

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра менеджмента в образовании

**Совершенствование управления снабжением организации
(на примере ООО «Главхозторг»)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 4 курса, 421 группы

направления 38.03.02 «Менеджмент»

Института дополнительного профессионального образования

Семенова Алексея Александровича

Научный руководитель

профессор кафедры менеджмента

в образовании ИДПО СГУ,

д.э.н., профессор _____ «___» _____ 2024 г. / О.А. Мызрова /

Зав.кафедрой

д-р экон.н., профессор _____ «___» _____ 2024 г. / Н.В. Митяева/

Саратов 2024

Введение. Под снабжением понимают важнейшую функциональную область деятельности любой организации. Чаще всего в определение снабжения включают конкретизацию, касающуюся закупок, например, трактуют его как совокупность практических методов и приемов, которые позволяют максимально обеспечить интересы заказчика при проведении закупочной процедуры. Вместе с тем, данное определение довольно узко описывает весь процесс. Снабжение – совокупность методов, позволяющих максимально эффективно удовлетворять потребности организации (заказчика) в товарах, работах и услугах, а совершенствование данных методов позволит повысить конкурентоспособность организации и оставаться ей гибкой под постоянно изменяющиеся рыночные условия.

В связи с этим, актуальность темы работы заключается в том, что на сегодняшний день малое число компаний используют современные подходы к совершенствованию снабженческой деятельности. Использование устаревших подходов или их неиспользование вовсе несут организации дополнительные издержки, снижения производительности труда и, как следствие, снижение прибыли.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в рассмотрении организационно-экономического состояния ООО «Главхзторг», определении зависимости финансового состояния компании, в том числе от ее снабженческой деятельности, разработке мероприятий по совершенствованию управления снабжением ООО «Главхозторг».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- изучить теоретические основы управления снабжением организации;
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «Главхозторг»;
- проанализировать снабженческую деятельность ООО «Главхозторг»;
- провести оценку управления снабжением ООО «Главхозторг»;
- разработать мероприятия по совершенствованию управления снабжением ООО «Главхозторг» и оценить их эффективность.

Объект исследования – ООО «Главхозторг».

Предмет исследования – управление снабжением организации.

Границы исследуемой проблемы – 2020-2023 гг.

Характеристика информационной базы – сведения, собранные на предприятии ООО «Главхозторг» по исследуемой проблеме.

Методика исследования, анализа и обработки материала - анализ литературных источников, аналогия, дедукция, индукция, наблюдение, классификация, метод обобщения, аналитический, сравнительный, обобщающий и статистический методы анализа.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы.

Согласно поставленным задачам в основной части работы последовательно раскрываются теоретические основы управления снабжением организации, проводится анализ управления снабжением в организации, формируются выводы по выявленной проблематике, разрабатываются мероприятия, которые могут быть внедрены в практическую деятельность рассматриваемой компании с целью совершенствования управления снабжением.

Практическая значимость работы заключается в анализе снабженческой деятельности ООО «Главхозторг», оценке ее управления и разработке экономически обоснованных мероприятий для совершенствования деятельности отдела снабжения и других взаимосвязанных с ним структурных подразделений и всей компании в целом. Предложенные мероприятия могут быть использованы в реальной деятельности ООО «Главхозторг».

Основное содержание работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников.

Анализ теоретических подходов к управлению снабжением организации позволил определить основные элементы системы снабжения,

функции и принципы управления снабжением, их использование при формировании рационального подхода к процессу материально-технического снабжения. Рассмотрены методы оценки эффективности управления снабжением с целью выявления проблемных областей и принятия мер для улучшения процессов и результатов.

Анализ деятельности ООО «Главхозторг» позволил сделать следующие выводы:

- рассматриваемая компания была создана в начале 2000-х годов и на протяжении всего периода активно развивается, являясь не только крупным розничным магазином для потребителя, но и оптовым поставщиком для более мелкого бизнеса;

- сравнительный анализ конкурентных преимуществ относительно аналогичных организаций выявил, что компания в настоящий момент имеет все необходимое, чтобы добиться лидерских позиций на рынке в своей области. Ассортимент и качество предлагаемых товаров имеют значительные преимущества по сравнению с ассортиментной политикой конкурентов, при этом гибкий подход к клиентам, высокопрофессиональные сотрудники позволяют компании развиваться, совершенствовать качество товаров и наращивать их объем;

- за выбор поставщика, организацию и проведение закупки отвечает отдел закупок, в состав которого входит 20 человек. Отдел сформирован так, что за определенную группу товаров отвечает ответственный менеджер. Имеются четко проработанные бизнес-процессы для каждого специалиста каждого отдела;

- при проведении анализа деятельности отдела снабжения выявлено постоянно растущее число закупок, мелких и крупных. Общий рост за 2023 год по сравнению с 2022 годом составил порядка 50 закупок. Данная ситуация сложилась ввиду того, что все заказы формируются менеджерами в ручном режиме в ведомственной учетной системе и процесс формирования заказов занимает большую часть рабочего времени;

- из-за существующих проблем снижается эффективность деятельности компании. Помимо длительности формирования заявок, на срок их исполнения также влияют различные корректировки документации на стадии согласования закупки с поставщиком и формирования пакета документов. Дополнительно рассмотрена взаимосвязь отдела снабжения с другими структурными подразделениями, влияющими на ассортимент, товародвижения, запасы, работу с поставщиками. Учитывая имеющиеся проблемы в части управления снабжением организации, сверхнормативных запасов, времени обработки заявок были предложены мероприятия, направленные на их решение.

Мероприятия по совершенствованию управления снабжением. Для совершенствования управления снабжением ООО «Главхозторг» были разработаны следующие мероприятия:

- развитие политики снабжения;
- обновление профильного программного обеспечения управления снабжением.

В рамках первого мероприятия учтено, что снабжение включает в себя управление как закупками, так и поставщиками, т.е. участвует не только в логистической деятельности организации, но и должно быть взаимосвязано с объемами сбыта, немаловажную роль в которой играет маркетинг. Поэтому на основе проведенного анализа, позволившего выявить недостатки управления снабжением ООО «Главхозторг», разработаны предложения по развитию политики снабжения на основе маркетинговых мероприятий, в частности внедрение в снабжение маркетинговой стратегии. В результате реализации предлагаемого мероприятия в течение года можно добиться снижения среднегодовой стоимости запасов до 25 836,61 тыс. рублей.

В рамках разработки второго мероприятия отмечено, что используемая в ООО «Главхозторг» учетная система расходует большое количество системных ресурсов; требует постоянного контроля со стороны программиста; не предусматривает системность между отделами; не

позволяет контролировать складские остатки; не позволяет отслеживать оплату счетов поставщикам.

Обновление используемого программного обеспечения улучшит взаимосвязь между отделами, позволит управлять отделом снабжения в полном объеме. Управляя эффективно складскими запасами, можно упростить всю логистическую систему, начиная с поставок товара до нужных остатков на складе. Новую программу предложено использовать для оптовой и розничной торговли. Она позволит в комплексе автоматизировать управление складом, закупками, запасами, продажами и финансами. В программе необходимо будет прописать весь учет: складской, товарный, оперативный, управленческий, финансовый. Поэтапное внедрение позволит более плавно включиться в работу специалистам, не вызывая негативного настроения.

Основными результатами внедрения специализированного программного обеспечения могут быть: увеличение объема продаж, увеличение доли успешных сделок, увеличение количества повторных обращений вследствие большей удовлетворенности клиентов-потребителей, снижение административных издержек на продажи и маркетинг, увеличение эффективности работы подразделений компании.

Затраты на внедрения программного обеспечения оценены в 233 тыс. рублей, что позволит получить экономию 730,0 тыс. рублей.

Заключение. В теоретической части работы были рассмотрены вопросы совершенствования управления снабжением организации и сделаны следующие выводы:

- снабжение - обеспечение организации требуемыми ресурсами;
- управление снабжением организации - это процесс планирования, координации и контроля всех деятельности, связанных с обеспечением организации необходимыми ресурсами и материалами;

- управление снабжением направлено на обеспечение бесперебойного снабжения предприятия и оптимизация затрат;

- функциями управления снабжением являются: планирование и управление запасами, определение оптимальных уровней запасов, учет и контроль запасов, прогнозирование спроса и потребностей клиентов;

- принципами управления снабжением являются: плановость; ритмичность; оперативность; экономичность; централизация; технологичность.

Эффективное управление снабжением организации – это один из ключевых аспектов ее конкурентоспособности и повышения прибыли.

Проведенный анализ конкурентных преимуществ показал, что компания является одним из лидеров в регионе в своей области. Это достигается ассортиментной политикой, гибким подходом к клиентам, квалифицированным персоналом.

Для ООО «Главхозторг» характерна линейная система управления, суть которой состоит в четкой системе единоначалия, простоте организационных форм и прозрачностью взаимоотношений, минимальными производственными затратами. Вместе с тем, данная структура имеет свои сложности: перегруженность топ-менеджеров; недостаточное делегирование полномочий нижестоящим уровням; склонность к бюрократизму; отсутствие горизонтальных связей; низкая гибкость и способность адаптироваться к изменяющимся ситуациям.

Анализ деятельности отдела снабжения и компании в целом показал достаточно серьезные проблемы с маркетингом закупок. В частности, неоптимизированы условия закупок, выбор поставщиков, недостаточно осваиваются новые источники снабжения.

Предложенная маркетинговая стратегия позволит сократить затраты, повысить уровень гибкости компании, улучшить отношения с поставщиками – тем самым, повысить конкурентоспособность.

Внедрение обновленного программного обеспечения позволит систематизировать все данные. Учитывая наличие в программе складского, товарного, оперативного, управленческого, финансового учета, она позволит полностью автоматизировать процесс формирования и сопровождения каждого заказа, а также контролировать финансы организации.

По итогам осуществления первого мероприятия среднегодовая стоимость запасов может уменьшиться до 25 836,61 тыс. рублей, сократившись примерно на 1149 тыс. рублей, относительно 2022 года.

Затраты на второе мероприятие составят 232,3 тыс. рублей. При этом ожидаемая экономия от внедрения составит порядка 730,0 тыс. рублей при сроке окупаемости 0,3 года.

Таким образом, предложенные мероприятия направлены на совершенствование работы отдела снабжения организации и частично взаимосвязанных структурных подразделений. Выполнение маркетинговых мероприятий позволит грамотно развивать снабженческую деятельность. Внедрение специализированного программного обеспечения позволит увеличить продажи, снизить административные издержки, увеличить эффективность работы подразделений, регулировать уровень запасов. В результате внедрения мероприятий в ООО «Главхозторг» произойдет совершенствование управления снабжением, что позволит получить дополнительную прибыль.