

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Кафедра маркетингу та міжнародної логістики
(найменування кафедри)**

**РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 075 Маркетинг
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою Міжнародна логістика
(назва освітньої програми)**

**на тему: Закупівельна логістика ПП «Юг-Технологія»
на ринку пакувальних матеріалів
(назва теми)**

Виконавець:

студентка б/1 групи ФМЕ
Орловська Софія Сергіївна

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент
(науковий ступінь, вчене звання)
Жарська Ірина Олександрівна

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Закупівельну логістику сьогодні можна назвати одним з найважливіших аспектів діяльності будь-якої компанії, оскільки без ефективного управління нею складно забезпечити безперебійну роботу підприємства та задоволення потреб споживачів. Ефективна закупівельна логістика забезпечує безперебійне постачання необхідного належної якості, у потрібній кількості, за правильними цінами, у потрібний час, з максимально можливою в певному випадку економічною ефективністю. Тому, компанії, які розуміють важливість ефективної закупівельної логістики, зможуть отримати значну конкурентну перевагу.

Зростаючий інтерес приватних компаній і також державних установ до ефективного управління постачанням через бажання та необхідність кращого розуміння можливостей призвів до виникнення багатьох термінів і висування вченими та дослідниками різноманітних їх трактувань. Багато вчених та дослідників розглядали різні аспекти організації закупівельної логістики, її особливостей та управління. Важливо продовжувати дослідження в даній сфері, оскільки вони сприяють покращенню управління постачанням на практиці, що в свою чергу дозволяє компаніям отримати конкурентну перевагу. Тема дослідження є актуальною, оскільки достатній рівень її дослідження дозволить удосконалити її практичні аспекти та забезпечить компанії конкурентну перевагу.

Мета та завдання дослідження. Метою випускної роботи є дослідження закупівельної логістики підприємства та визначення можливих заходів з удосконалення її організації та управління нею.

Відповідно до сформульованої мети передбачено виконання таких завдань:

- дослідити сутність та завдання закупівельної логістики;
- розглянути сучасні підходи до організації закупівельної логістики;
- дослідити методику оцінки ефективності управління закупівельною логістикою;
- проаналізувати організаційно-економічну характеристику ПП «Юг-Технологія»;
- проаналізувати закупівельну логістику ПП «Юг-Технологія»;
- оцінити ефективність закупівельної логістики ПП «Юг-Технологія»;
- визначити заходи з удосконалення закупівельної логістики ПП «Юг-Технологія»;
- обґрунтувати ефективність запропонованих заходів з удосконалення організації закупівельної логістики ПП «Юг-Технологія».

Об'єктом дослідження є логістична діяльність ПП «Юг-Технологія», яке є одним з учасником ринку FMCG та займається виробництвом пакувальних товарів і товарів господарського призначення вироблених з паперу та пластичних мас.

Предметом дослідження є закупівельні процеси, методи і практики, пов'язані з закупівельною логістикою ПП «Юг-Технологія».

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання, інші загальнонаукові методи і прийоми, використання яких дозволило здійснити дослідження й виконати завдання. Зокрема це методи узагальнення,

порівняння, табличний, графічний та інші, використання яких зумовлено метою та завданнями дослідження. Наприклад, використовувались STEP-аналіз, SWOT-аналіз, ABC-XYZ-аналіз, а також метод експертних оцінок.

Інформаційна база дослідження. Основними джерелами інформації є наукові публікації, у тому числі публікації автора за темою дослідження, посібники, фінансова та внутрішня звітність підприємства, опитування робітників підприємства, дані офіційних сайтів в мережі Інтернет.

Структура та обсяг роботи. Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Зміст роботи викладений на 99 сторінках. Робота містить 32 таблиці та 10 рисунків. Список використаних джерел містить 60 джерел, які викладені на 6 сторінках.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ»** визначено сутність та завдання закупівельної логістики підприємства, розглянуто сучасні підходи до організації закупівельної логістики на підприємстві та досліджено методику оцінки ефективності управління закупівельною логістикою.

У другому розділі **«АНАЛІЗ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ ПП «ЮГ-ТЕХНОЛОГІЯ»»** надано організаційно-економічну характеристику підприємства, проаналізовано організацію та особливості закупівельної логістики підприємства, а також основні показники оцінки її ефективності закупівельної логістики та управління нею на підприємстві

У третьому розділі **«РЕКОМЕНДАЦІЇ З УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ ПП «ЮГ-ТЕХНОЛОГІЯ»»** надано рекомендовані заходи для удосконалення закупівельної логістики підприємства: оптимізація бази постачальників, використання сучасних технологій (впровадження SRM-системи), створення власного відділу маркетингу та логістики.

ВИСНОВКИ

Дослідження дозволило зробити певні висновки, основні з яких наведено далі.

Закупівельна логістика є важливою складовою логістичної системи будь-якої компанії, оскільки без ефективного управління постачанням товарів неможливо забезпечити безперебійну роботу підприємства та задоволення потреб споживачів.

Науковці по-різному трактують поняття «закупівельна логістика», проте у тлумачень багато спільного – вони відображають закупівельну логістику як систему управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками, основна мета якої забезпечення діяльності підприємства необхідними ресурсами. Тому, можна

сказати, що закупівельна логістика загалом являє собою управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками, що потребують оптимізації та контролю для забезпечення ефективної та надійної діяльності підприємства.

Закупівельна логістика відповідає за 4 основні питання, а саме – що закупати, скільки закупати, у кого закупати, на яких умовах закупати. Отже, основне завдання – забезпечити організації необхідними для безперебійної роботи матеріальними ресурсами і товарами належної якості, у потрібній кількості, за правильними цінами, у потрібний час, з максимально можливою економічною ефективністю.

Початок 21 століття приніс нові виклики в сферу закупівель: сталий розвиток та зростання свідомості різноманітних зацікавлених груп (наприклад, населення та урядів держав), цифровізація та автоматизація, розвиток стратегічних партнерств, зростання ролі людського капіталу. Ці виклики зумовлюють необхідність постійного покращення організації закупівельної логістики на підприємстві та управління нею з урахуванням сучасних тенденцій та відкритості до нових інноваційних підходів.

Досліджуване у даній роботі підприємство успішно функціонує на ринку побутових товарів повсякденного попиту та пакувальних матеріалів і тари господарського призначення, відповідаючи сучасним тенденціям цього ринку.

Організація логістики на підприємстві здійснюється методом інсорсингу, що передбачає доручення завдань робітникам підприємства. Менеджер з маркетингу та логістики відповідає за організацію логістики та управління нею.

Закупівельна логістика підприємства функціонує достатньо ефективно. Вартість браку закуплених ресурсів є невеликою, більшість постачальників підтверджують якість своїх продуктів сертифікатами, а підприємство має високий ступінь задоволення потреби у матеріальних ресурсах. Взаємовідносини з постачальниками є задовільними і дозволяють створювати довгострокові відносини. Персонал, зайнятий у закупівельній логістиці, має задовільну продуктивність, а інвестиції в підвищення кваліфікації свідчать про бажання підприємства покращити їх навички та знання для більш ефективного функціонування системи закупівельної логістики. Підприємство забезпечує свої потреби та проявляє увагу до якості та ефективності своїх закупівельних процесів, що забезпечує достатню ефективність.

Для удосконалення організації закупівельної логістики ПП «Юг-Технологія» було рекомендовано оптимізацію бази постачальників, використання сучасних технологій, створення власного відділу маркетингу та логістики.

Оптимізація бази постачальників: заміна деяких постачальників через перегляд питання make-or-buy та закупівля матеріальних ресурсів для самостійного виготовлення декількох закупуваних товарів; вибір постачальників для укладення резервних угод по закупівлі деяких матеріальних ресурсів, необхідність укладення була виявлена в результаті проведення ABC-XYZ-аналізу; заміна постачальників, які недостатньою мірою задовольняють підприємство та були виявлені під час аналізу вартості браку закупленого та його частки у загальних витратах підприємства на закупівлі, а також оцінки старих постачальників за 5-бальною шкалою за критеріями: якість, вартість, надійність, гнучкість, розташування.

Середнє значення ступеня задоволення підприємства оновленою в результаті зазначених змін базою постачальників за всіма критеріями становить 21,58 або 86,32%, що є більшим за ступінь задоволення старою базою постачальників на 6,12%. Отже, можна стверджувати, про ефективність втілення даного заходу для удосконалення закупівельної логістики на підприємстві.

Використання сучасних технологій передбачало вибір такого інструменту, як SRM-система, яка має забезпечити автоматизоване управління постачальниками і повним циклом закупівельної діяльності підприємства. Для вибору відповідної потреби та бюджету SRM-системи було проаналізовано функціональні можливості, інтеграцію, вартість, репутацію, масштабованість та підтримку декількох програм.

Для досліджуваного у роботі підприємства було обрано впровадження рішення APS SMART, що розроблене спеціально для українських підприємств і є автоматизованою системою управління бізнес-процесами закупівель повного циклу: від планування закупівлі та оптимального вибору постачальників до своєчасного постачання на склад. Серед головних переваг системи 25% зниження витрат.

Заощадження завдяки впровадженню такої системи складатимуть 514849,05 грн. на рік, а вкладені інвестиції повернуться протягом 8,6 місяців з моменту впровадження. Отже, можна стверджувати, про ефективність даного заходу, оскільки воно має забезпечити значні заощадження та має недовгий термін окупності.

Створення власного відділу передбачало вибір організаційної структури відділу, визначення оптимальної кількості робітників, а також загальної суми витрат, порівняння різних втілень відділу. Оптимальною організаційною структурою було обрано лінійну, яка здатна забезпечити простоту та чіткість взаємодії робітників, що є оптимальним для малого підприємства. Розглядалися варіанти створення відділу з 1 або 2 додатковим робітниками. Для порівняння було проведено зіставлення основних видів витрат та загальної суми, а також розрахунок терміну окупності.

В результаті було обрано варіант створення відділу маркетингу та логістики з 1 додатковим робітником, що є більш вигідним. Втілення даного заходу має розвантажити перенавантаженого менеджера з маркетингу та логістики, що позитивно позначиться на продуктивності та ефективності роботи та забезпечить інші переваги, серед яких очікується підвищення конкурентоспроможності. Отже, можна стверджувати, про ефективність заходу для удосконалення закупівельної логістики.

Результати аналізу та рекомендовані в результаті його проведення заходи можуть бути використані в практичній діяльності досліджуваного підприємства.