

Сарбасова Л.Е., магистрант
Черепаша Г.С., PhD, к.т.н., профессор
Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилёва

**ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО
СНАБЖЕНИЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ МАТЕРИАЛОМ**
на примере деятельности ТОО «Агишан», Республика Казахстан.

В рамках исследования были разработаны: системная модель управления ресурсами ТОО «Агишан», диаграмма Исикавы, таблица заинтересованных сторон и бизнес-потребностей.

***Ключевые слова:** управление ресурсами, системная модель, диаграмма Исикавы, заинтересованные стороны, бизнес-потребности.*

В условиях рыночной среды, прибыльность предприятия определяется как уровнем продаж, так и себестоимостью использования ресурсов. Таким образом, оптимизация управления ресурсами предприятия становится одним из критических факторов выживания предприятия.

Тем не менее в строительной отрасли Казахстана существуют проблемы со своевременным снабжением строительных компаний материалом, что в последствии ведет к задержке сдачи в эксплуатацию объектов новой социальной инфраструктуры.

Проблемы своевременного снабжения могут возникнуть на разных этапах бизнес-процессов всех его участников. Некоторые из них мы можем рассмотреть на примере работы ТОО «Агишан», являющегося прямым оптовым поставщиком цемента от завода-изготовителя, для компаний-застройщиков, изготовителей железобетонных изделий и для розничных магазинов.

Цель: Сформировать требования к проекту по оптимизации управления ресурсами ТОО «Агишан»

Результаты исследования: В процессе построения системной модели управления снабжением строительных компаний на базе ТОО «Агишан» (рис.1) была сформулирована основная проблема, характерная для всей

строительной отрасли, ожидаемый эффект и выделены основные аспекты успешного снабжения строительных компаний.

Для более подробного исследования проблемы была использована декомпозиция проблемы в формате диаграммы Исикавы (рис.2).

Первый уровень декомпозиции (4 ветви проблемы) выделены в соответствии с аспектами системной модели, что позволило рассмотреть основные риски в работе каждой отдельной функциональной составляющей:

1. Неорганизованная система работы Клиента
2. Недостаточные знания сотрудников компании
3. Недостаток финансовых средств
4. Проблемы с логистикой на этапе работы с Поставщиком

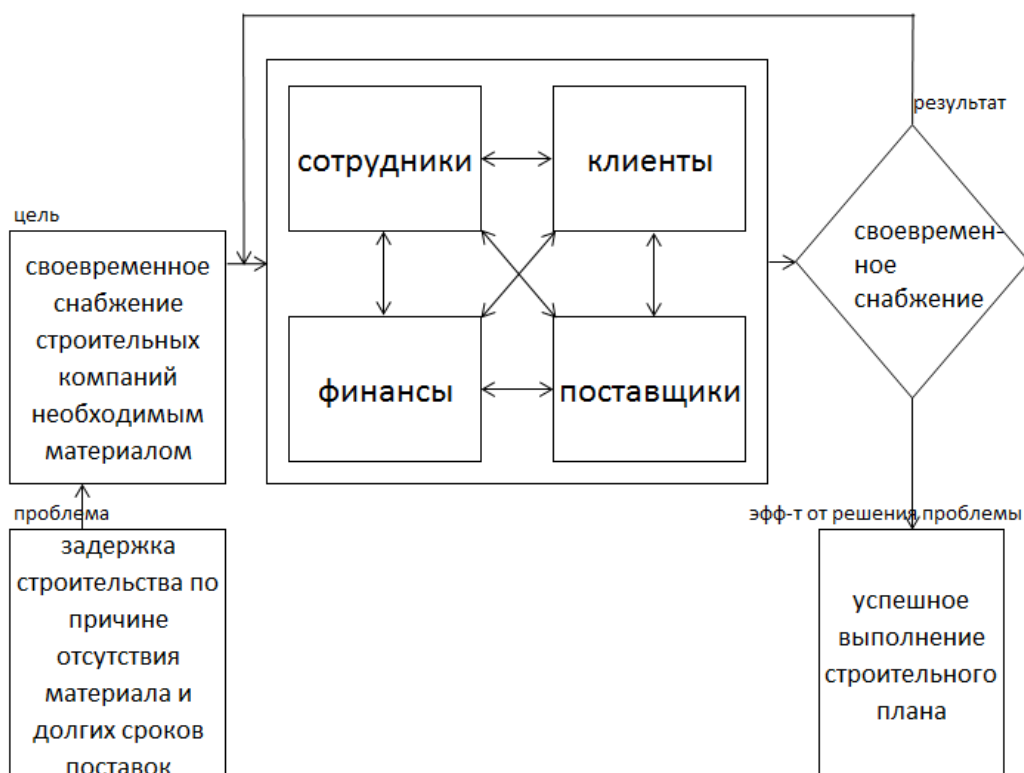


Рисунок 1. Системная модель управления ресурсами ТОО «Агшан»

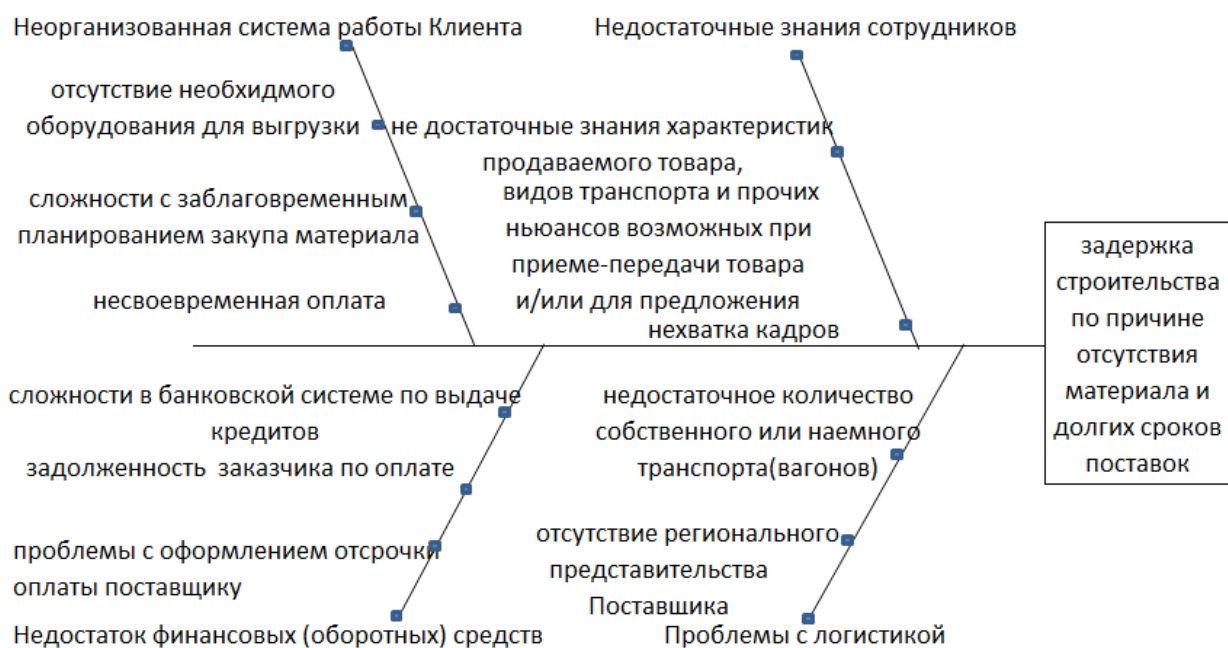


Рисунок 2. Диаграмма Исикавы

В ходе анализа выявлены 7 заинтересованных сторон, их ключевые интересы и выявлены бизнес-потребности в проекте оптимизации системы управления ресурсами ТОО «Агишан»:

заинтересованная сторона	ключевые интересы(мотивы)	бизнес потребности
Клиент	1.купить дешевле	1. Договор с поставщиком на выгодных условиях
	2.построить объект в короткие сроки	2. Надежное партнерство
Поставщик	1.большой объем продаж	1. Своевременная оплата за товар
	2.полная запланированная реализация	
	3.завоевать доверие потенциальных покупателей	2. Открыть представительство в назначенном регионе
	4. занять лидирующие позиции среди конкурентов заводов-изготовителей	3. План закупок товара от покупателя, для заблаговременного изготовления материала
Государство	1. Безопасность и качество строительных объектов, соблюдение требований и стандартов от застройщика	1. Контроль сертификатов на товар от завода-производителя
	2.контроль своевременных налоговых отчетов и отчислений.	2. Порядок в документации, в налоговой отчетности
Граждане	1.открытие новой социальной инфраструктуры (жилые дома, школа, больница и т.д.)	1. Соблюдение застройщиком сроков сдачи зданий в эксплуатацию
	2.новые рабочие места	
	3.возможность дешево купить стройматериалы для бытовых строительных/отделочных работ	2. Магазин розничной торговли
Банк	1.прибыль за банковские операции (% от кредитования, комиссии и т.д.)	1. Своевременное гашение кредита заемщиком.
	2. законность операций	2. Официальное оформление договоров с покупателем и с поставщиком
Сотрудники	1.опыт работы	1. Профессиональное обучение сотрудников
	2.денежное поощрение в случае хорошей работы	
	3.своевременная заработная плата	
Транспортный услугодатель	1.реализовать выгодные перевозки (минимально потраченное время, удобный маршрут, хорошее качество дорожного покрытия и т.д.)	1. Опытные водители знающие нюансы маршрутов многих направлений
	2.минимизировать простой автотранспорта	2. График перевозок от заказчика

