

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurosovaya-rabota/329210>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Логистика (другое)

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 Теоретические аспекты организации системы снабжения.....	5
1.1 Исследование современного состояния важности взаимоотношений с поставщиками при организации системы снабжения.....	5
1.2 Исследования опыта успешного решения рационализации взаимоотношений с поставщиками отечественными и зарубежными организациями.....	8
2. Совершенствование системы снабжения в условиях работы ООО «Мираторг».....	18
2.1. Анализ хозяйственной деятельности и системы управления ООО «Мираторг».....	18
2.2 Проектирование мероприятий по совершенствованию системы снабжения и управления запасами в ООО «Мираторг».....	27
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	34
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	36

ВВЕДЕНИЕ

Выбор методики для совершенствования снабженческой деятельности сегодня стал важнейшим фактором для компаний, заинтересованных в собственном развитии, для улучшения своих позиций на рынке предоставляемых услуг, опережения конкурентов, стремления достичь определенных поставленных целей и получить повышенную прибыль. Реализация прорывных стратегий для компаний с многотысячной клиентской базой возможна только на основе принятия управленческих решений по результатам анализа актуальных данных, накопленных в компании за определенный промежуток времени.

Актуальность выбранной темы курсовой работы подчёркивается закономерностью взаимодействия и взаимозависимости качества снабженческой закупочной деятельности компании и эффективности её работы в целом. Но даже чрезвычайно эффективное управление закупками не может быть единственным показателем успешной деятельности компании, так как закупочная деятельность неразрывно связана с наличием или отсутствием спроса на различные услуги. И именно это определяет целесообразность совершенствования закупок и снабжения.

Проблемы развития и организации логистических цепей поставок рассматриваются в большом числе научных работ и прикладных исследований как российских, так и зарубежных исследователей. При этом вопросы управления взаимоотношениями с поставщиками являются крайне важными.

Объектом исследования данной работы является организация системы снабжения при помощи управления взаимоотношениями с поставщиками.

Цель данной работы заключается в выработке рекомендаций рациональной организации процесса управления снабжением за счет рационализации взаимодействия с поставщиками на примере ООО ТК «Мираторг».

Предметом исследования является текущая хозяйственно-экономическая деятельность предприятия ООО ТК «Мираторг».

Научная новизна данной курсовой работы заключается в системном подходе к организации взаимодействия с поставщиками на примере ООО «Мираторг».

Практическая значимость исследования. В работе предложены мероприятия по совершенствованию управления взаимодействием с поставщиками на предприятии ООО «Мираторг», что, в свою очередь, приведет к увеличению прибыли и повышению показателей рентабельности.

В процессе достижения цели в работе последовательно рассматриваются такие вопросы, как:

- рассматривается краткая характеристика ООО «Мираторг»;
- исследуется хозяйственная деятельность и система управления ООО «Мираторг»;

- изучается логистическая система ООО «Мираторг»;
- анализируются материальные потоки ООО «Мираторг»;
- проводится анализ функционирования действующей системы снабжения и управления запасами ООО «Мираторг»;
- выявляются причины, препятствующие эффективному функционированию системы снабжения и управления запасами ООО «Мираторг»;
- исследуется опыт успешного решения проблемы функционирования системы снабжения и управления запасами отечественными и зарубежными организациями;
- проектируются мероприятия по совершенствованию системы снабжения и управления запасами в ООО «Мираторг»;
- другие задачи.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы.

1. Теоретические аспекты организации системы снабжения

1.1 Исследование современного состояния важности взаимоотношений с поставщиками при организации системы снабжения

В результате эффективно организованной логистики снабжения происходит покупка необходимых ресурсов, приносящих предприятию наибольшую прибыль [18].

В настоящее время, можно сделать вывод о том, что выбор подхода к управлению закупками и снабжением на предприятии зависят от большого числа факторов, таких как:

- специфика и конъюнктура рынка;
- квалификация персонала;
- отношения с поставщиками;
- внутриорганизационные отношения между соответствующими отделами или службами предприятия;
- другие факторы.

В настоящее время на многих крупных торгово-производственных предприятиях производственно-хозяйственная деятельность в области закупок и снабжения строго регламентирована и происходит в соответствии с разработанным Регламентом.

Основная цель работы в соответствии с данным документом - это унификация управления закупками и определение порядка взаимодействия сторон при осуществлении закупочной деятельности для нужд предприятия и контрагентов.

В Регламенте сказано, что основными целями закупочной деятельности являются:

- обеспечение единого экономического пространства;
- создание условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей предприятия и контрагентов в материально-технических ресурсах с необходимыми показателями цены, качества и надежности, соответствия Рабочей и (или) Проектной Документации;
- эффективное использование денежных средств, направляемых на закупку материально-технических ресурсов;
- снижение уровня материально-производственных запасов и недопущение их роста.

В данном документе предлагается осуществлять Закупки, руководствуясь следующими основными принципами:

- информационная открытость закупки;
- равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки;
- выработка долгосрочных взаимовыгодных партнёрских отношений с поставщиками;
- обеспечение целевого и экономически эффективного расходования средств на приобретение материально-технических ресурсов (при необходимости учитывая стоимость жизненного цикла закупаемых материалов и оборудования) и реализация мер, направленных на сокращение издержек.

При этом цели закупочной деятельности должны быть следующие:

- планирование и определение фактической потребности в материально-технических ресурсах.

Фактическая потребность определяется с учётом наличия материально-технических ресурсов на складах Подрядчиков строительства;

- определение рыночных цен на продукцию;
- расширение возможностей участия юридических и физических лиц в процедурах закупки, развитие добросовестной конкуренции при осуществлении закупок;
- обеспечение гласности и прозрачности закупки;

- предотвращение коррупции и других злоупотреблений в сфере закупочной деятельности.

Данный Регламент носит обязательный характер для применения Отделами по управлению проектами предприятия, контрагентами при проведении закупки материально-технических ресурсов, и определяет: общие принципы взаимодействия Управления контроля закупок БП с Отделами управления проектов БП, Подрядчиками строительства в сфере закупочной деятельности, формы документации для обеспечения закупочных процедур.

Также при закупке материально-технических ресурсов Стороны должны руководствоваться Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, нормами действующего законодательства Российской Федерации, а также настоящим Регламентом и внутренними нормативными документами Общества/Подрядчика строительства.

Наиболее распространенные подходы к управлению снабжением в крупных компаниях могут быть сгруппированы следующим образом:

- метод увеличения объемов снабжения материально-техническими ресурсами;
- метод уменьшения объемов снабжения и закупок материально-технических ресурсов;
- метод прямого расчета объемов снабжения и закупки материально-технических ресурсов;
- политика снабжения, основанная на ABC - анализе [2].

Деятельность по организации и управлению закупками направлена на то, чтобы компания получила необходимые по качеству и количеству сырье, материалы, товары и услуги в нужное время, в нужном месте, от надежного поставщика, своевременно выполняющего свои обязательства, с хорошим сервисом и по выгодной цене [14].

Значение деятельности по организации и управлению закупками можно рассматривать в двух аспектах - тактическом и стратегическом [15].

1. Снабжение (закупки) в тактическом плане - ежедневные операции, традиционно связанные с закупками и направленные на избежание дефицита, отсутствия материальных ресурсов или готового продукта.
 2. Стратегическая сторона снабжения - собственно сам процесс управления закупками, связи и взаимодействия с другими отделами компании, внешними поставщиками, потребностями и запросами конечного потребителя, планирование и разработка новых закупочных схем и методов и т.п.
- Развитие потенциала стратегической сферы закупок зависит как от профессионализма в этом вопросе руководства компании, так и от способности эффективно распределять корпоративные ресурсы. Поддержание необходимого уровня запасов ресурсов требует соответствующих затрат на их содержание и транспортировку, что может вести к росту цен. Таким образом, только повышение качества работы всех участников логистического процесса снабжения и закупок позволяет поддерживать оптимальный уровень товарных запасов при допустимых издержках.

1.2 Исследования опыта успешного решения рационализации взаимоотношений с поставщиками отечественными и зарубежными организациями.

Использование методов прогнозирования является базой для определения потребности и расхода материальных ресурсов. Среди часто используемых методов прогнозирования можно выделить следующие:

- экспоненциальное сглаживание;
- динамика средних;
- метод скользящего среднего;
- другие методы.

Перечисленные выше методы обладают одним существенным недостатком, а именно ограниченными возможностями наблюдения за расходом конкретной позиции того или иного материального ресурса. Также они могут не учитывать целый ряд других факторов, которые могут оказывать серьезное влияние на будущую потребность какого-либо вида материального ресурса.

В этой связи в настоящее время все большую популярность при прогнозировании потребности в материальных ресурсах приобретает использование методов многофакторных корреляционно - регрессионных моделей [17].

Данные о фактическом расходе МР и его удельных нормах являются основой для выполнения соответствующих расчетов по определению потребности и последующего объема закупок МР.

Для подробного исследования Регламента примем следующие обозначения и сокращения:

- Общество - БП;
- Заказчик;
- Подрядчик строительства;

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Айбазов Р.У., Атаманчук Г.В. и др. Теория организации: учебник /А.Н. Айбазова. - М.: РАГС, 2018. - 456 с.
2. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. - Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2019. - 79 с.
3. Альферьев Е.А. Качество. Развитие науки об управлении. Методические указания. - Самара, СГТУ, 2019 - 36с.
4. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. - М.: РИА «Стандарты и качество», 2019. - 272 с.
5. Батова Т.Н., Васюхин О.В. Экономика промышленного предприятия. СПб.: ГУ ИТМО. 2020.-248с.
6. Бауэрсокс Д.Дж, Логистика: интегрированная цепь поставок: Пер. с англ./ Д.Дж.Бауэрсокс, Клосс Д.Дж. - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2019.- 640 с.
7. Берзинь И.Э., Пикунова С.А., Экономика предприятия. М.: Дрофа, 2020.-368с.
8. Бодряков Р.Е. ABC и XYZ: составление и анализ итоговой матрицы. [Электронный ресурс] —Режим доступа. —<http://www.rombcons.ru/logistik2.htm>
9. Бочкарев Андрей Планирование и моделирование цепи поставок. - М.: Альфа-Пресс, 2019. - 192 с.
10. Брагин Л.А. Торговое дело - экономика и организация. М, ИНФРА - М, 2019. -256с.
11. Бузукова Е.А. Анализ ассортимента и стабильности продаж с использованием ABC-анализа и XYZ-анализа. [Электронный ресурс] — Режим доступа. —URL: http://zakup.vl.ru/files/avs_i_huz_analizi.pdf.
12. Воинов Н. Вступление России в ВТО: Будущее транспортно-логистического рынка: Анализ рынка [Текст] /Воинов Н. // Логистика-2018. - №5. - С.22-24.
13. Волгин Владислав. Логистика хранения товаров. - М.: ИТК "Дашков и К", 2019. - 368 с.
14. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. - М., 2018. - 254с.
15. Ермолина М.В. Расчет и применение показателя упущенных продаж в политике обслуживания клиентов компании. Научно-аналитический журнал «Логистика и управление цепями поставок» №3, 2020г.
16. Зорин Ю.В., Ярыгин В.Т. Системы качества и управление процессами. - Самара, 2018г.
17. Козлов А.С. Проектирование и исследование бизнес-процессов: учеб. пособие - 2-е изд. -М.: Флинта: МПСИ, 2020. - 272 с.
18. Козловский В.А. и др. Производственный менеджмент: учебник. - М.: Инфра-М, 2019. - 574 с.
19. Костоглодов Д.Д., Харисова Л.М. Распределительная логистика.-М.:Экспертное бюро, 2017 - 125с..
20. Неруш Ю.М. Коммерческая логистика:Учеб.для вузов.-М.: ЮНИТИ: Банки и биржи, 2018 - 327 с..
21. Ньюман Э. Кален П. Розничная торговля - СПб.: ПИТЕР, 2018 - 416с.
22. Организация и технология торговых процессов. / Под ред. Ф.Г. Панкратова. - М.: ЭКОНОМИКА, 2019. - 334 с.
23. Памбухчиянц О.В. Организация и технология торговых процессов.- М.: МАРКЕТИНГ, 2018. - 320 с.
24. Памбухчиянц О.В., Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли. - М.: МАРКЕТИНГ, 2019 - 126с.
25. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. - М.: МАРКЕТИНГ, 2018. - 580с.
26. Покровский А.И. Экономика торговли. - М., ИНФРА -М, 2020. - 354с.
27. Предприятия розничной торговли. - М.: МАРКЕТИНГ, 2020. - 425 с.
28. Сергеев В.И. Управление цепями поставок. Учебник для магистров и бакалавров. М: ЮРАЙТ, - 2019г. - 428с
29. Филипов П. Иллювиева Е. Бизнес-план вашего предприятия. - СПб.: НОРМА, 2020 г.- 87с.
30. Экономика предприятия / Под ред. В.Я. Хрипача. - 2 е изд. - Мн.: ЭКОНОМПРЕСС, 2018. - 464 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/329210>