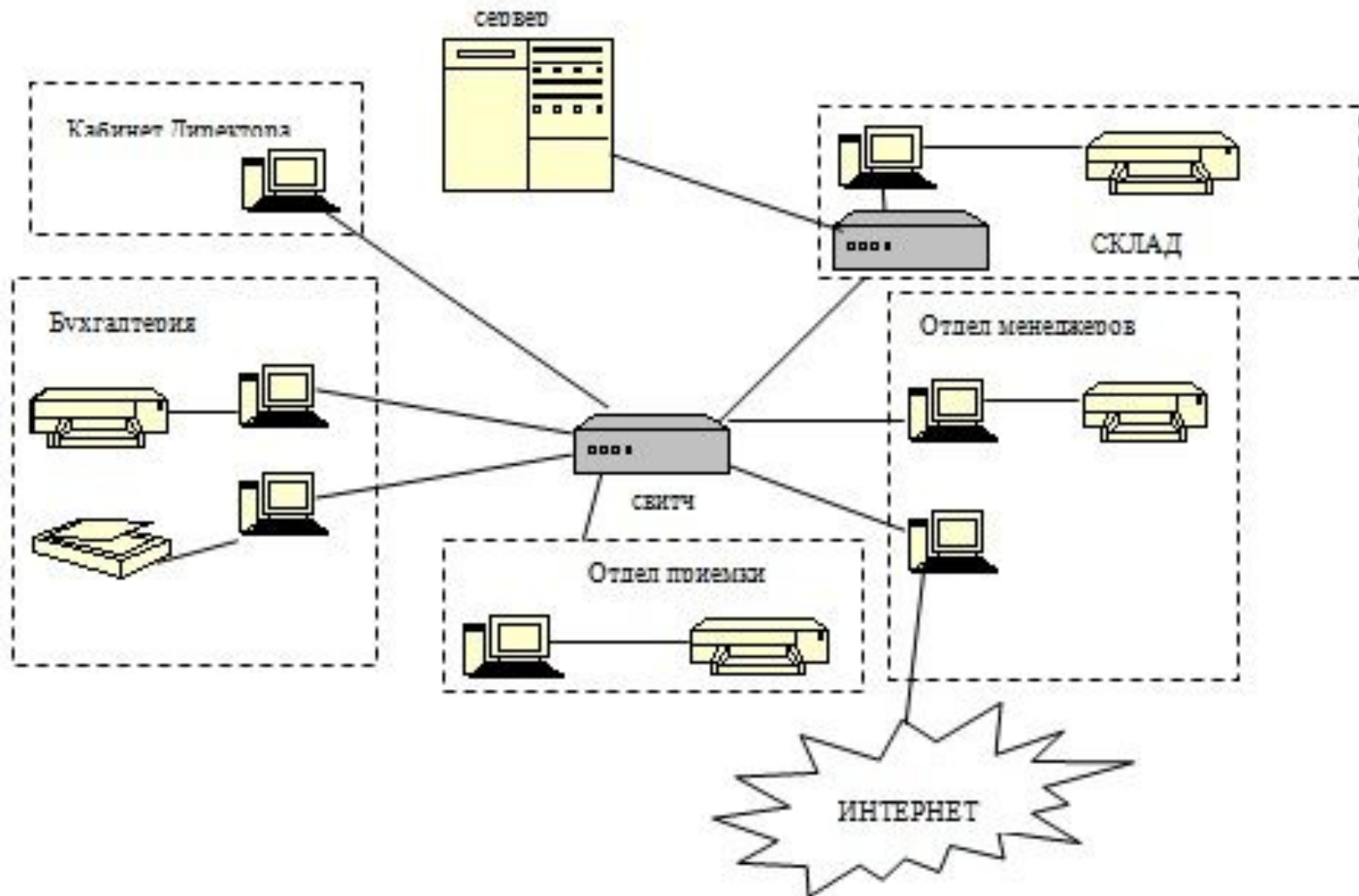
- Исследование технологических процессов (логистическая экспертиза).
- Разработка объемно-планировочных решений и проектирование технологии работы склада.
- Подготовка склада к внедрению изменений и само внедрение

Информационная система предприятия

- Информационная система – совокупность технического, программного и организационного обеспечения, а также персонала, предназначенная для того, чтобы своевременно обеспечивать надлежащих людей надлежащей информацией. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 года N 149-ФЗ [23] «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» даёт следующее определение «информационная система – совокупность содержащейся в базах данных информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий и технических средств».

- В ООО «БСА-Омск» техническими средствами являются компьютеры. Всего их на предприятии семь. Компьютеры связаны локальной сетью, что позволяет быстро обмениваться информацией между работниками фирмы, получать и передавать информацию о выполнении заказов.

Схема локальной компьютерной сети ООО «БСЛ Омск»



Конфигурации компьютеров

- сервер 1 – Intel(R) Core(TM)2 Quad CPU Q8200 @ 2.33GHz, память 4 ГБ ОЗУ;
- семь компьютеров – процессор Pentium IV 250ГГц, 1,87 ГБ ОЗУ, 17" ЖК монитор;
- развальный стенд – процессор Pentium D 2.8ГГц, 2ГБ ОЗУ.

- Четыре принтера: лазерный, черно-белой печати HP (расположен в кабинете бухгалтерии и в отделе приема клиентов), лазерный, черно-белой печати HP (расположен на складе автозапчастей), многофункциональный – копир сканер принтер Canon (расположен в кабинете менеджеров и секретаря (приемной), также доступ к нему имеет директор).
- Свитч D-Link на 32 порта расположен в отделе приема клиентов и D-Link на 16 портов расположен на складе.
- Коммуникации локальной вычислительной системы построены на стандартной витой паре типа UTP 5

Список программного и информационного обеспечения

- Операционные системы Windows Server 2008 Enterprise, Windows XP Home Edition.
- Антивирусная программа DrWeb версии 5.0
- 1С: Предприятие версии 7.7 – программа для бухгалтерского и управленческого учета.
- TOYOTA, KIA, Lexus ELECTRONIC PARTS CATALOG SYSTEM - программа, с помощью которой можно узнать каталожный номер автозапчастей.
- Internet Explorer 6.0
- JPM – программа, с помощью которой можно узнать по каталожному номеру стоимость детали
- Microsoft Office
- Opera с помощью, которой происходит заказы запасных частей.
- The Bat – программа для приема-передачи электронных писем

Характеристика нормативно-справочной, входной и оперативной информации

- **заявка** на поставку или заказ поставщику:
- ✓ Наименование контрагента – это фамилия, имя, отчество либо наименование организации. Этот тип поля неограничен.
- ✓ Договор контрагента – в договоре указан автомобиль, на который заказывается запчасти с информацией VIN-кода и годом выпуска. Это поле имеет переменное значение, но количество знаков 12.
- ✓ Телефон и адрес клиента – код неограничен.
- ✓ Дата и номер составления заказа;
- ✓ Подпись клиента.
- ✓ Табличная часть состоит из наименования товаров, количество, цены и суммы.
- ✓ Выходной информацией является печатная форма. Она может храниться, как и на электронном, так и на бумажном носителе.
- ✓ Заказ поставщику содержит аналогичные поля, кроме поля договоры, в этой строке указывается номер и дата заключения договора, а в табличной части добавляется еще сам заказ покупателя.

Характеристика нормативно-справочной, входной и оперативной информации

- **Журналы** документов (Они предназначены для хранения и просмотров документов. Каждый вид документа может быть отнесен к определенному журналу, но и существует общий журнал. Сам журнал документов не добавляет новых данных, а служит как средство просмотра и вызова документов):
 - ✓ Требовательная накладная;
 - ✓ Заказ поставщику;
 - ✓ Заказ покупателя;
 - ✓ Общий журнал.
- **Справочники** (Они служат для исключения неоднозначного ввода информации):
 - ✓ номенклатура;
 - ✓ места хранения;
 - ✓ контрагентов;
 - ✓ Склады;

Характеристика нормативно-справочной, входной и оперативной информации

- **Документы:**
 - ✓ Требовательная накладная;
 - ✓ Заказ покупателя;
 - ✓ Заказ поставщику.
- **Регистры:**
 - ✓ Остатки товаров;
 - ✓ Заказы поставщиков;
 - ✓ Заказы покупателей;
 - ✓ Требовательных накладных.
- **Отчеты:**
 - ✓ Остатки ТМЦ;
 - ✓ Заказы покупателей;
 - ✓ Заказы поставщиков;
 - ✓ Требовательная накладная.