

НАЗВАНИЕ УНИВЕРСИТЕТА
Название факультета
Название образовательной программы

СОГЛАСОВАНО

Должность согласовавшего

_____ ФИО
«_____» _____ 20__ г.

УТВЕРЖДАЮ

Должность утвердителя

_____ ФИО
«_____» _____ 20__ г.

**ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ И
ЛОГИСТИКИ ПРОДАЖИ ПАРФЮМЕРНЫХ ТОВАРОВ**

Курсовая работа

RU.17701729.10.03-01 01-1-ЛУ

Исполнитель
Студент группы *номер*
образовательной программы
«Название программы»
ФИО
_____ ФИО
«_____» _____ 20__ г.

Город 2024

УТВЕРЖДЕН
RU.17701729.10.03-01 01-1-ЛУ

**ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ И
ЛОГИСТИКИ ПРОДАЖИ ПАРФЮМЕРНЫХ ТОВАРОВ**

Курсовая работа

RU.17701729.10.03-01 01-1-ЛУ

Листов 28

Город 2024

Содержание

1	Введение	3
2	Обзор литературы	4
2.1	Оптимизация управления запасами	4
2.2	Логистика продажи парфюмерных товаров	4
2.3	Исследования в области оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров	4
3	Теоретические основы управления запасами	6
4	Теоретические основы логистики продажи парфюмерных товаров	8
4.1	Определение логистики продажи парфюмерных товаров	8
4.2	Цели и задачи логистики продажи парфюмерных товаров	8
4.3	Основные принципы логистики продажи парфюмерных товаров .	9
5	Анализ текущего состояния управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров	10
6	Методы оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров	12
7	Разработка модели оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров	14
8	Экспериментальное исследование модели оптимизации	16
9	Результаты и обсуждение	18
10	Выводы и рекомендации	20
11	Управление запасами	22
12	Логистика продажи парфюмерных товаров	24
13	Список использованных источников	26

1 Введение

В современном мире эффективное управление запасами и логистика продажи являются ключевыми факторами успеха для многих компаний. Оптимизация этих процессов позволяет снизить издержки, улучшить обслуживание клиентов и повысить конкурентоспособность организации.

Парфюмерная индустрия является одной из наиболее динамичных и конкурентных отраслей розничной торговли. Стабильный рост спроса на парфюмерные товары и широкий ассортимент предлагаемых продуктов создают сложности в управлении запасами и логистике продажи. Недостаточное наличие товаров на складе может привести к потере клиентов, а избыточные запасы могут привести к излишним затратам и ухудшению финансовых показателей компании.

Целью данной курсовой работы является разработка оптимальной модели управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров, которая позволит снизить издержки и повысить эффективность бизнес-процессов в парфюмерной компании. Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить существующие методы и модели управления запасами и логистики продажи в парфюмерной индустрии.
2. Анализировать данные о продажах и запасах парфюмерных товаров для выявления закономерностей и трендов.
3. Разработать оптимальную модель управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров, учитывающую специфику отрасли и особенности компании.
4. Провести экспериментальное исследование разработанной модели на реальных данных и оценить ее эффективность.

Результаты данной работы могут быть использованы парфюмерными компаниями для оптимизации своих бизнес-процессов и повышения конкурентоспособности на рынке.

2 Обзор литературы

В данном разделе представлен обзор литературы, посвященной оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров. Рассмотрены основные теоретические и практические аспекты данной проблематики, а также представлены результаты исследований, проведенных в данной области.

2.1 Оптимизация управления запасами

Оптимизация управления запасами является важной задачей для эффективного функционирования предприятий. В литературе представлены различные методы и модели, позволяющие оптимизировать уровень запасов и минимизировать связанные с ними затраты.

Одним из наиболее распространенных методов является метод ABC-анализа, который позволяет классифицировать товары по степени их значимости для предприятия. Также широко применяются методы ЕОQ (Economic Order Quantity) и JIT (Just-in-Time), которые позволяют определить оптимальный размер заказа и время его поступления.

В работе [?] исследованы различные методы оптимизации управления запасами на примере парфюмерной отрасли. Авторы провели анализ эффективности применения методов ABC-анализа, ЕОQ и JIT, а также предложили модификации данных методов, учитывающие специфику парфюмерной отрасли.

2.2 Логистика продажи парфюмерных товаров

Логистика продажи парфюмерных товаров включает в себя комплекс мероприятий, направленных на организацию эффективного перемещения товаров от производителя к конечному потребителю. В литературе представлены различные подходы к оптимизации логистических процессов в парфюмерной отрасли.

В работе [?] исследованы особенности логистики продажи парфюмерных товаров в розничных сетях. Авторы провели анализ логистических процессов, связанных с доставкой товаров в магазины, и предложили ряд мероприятий по их оптимизации. Также были рассмотрены вопросы управления запасами в розничных сетях и предложены методы и модели для оптимизации данного процесса.

2.3 Исследования в области оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров

В работе [?] проведен анализ эффективности применения методов ABC-анализа, ЕОQ и JIT в парфюмерной отрасли на основе данных реальной компании. Авторы предложили модель оптимизации управления запасами, учитывающую спе-

цифику данной отрасли, и провели сравнительный анализ существующих методов.

В работе [?] исследованы особенности логистики продажи парфюмерных товаров в интернет-магазинах. Авторы провели анализ логистических процессов, связанных с доставкой товаров покупателям, и предложили модель оптимизации данных процессов. Также были рассмотрены вопросы управления запасами в интернет-магазинах и предложены методы и модели для оптимизации данного процесса.

Таким образом, в литературе представлены различные методы и модели оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров. Однако, существует необходимость в дальнейших исследованиях и разработке новых подходов, учитывающих специфику данной отрасли и изменения в условиях рынка.

3 Теоретические основы управления запасами

В данном разделе представлены основные теоретические аспекты управления запасами, которые являются основой для оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров.

1. Понятие и значение управления запасами

Управление запасами это процесс планирования, контроля и координации всех действий, связанных с запасами товаров или материалов в организации. Запасы играют важную роль в бизнесе, так как их наличие или отсутствие может существенно влиять на эффективность работы предприятия. Управление запасами направлено на достижение оптимального баланса между уровнем запасов и потребностями организации.

2. Классификация запасов

Запасы могут быть классифицированы по различным признакам. Одним из основных признаков является степень важности товара для организации. В соответствии с этим выделяются следующие классы запасов: А-класс (наиболее важные товары), В-класс (товары средней важности) и С-класс (наименее важные товары). Классификация запасов позволяет определить стратегию управления запасами для каждого класса товаров.

3. Методы управления запасами

Существует несколько методов управления запасами, которые могут быть использованы в организации. Один из наиболее распространенных методов это метод ABC-анализа, основанный на классификации запасов по степени важности. Другими методами являются метод ЕОQ (экономический заказ), метод JIT (точное совпадение спроса и предложения) и метод MRP (планирование потребностей в материалах).

4. Оптимизация управления запасами

Оптимизация управления запасами направлена на достижение наилучшего соотношения между уровнем запасов и потребностями организации. Для этого необходимо учитывать различные факторы, такие как стоимость хранения запасов, стоимость заказа, время доставки и др. Оптимизация управления запасами может быть достигнута с помощью применения математических моделей и методов, а также использования специализированного программного обеспечения.

Таким образом, теоретические основы управления запасами являются важным компонентом для оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров. Понимание основных понятий и методов управления запасами позволяет эффективно планировать и контролировать запасы, минимизировать издержки и повышать уровень обслуживания клиентов.

4 Теоретические основы логистики продажи парфюмерных товаров

Логистика продажи парфюмерных товаров является важным элементом успешного функционирования парфюмерных компаний. Она включает в себя планирование, организацию, управление и контроль всех процессов, связанных с перемещением и хранением парфюмерных товаров от производителя до конечного потребителя.

4.1 Определение логистики продажи парфюмерных товаров

Логистика продажи парфюмерных товаров - это комплекс мероприятий, направленных на обеспечение эффективного перемещения и хранения парфюмерных товаров, а также на удовлетворение потребностей потребителей в этих товарах. Она включает в себя такие процессы, как планирование спроса, закупка товаров, управление запасами, упаковка, транспортировка, хранение и доставка товаров.

4.2 Цели и задачи логистики продажи парфюмерных товаров

Основной целью логистики продажи парфюмерных товаров является обеспечение непрерывного и своевременного поставления товаров потребителям. Для достижения этой цели необходимо решать следующие задачи:

1. Планирование спроса. Необходимо определить объемы продаж парфюмерных товаров на основе анализа рынка и потребительских предпочтений.
2. Закупка товаров. Необходимо определить оптимальные объемы и сроки закупки парфюмерных товаров у поставщиков.
3. Управление запасами. Необходимо определить оптимальные уровни запасов парфюмерных товаров для обеспечения непрерывного поставления и минимизации затрат на хранение.
4. Упаковка товаров. Необходимо разработать оптимальные упаковочные материалы и методы упаковки для обеспечения сохранности товаров в процессе транспортировки и хранения.
5. Транспортировка товаров. Необходимо выбрать оптимальные маршруты и виды транспорта для доставки товаров потребителям с минимальными затратами и в срок.
6. Хранение товаров. Необходимо обеспечить оптимальные условия хранения парфюмерных товаров для сохранности их качества и свойств.
7. Доставка товаров. Необходимо организовать эффективную систему доставки товаров потребителям с минимальными затратами и в срок.

4.3 Основные принципы логистики продажи парфюмерных товаров

Основными принципами логистики продажи парфюмерных товаров являются:

1. Интеграция. Логистика продажи парфюмерных товаров должна быть тесно связана с другими функциональными областями компании, такими как маркетинг, производство и финансы, для достижения общих целей и оптимизации бизнес-процессов.
2. Оптимизация. Логистика продажи парфюмерных товаров должна стремиться к достижению оптимальных результатов в планировании, организации и управлении процессами перемещения и хранения товаров.
3. Гибкость. Логистика продажи парфюмерных товаров должна быть гибкой и адаптивной к изменениям внешней среды, спроса и предложения на рынке.
4. Контроль. Логистика продажи парфюмерных товаров должна обеспечивать контроль и отслеживание всех процессов перемещения и хранения товаров для обеспечения их качества и своевременной доставки потребителям.

Таким образом, логистика продажи парфюмерных товаров играет важную роль в успешном функционировании парфюмерных компаний. Она позволяет обеспечить непрерывное и своевременное поставление товаров потребителям, оптимизировать затраты на хранение и транспортировку товаров, а также повысить уровень удовлетворенности потребителей.

5 Анализ текущего состояния управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров

В данном разделе будет проведен анализ текущего состояния управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров. Для этого будут рассмотрены основные аспекты управления запасами и логистики, а также оценены существующие проблемы и недостатки в данной области.

1. Анализ управления запасами:

1.1. Определение основных показателей управления запасами, таких как уровень запасов, оборачиваемость запасов, стоимость запасов и др.

1.2. Оценка текущих методов управления запасами, таких как метод ABC-анализа, метод ЕОQ (экономического заказа), метод JIT (точного совпадения времени) и др.

1.3. Анализ процесса планирования и прогнозирования спроса на парфюмерные товары.

1.4. Оценка эффективности текущих систем учета и контроля запасов.

2. Анализ логистики продажи парфюмерных товаров:

2.1. Оценка текущих методов доставки и хранения парфюмерных товаров.

2.2. Анализ процесса управления логистикой, включая процессы заказа, сборки, упаковки и доставки товаров.

2.3. Оценка эффективности текущих систем отслеживания и контроля поставок парфюмерных товаров.

2.4. Анализ текущих проблем и недостатков в логистике продажи парфюмерных товаров, таких как задержки в поставках, потери товаров, недостаточная информационная поддержка и др.

3. Сравнительный анализ с лучшими практиками:

3.1. Изучение лучших практик управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров в других компаниях.

3.2. Сравнение текущего состояния управления запасами и логистики с лучшими практиками.

3.3. Выявление преимуществ и недостатков текущего подхода к управлению запасами и логистике продажи парфюмерных товаров.

4. Выводы:

В данном разделе будут сделаны выводы на основе проведенного анализа текущего состояния управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров. Будут выделены основные проблемы и недостатки, а также предложены рекомендации по оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров.

6 Методы оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров

В данном разделе рассматриваются методы оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров. Оптимизация управления запасами является важной задачей для эффективного функционирования предприятий, особенно в сфере розничной торговли, где товары имеют ограниченный срок годности и высокую стоимость.

Одним из основных методов оптимизации управления запасами является метод ABC-анализа. Этот метод позволяет классифицировать товары по степени их значимости для предприятия. Товары классифицируются на три группы: А, В и С. Группа А включает наиболее значимые товары, которые приносят наибольшую долю прибыли. Группа В включает товары средней значимости, а группа С - товары с наименьшей значимостью. Такая классификация позволяет определить стратегию управления запасами для каждой группы товаров. Например, для товаров группы А может быть установлен более частый заказ и контроль запасов, в то время как для товаров группы С можно использовать более гибкий подход.

Еще одним методом оптимизации управления запасами является метод ЕОQ (Economic Order Quantity). Этот метод позволяет определить оптимальный размер заказа, который минимизирует суммарные затраты на управление запасами. Оптимальный размер заказа определяется исходя из таких факторов, как стоимость заказа, стоимость хранения запасов и спрос на товары. Метод ЕОQ позволяет достичь баланса между издержками на хранение запасов и издержками на заказ товаров.

Для оптимизации логистики продажи парфюмерных товаров можно использовать методы прогнозирования спроса. Прогнозирование спроса позволяет предсказать будущий спрос на товары и принять соответствующие меры по управлению запасами и логистике. Существует несколько методов прогнозирования спроса, таких как методы временных рядов, экспертные методы и методы статистического анализа. Комбинирование различных методов прогнозирования может повысить точность прогноза и улучшить управление запасами и логистику продажи.

Также для оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров можно использовать методы оптимизации маршрутов доставки. Оптимизация маршрутов доставки позволяет сократить время и затраты на доставку товаров, улучшить обслуживание клиентов и снизить риски потери товаров. Для оптимизации маршрутов доставки можно использовать методы математического моделирования, алгоритмы оптимизации и географическую

информационную систему.

Таким образом, методы оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров играют важную роль в эффективном функционировании предприятий. Использование этих методов позволяет снизить издержки, повысить качество обслуживания клиентов и улучшить финансовые показатели предприятия.

7 Разработка модели оптимизации управления запасами и логистики продажи парфюмерных товаров

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 1: QR-код на оплату работы.

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 2: QR-код на оплату работы.

8 Экспериментальное исследование модели оптимизации

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 3: QR-код на оплату работы.

**Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!**

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 4: QR-код на оплату работы.

9 Результаты и обсуждение

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 5: QR-код на оплату работы.

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 6: QR-код на оплату работы.

10 Выводы и рекомендации

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 7: QR-код на оплату работы.

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 8: QR-код на оплату работы.

11 Управление запасами

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 9: QR-код на оплату работы.

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 10: QR-код на оплату работы.

12 Логистика продажи парфюмерных товаров

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 11: QR-код на оплату работы.

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 12: QR-код на оплату работы.

13 Список использованных источников

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 13: QR-код на оплату работы.

Спасибо, что воспользовались Scribot! Надеюсь, Вам понравилась
курсовая работа!

Для получения полной версии отправьте 99 рублей по ссылке:

<https://pay.cloudtips.ru/p/7a822105>

Или по QR-коду:



Рис. 14: QR-код на оплату работы.