

Слайд 1

Вашему вниманию предлагается выпускная квалификационная работа на тему – Организация закупочной работы и направления её совершенствования.

Слайд 2

Целью данной выпускной квалификационной работы - проанализировать деятельность ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ» и разработать направления по совершенствованию его закупочной работы. Задачи работы отображены на слайде.

Слайд 3

Анализ поступления товаров на предприятие в предплановом периоде проводится в тесной увязке с показателями анализа реализации товаров и товарных запасов. Для увязки этих показателей анализ поступления товаров осуществляется в розничных ценах. В процессе проведения анализа изучаются следующие основные вопросы, представленные на слайде. Результаты проведенного анализа используются в процессе осуществления всех последующих этапов планирования поступления и закупки товаров.

Слайд 4

На поведение предприятия-покупателя оказывают влияние как маркетинговые факторы (товар, распределение, цена, продвижение) так и целый ряд других факторов, прежде всего экономических, политических, культурных, технологических, правовых, конкурентных. Благодаря воздействию этих факторов, а также внутренних факторов, предприятие-покупатель вырабатывает свою политику закупок. Эта политика включает выбор товара, установление поставщика, определение объема заказа, условия поставки, обслуживания и оплаты. Закупками могут заниматься единственный снабженец, несколько агентов по закупкам или отдел материально-технического снабжения.

Слайд 5

Предприятие ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ» было создано 19 декабря 2012 года. Идеей создания послужило быстрое развитие малого бизнеса в России, востребованность кондитерских продуктов на оптовом рынке. Общество обладает правами юридического лица с момента его государственной регистрации в установленном порядке, имеет расчетный счет и иные счета в учреждениях банков, круглую печать и штамп со своим полным фирменным наименованием на русском языке и указанием места нахождения Общества, бланки установленного образца, товарный знак и знаки обслуживания. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени

приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде арбитраже. Организационную структуру данного предприятия можно охарактеризовать как линейно-функциональную, она представлена на Рисунке.

Слайд 6

Для того чтобы понять какое положение занимает данная фирма на рынке, необходимо провести анализ коммерческой деятельности предприятия ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ». Исходя из данных представленных в Таблице. По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что предприятие ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ» является вполне достойным конкурентом, не смотря на спад показателей, который произошёл из-за плохого продвижения своей продукции на рынке и нестабильных отношений с поставщиками.

Слайд 7

Далее для выявления сильных и слабых сторон внутренней среды предприятия, предполагаемых возможностей и угроз внешней среды, а также для установления связи между ними проведем SWOT-анализ. В ходе SWOT-анализа были выявлены сильные и слабые стороны предприятия, возможности и угрозы, которые позволяют оценить положение предприятия в настоящее время и разработать рекомендации для его улучшения. Одна из самых значимых сильных сторон – натуральная и экологически чистая продукция, которая позволяет повысить конкурентоспособность. Также широкий ассортимент способствует продвижению предприятия. Наличие на предприятии продукции, пользующейся слабым спросом, требует проведения целенаправленных маркетинговых компаний. У ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ», как и у большинства российских кондитерских предприятий почти одинаковые угрозы: зависимость от поставок сырья, постоянное изменение курса валюты, который влечет за собой нестабильное ценообразование.

Слайд 8

На предприятии ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ» обязанности по организации закупочной деятельности возложены главным образом на менеджера по закупкам и заведующего складом. Контроль за осуществлением закупочной деятельностью возложен на директора ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ». Большинство поставщиков ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ» находится в других городах и в зарубежных странах, поэтому на предприятии имеются собственные автомобили. Необходимо также отметить, что большинство договоров на поставку заключаются на основе самовывоза товара покупателем. Информация о поставщиках ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ» представлена в Таблице.

Слайд 9

На Рисунке представлено система управления отдела закупок и отдела сбыта, на различных уровнях. На данном рисунке рассматривается три уровня управления стратегический, тактический и операционный. На каждом из этих уровней описывается операции, которые выполняют каждый из выше перечисленных отделов. Между описанными операциями представлены разрывы не согласованности действий, так, например, на стратегическом уровне разрывом между сбытом и закупками является, отсутствие своевременного сообщения о потребностях потребителя, на тактическом уровне разрыв заключается в Несвоевременное предоставление информации о имеющихся запасах продукции в магазине и на операционном разрыв составляет, не согласованность действий в решении задач, связанных с закупкой и сбытом неликвидной продукции. Таким образом не своевременная передача информации от отдела продаж приводит к не эффективной работе отдела закупок, а именно не согласованность в ассортименте закупаемой продукции, ее объемов и сроках.

Слайд 10

В результате приведенного анализа, были выявлены следующие недостатки:

- необоснованно высокая стоимость либо низкое качество закупаемой продукции
- сбой поставок продукции;
- неудовлетворении потребностей организации в необходимой продукции.

Для устранения выявленных недостатков в системе управления закупочной деятельностью предлагается внедрить процессный подход к управлению. Это позволит согласовать действие отдела закупок и отдела сбыта между собой, а также установить четкую взаимосвязь в функциях данных отделов. На Рисунке представлена процессная модель управления закупочной деятельностью для предприятия ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ».

Слайд 11

В результате предложенных мероприятий, направленных на совершенствование системы закупочной деятельности, предприятием будут получены следующие результаты. Внедрение процессного подхода к управлению закупочной деятельностью, а также закупка и установка информационной системы iTender SRM, позволят сократить время несвоевременной поставки необходимых товаров. В Таблице представлены затраты на приобретение информационной системы iTender SRM.

Слайд 12

Таким образом в результате предложенных мероприятий, выручка увеличится примерно на 5% от суммы в 2022 года и в денежном выражении составит 13 861 680 руб., а прибыль от продаж увеличится на сумму 3 630 440 руб. При этом предприятие получит существенный экономический эффект за счёт роста

выручки и рентабельности продаж и уже через 0,21 года единовременные затраты окупятся.

Слайд 13

Таким образом, Цель работы достигнута. Спасибо за внимание!