

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://studservis.ru/gotovye-raboty/kursovaya-rabota/196519>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Производственный менеджмент

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТДЕЛА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ 5

1.1 Особенности организации работы отдела материально-технического снабжения 5

1.2 Организация эффективной работы отдела материально-технического снабжения 8

2 РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ В ТОРГОВЛЕ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 13

2.1 Внедрение современного торгового оборудования как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности 13

2.2 Рациональное использование торговых площадей как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия 15

2.3 Совершенствование системы мотивации персонала как фактор эффективной работы материально-технического снабжения 19

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 30

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 33

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТДЕЛА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ

1.1 Особенности организации работы отдела материально-технического снабжения

Без правильной работы отдела материально-технического обеспечения предприятие останется в нужный момент без ресурсов и инструментов. А неправильная логистика склада приведет к залеживанию сырья и продукции.

Отдел материально-технического снабжения (ОМТС) – это отдел предприятия, который отвечает за обеспечение организации ресурсами. Его задача – определять потребности компании, изыскивать возможности их покрытия, организовывать хранение и выдачу материальных ценностей, контролировать правильного применения ресурсов, экономию потреблении.

Рассмотрим функции отдела материально-технического снабжения. При создании или оптимизации подразделения обязательно составляется регламент работы отдела снабжения. Он включает в себя общие положения, задачи, структуру и функции ОМТС.

Также там указывается, каковы права, обязанности служащих, кто является ответственным за работу подразделения. Положение строится по единому плану, но, разумеется, регламент работы отдела снабжения в строительстве и его аналог в косметологической фирме будут отличаться.

Они подразделяются на 3 основных направления: планирование и прогнозирование нужд компании, организация ресурсных поступлений и их сохранения, контролирующие мероприятия и координация деятельности участников процесса.

Проще говоря, у сотрудников отдела материально-технического снабжения функции следующие:

- 1) Определение, какие и когда необходимы ресурсы.
- 2) Контролирование расходов и использования ресурсов по предназначению.
- 3) Ответственный подход к сохранению и выдаче складского содержимого.
- 4) Содействие экономичному расходу материалов.

Работники ОМТС изучают ресурсные потребности, находятся в поиске выгодных вариантов поставок для последующего сотрудничества, проводят ценовой анализ продукции, выбирают наиболее удачный тип доставки.

Также в их ведении оптимизация запасов с учетом уменьшения издержек при заготовке, транспортировке, хранении на складе.

Структурирование отдела ОМТС осуществляется в зависимости от:

- масштабов организации;
- производственного направления;
- сферы деятельности;
- объемов и ассортимента разнообразия сырья, техники и изготавливаемой продукции;
- числа поставщиков и близости их складских помещений к предприятию.

Именно этот перечень определяет, что за подотделы войдут в службу материально-технического снабжения, а также общее число работников и их обязанности.

При создании ОМТС можно исходить из опыта компаний того же уровня, что и ваша, чтобы работа сотрудников была наиболее эффективной. В целом отдел структурируется в зависимости от величины компании.

В концернах в него могут входить транспортная, закупочная, плановая, диспетчерская службы, склады, отдел, который занимается оформлением грузов на таможне. Компаниям среднего размера нужны закупочный, логистический и снабженческий подотделы.

Руководит работой и является ответственным за деятельность сотрудников ОМТС начальник отдела материально-технического обеспечения, подчиняется он коммерческому директору.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1) Алклычев, А.М. Экономика торговли: Учеб. пособие – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2019. – 160 с.
- 2) Баканов, М. И., Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа: Учеб. для студентов экон. спец.-4-е изд., доп и перераб.- М.: Финансы и статистика, 2017.- 416 с.
- 3) Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 3-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2017. 352 с
- 4) Болт, Г.Д. Практическое руководство по управлению сбытом. М.: Юнити, 2018. – 364с. Борисов Е. Ф. Коммерческая деятельность: Учебник для студентов вузов по направлению и спец. «Экономика в торговле». - М.: Юристъ, 2019.-568 с.
- 5) Голубков Е.П. Коммерческая деятельность. — М.: Финпресс, 2017. – 628 с. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования цен // Маркетинг в России и за рубежом. — 2018. — №5. — С. 25 -27.
- 6) Дейян, А., Троадек, А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продажи – М.: Прогресс, 2019. – 189 с.
- 7) Иванов, И.В., Баранов, В.В. Коммерческая деятельность. Стоимостной подход. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2018. — 504 с. Ингрэм Томас Н. Профессиональные продажи. 4 издание. - СПб.:НЕВА, 2020. – 198 с.
- 8) Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: проспект, 2018. – 1024 с Ковалева, А.М. Финансовый менеджмент: Учебник — 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2019. – 336 с.
- 9) Крутякова, Т.Л. Коммерческая деятельность М.: АйСи Групп, 2019. — 224 с. Куприянова, Т., Растимешин В. Особенности инвентаризации товаров // Консультант директора. – 2019. — №1. — с.19-29
- 10) Ланкастер, Дж., Джоббер, Д. Продажи и управление продажами. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 416 с.
- 11) Лысова Н.А., Чернева Л.Ф. Управление ценами. –М.:КноРус, 2019. -197 с.
- 12) Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 405 с.
- 13) Мещерякова А.И. Управление товарным ассортиментом торговой компании (монография). – М.: Маркет ДС, 2017. – 76 с.
- 14) Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности М.: ЮНИТИ ДАНА, 2017 — 307 с
- 15) Патров В.В. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании. 2-е изд. СПб.: Питер, 2018 — 224 с.
- 16) Снегирева, В. Розничный магазин. Учет процесса реализации товаров. – СПб.: Наука, 2017. -416 с.
- 17) Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия/А.Н. Соломатин. М.: ИНФРА-М, 2019. – 541с.
- 18) Строков, В.А. Коммерческая деятельность товаропроизводителя. – М.: Хорс, 2018. – 329 с.
- 19) Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2015. - 415 с.
- 20) Тебекин, А.В. Стратегический менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата / А.В. Тебекин. - 2-е изд., пер. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 333 с.
- 21) Финансовый менеджмент: учебник [Текст] / Латышева Л.А., Складорова Ю.М., Складоров И.Ю., Фролко С.В.,

- Глушко А.Я., Кулешова Л.В., Скребцова Т.В., Шамрина С.Ю., Собченко Н.В., Нестеренко А.В., Башкатова Т.Н., Урядова Т.Н., Капустина Е.И.; под общ. редакцией Л.А. Латышевой. - М.: МИРАКЛЬ, 2016. - 340 с.
- 22) Финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. Е. В. Маркиной. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2014. - 432 с.
- 23) Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд./ Р.А. Фатхутдинов - СПб.: Питер, 2017. - 400 с.
- 24) Финансовая отчетность за 2020 год компании ООО «Автосити»/ Финансовая отчетность, 2020. - 5с.
- 25) Юдин, А.П. Инновационный менеджмент. Учебное пособие/ А.П. Юдин. - ВШТЭ СПбГУПТД. - СПб., 2018. - 129 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://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/196519>