

УДК 658.787.5

**ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «СКЛАДСКОЙ УЧЕТ ПРОДУКЦИИ»  
НА СКЛАДЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОВРОВЫХ ИЗДЕЛИЙ****Е.А. РОМАШКО***(Представлено: канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО)*

*Дано определение бизнес-процесса применительно к работе складов, рассмотрен механизм реализации бизнес-процесса «складской учет продукции» в хозяйственной деятельности предприятия по производству ковровых изделий и сделан соответствующий вывод.*

Деятельность любой организации строится на основе планирования, выработки стратегии и тактики. Любой план может быть реализован только при всестороннем учете возможностей организации по производству, перемещению, складской обработке и обслуживанию намеченных объемов продукции. Развитие бизнеса организации может достигаться за счет экстенсивного, интенсивного или смешанного пути развития [1].

Бизнес-процесс на складе – это законченный процесс или совокупность операций, которые осуществляют сотрудники склада. Бизнес-процесс на складе характеризуется четкой последовательностью операций или действий и определением лиц, их осуществляющих [2].

Рассмотрим более подробно бизнес-процессы на складе готовой продукции предприятия по производству ковровых изделий.

Вход бизнес-процесса. В течение месяца работники цеха отправляют продукцию (сканируют штрихкоды) через транспортную ленту на склад готовой продукции по накладной перемещения (из цеха на транспортную ленту).

В течение месяца из отдела маркетинга и сбыта заведующему складом поступают распоряжения на отпуск (отгрузку) готовой продукции, прейскурант цен на готовую продукцию, протокол согласования цен на готовую продукцию.

При учете продукции рассчитывается площадь в зависимости от формы изделия. К характеристикам готовой продукции, учитываемым в ассортименте, относятся ширина, длина, коэффициент, сорт, разбраковка, рисунок, колорит, номер изделия, дата выпуска, штрих код 128, штрих код 25, код порока, признак пачки, уценка.

Процесс. В течение месяца с транспортной ленты кладовщик приходит на склад готовую продукцию (сканирует штрихкоды продукцию) по документу перемещения (с транспортной ленты на склад готовой продукции), регистрирует/проводит документ в ассортименте.

Ежедневно (или перед подбором товаров для отгрузки), кладовщик обновляет данные терминала сбора данных (КПК+сканер).

При получении распоряжения на отгрузку готовой продукции из отдела маркетинга и сбыта, кладовщик подбирает на складе продукцию (в накладную), используя терминал сбора данных. По завершении подбора (выполнении распоряжения) вносит данные из терминала сбора данных в ассортименте, где формируется накладная. Оператор обрабатывает полученную накладную в ассортименте. На основании распоряжения на отгрузку, оператор производит сверку ассортимента и качества, выбирает определенный прейскурант, либо протокол согласования цен для определения цен отгрузки покупателю. Далее оператор оформляет (печатает на бланке) товарно-транспортную накладную и/или СМР для отгрузки продукции (продажи) покупателю. В комплекте с накладными, оператор выписывает дополнительные документы (счет-фактуру, спецификацию на отгрузку). По факту отгрузки, кладовщик фиксирует, при необходимости, движения (расход) в карточках складского учета.

При возврате от покупателей продукции по накладной, кладовщик размещает продукцию на складе, используя терминал сбора данных. По завершении размещения, он вносит данные из терминала сбора данных в ассортименте, где формируется накладная. Оператор обрабатывает полученную накладную в ассортименте, производит сверку ассортимента и качества по накладной, контролирует цены. По факту возврата, кладовщик фиксирует, при необходимости, движения в карточках складского учета.

При обнаружении брака, по согласованию с производством, кладовщик возвращает готовую продукцию в цех, оформляет накладную перемещения (со склада готовой продукции на транспортную ленту) и фиксирует движения в карточках складского учета.

По итогам дня, операторы формируют отчеты:

– «Справка о количестве отгруженной накладной OS-01», которая предоставляется заведующему складом (утром, за прошлый день), нарастающим итогом с начала месяца передается в планово-экономический отдел и отдел маркетинга и сбыта;

- «Реестр обработанных накладных по регионам», который предоставляется в отдел маркетинга и сбыта (утром, за прошлый день);
- «Реестр выдачи продукции в счет заработной платы РО-01», который передается в бухгалтерию по расчету заработной платы;
- «Ведомость средних цен на отгруженную продукцию», которая передается в плановый отдел (утром, за прошлый день) с нарастающим итогом с начала месяца;
- «Реестр обработанных накладных по получателям», который предоставляется заведующему складом (утром, за прошлый день);
- «Реестр обработанных накладных по получателям» с выборкой по собственным магазинам, который предоставляется в отдел маркетинга и сбыта с нарастающим итогом с начала месяца;
- «Реестр обработанных накладных по получателям» с выборкой по видам оплаты, который предоставляется в отдел маркетинга и сбыта (утром, за прошлый день).

По итогам недели операторы (выписки накладных) формируют отчеты:

- «Справка о количестве отгруженной накладной OS-01» с нарастающим итогом, которая предоставляется заведующему складом.

По итогам месяца или по требованию, операторы формируют отчет «Реестр обработанных накладных по получателям» – с выборкой по отгрузке продукции сотрудникам предприятия, передается бухгалтеру по расчету заработной платы за месяц либо за любой период;

По требованию, операторы формируют отчет «Отгружено продукции за пределы РБ», «Отгружено продукции по Республике Беларусь», который предоставляется в планово-экономический отдел, отдел маркетинга и сбыта (любому контрагенту, за любой период прошлых лет для сравнения отгрузок по месяцам, кварталам).

Выход бизнес-процесса:

- печатные формы накладных и сопроводительных документов: (товарно-транспортная накладная, CMR, счет-фактура, спецификация);
- карточки складского учета;
- отчеты для других отделов;
- справка о количестве отгруженной накладной OS-01
- реестр обработанных накладных по регионам;
- реестр выдачи продукции в счет заработной платы РО-01;
- ведомость средних цен на отгруженную продукцию;
- реестр обработанных накладных по получателям;
- отгружено продукции за пределы Республики Беларусь.

Также бизнес-процесс «складской учет продукции» можно рассмотреть на рисунке 1.

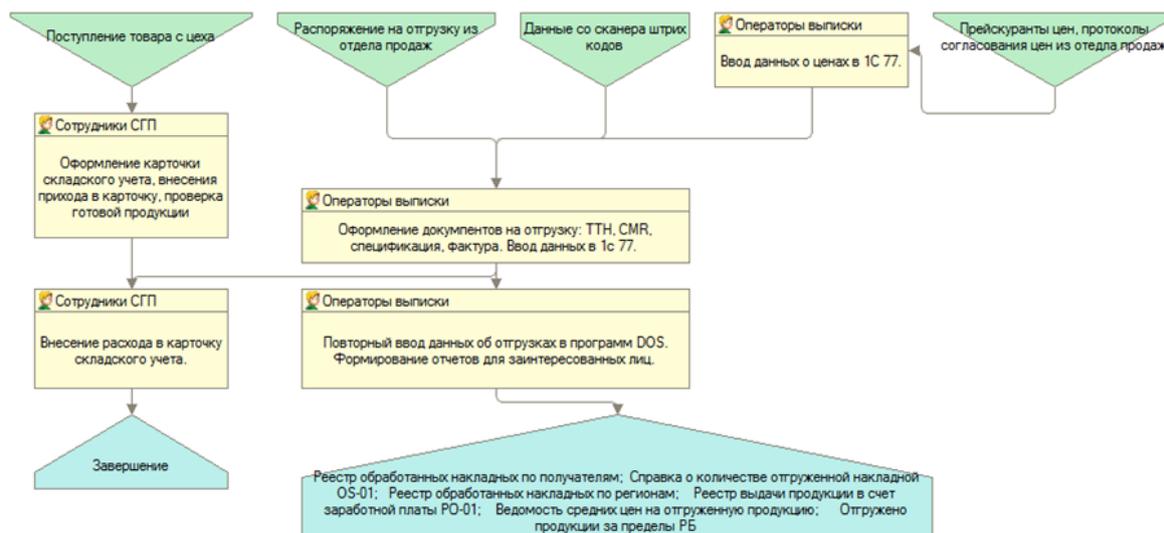


Рисунок 1. – Бизнес-процесса «складской учет продукции»

Рассмотрев бизнес-процесса «складской учет продукции» на складе предприятия по производству ковровых изделий, можно сделать вывод, что бизнес-процесс – это регулярно повторяющаяся последовательность взаимосвязанных мероприятий, при выполнении которых используются ресурсы внешней

среды, создается ценность для потребителя и выдается ему результат. А результат бизнес-процесса – это самая наиболее важная его составляющая. Деятельности без результата не бывает, иначе, это не деятельность, а бесцельное времяпрепровождение. Без достижения результата (причем с требуемыми потребителю характеристиками), деятельность бессмысленна. А от того, как процесс выстроен, зависят в том числе и издержки этого процесса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Таран, С.А. «КАК ОРГАНИЗОВАТЬ СКЛАД: Практические рекомендации профессионала» / С.А. Таран. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2006. – 160 с.
2. Туровца, О.Г. Организация производства и управление предприятием: учебник для вузов / О.Г. Туровца. – М. : ИНФРА-М, 2012 – 212 с.