

Санкт-Петербургское государственное
бюджетное профессиональное образовательное
учреждение "Санкт-Петербургский технический
колледж управления и коммерции"
(СПб ГБПОУ "СПб ТКУиК")



Организация закупочной работы и направления её совершенствования

Студент группы 9км-32
Деркач Александра Павловна
Руководитель: Григорова А.И.

Цель - проанализировать деятельность ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ» и разработать направления по совершенствованию его закупочной работы.

Задачи:

1. Рассмотреть теоретические основы закупочной деятельности
2. Провести анализ организационно-экономической характеристики предприятия ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ» и дать оценку существующей системе управления закупочной деятельностью предприятия
3. Разработать мероприятия, направленные на совершенствование закупочной деятельности предприятия ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ»

В процессе проведения анализа изучаются следующие основные вопросы:

динамика общего объема
и товарной структуры
поступления;

обеспеченность
предусмотренных
объемов реализации и
размеров прироста
товарных запасов
необходимым объемом
поступления товаров на
предприятие;

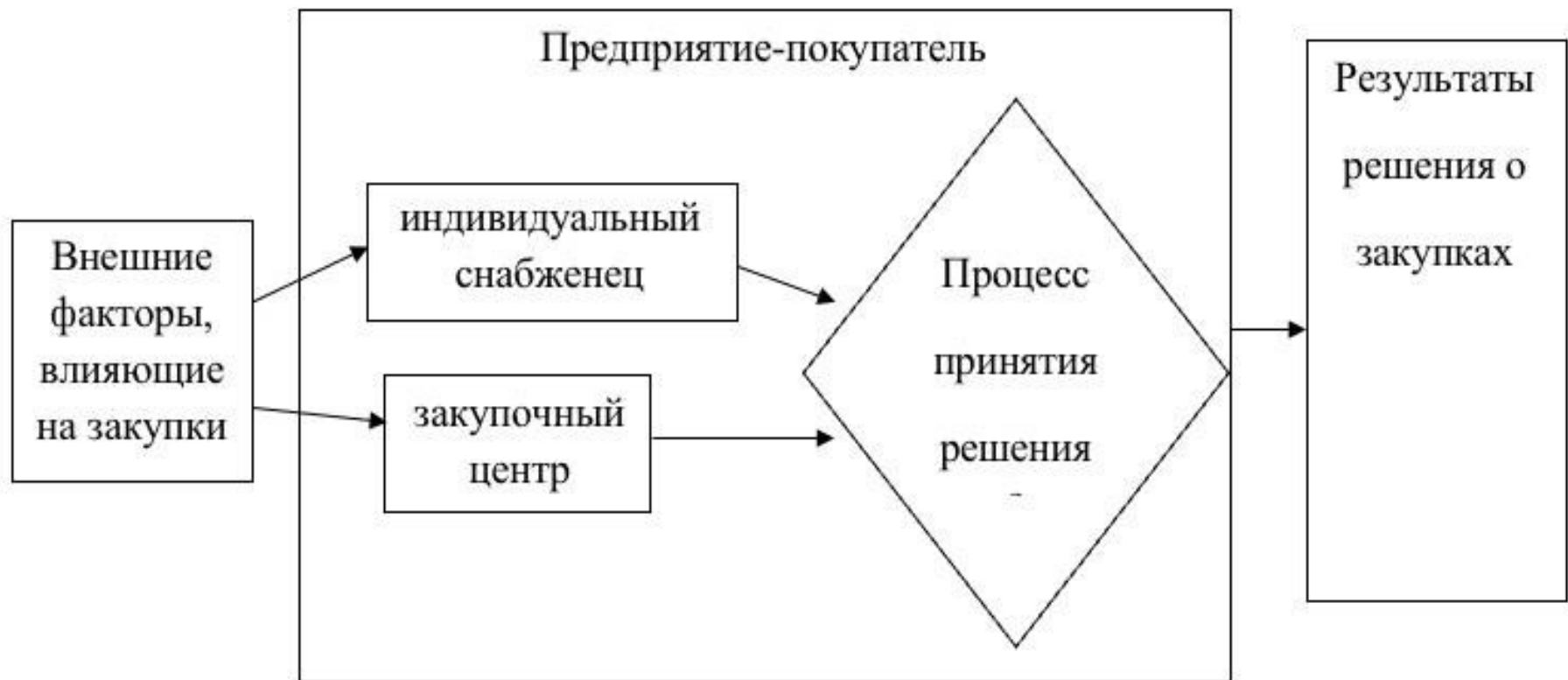
состав источников
поступления товаров на
предприятие;

соответствие объемов
фактического
поступления товаров
объемам,
предусмотренным
заключенным
контрактами;

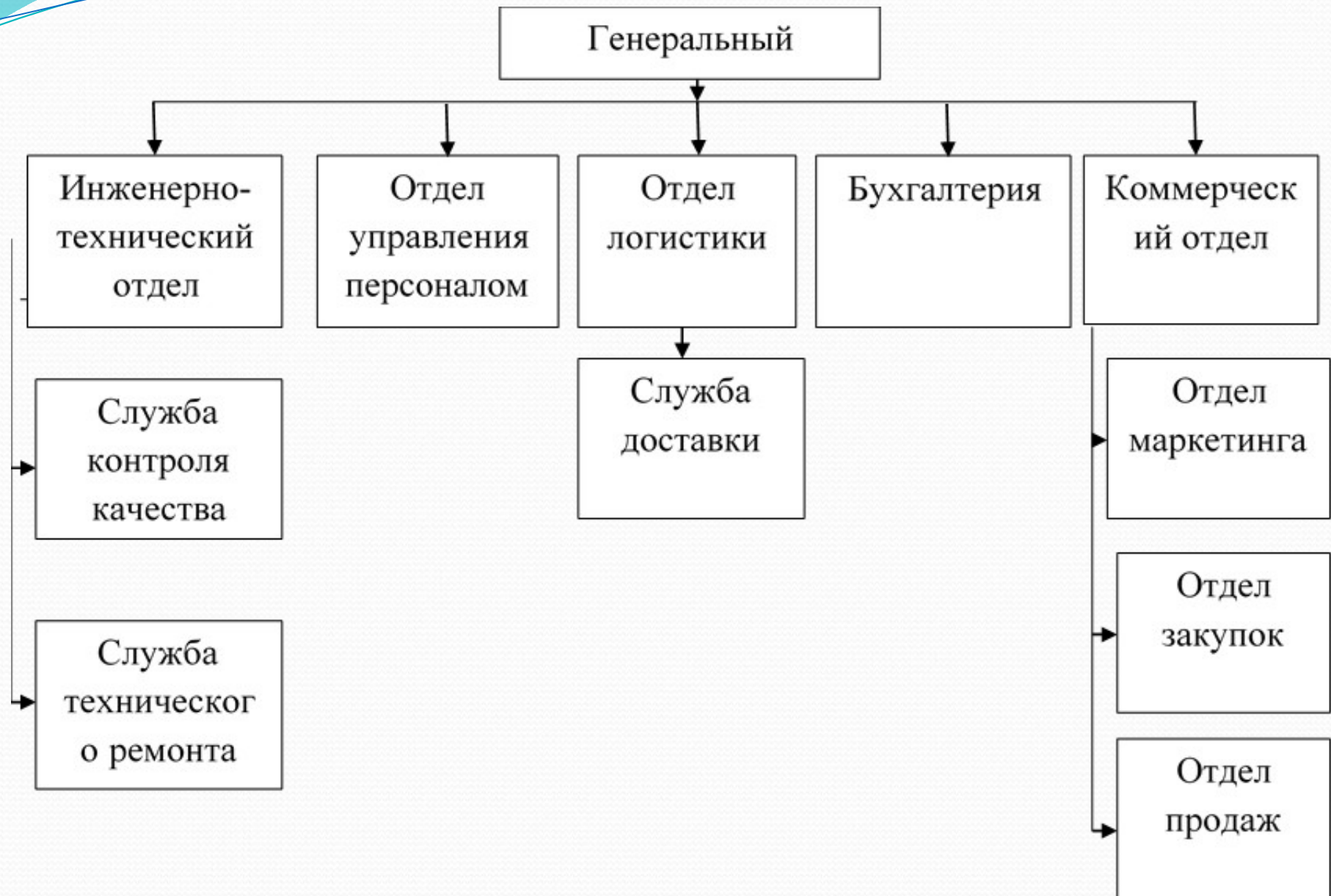
равномерность
поступления товаров по
отдельным периодам;

частота поставки товаров
на предприятие.

Модель покупательского поведения предприятия



Организационная структура предприятия



Основные экономические показатели ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ» за 2021-2022 г. г.

Показатели	2021 год	2022 год	Абсолютное отклонение, руб.	Относительное отклонение, %
Выручка от реализации, руб.	13 551 586	13 201 600	-349 986	-3,9
НДС, руб	1 494 597	1 436 266	-58 331	-3,9
Себестоимость реализации, руб.	2 908 250	2 911 470	+3 220	+0,1
Доход от реализации, руб.	703 980	689 960	-14 020	-1,9
Расходы на реализацию, руб.	201 542	210 736	+9 194	+4,5
Прибыль от реализации, руб.	502 438	479 224	-23 214	-4,6
Чистая прибыль, руб.	4 363 200	4 059 128	-304 072	-6,9
Рентабельность продаж, %	5,6	5,5	-0,1	-1,7
Среднесписочная численность работающих, чел.	13	13	0	0

SWOT-анализ предприятия ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Натуральная и экологически чистая продукция 2. Удобное месторасположение 3. Доступные цены	1. Зависимость от поставщиков 2. Отсутствие активной рекламной деятельности 3. Наличие продукции, не пользующейся спросом
Возможности	Угрозы
1. Развитие и совершенствование каналов рекламы 2. Появление новых видов кондитерских изделий 3. Рост оборота розничной и оптовой торговли	1. Высокий уровень конкуренции на рынке 2. Рост пошлин на ввозимое сырьё, что влечёт за собой непостоянство цен 3. Присутствие на рынке мировых лидеров кондитерской промышленности

Краткая характеристика поставщиков

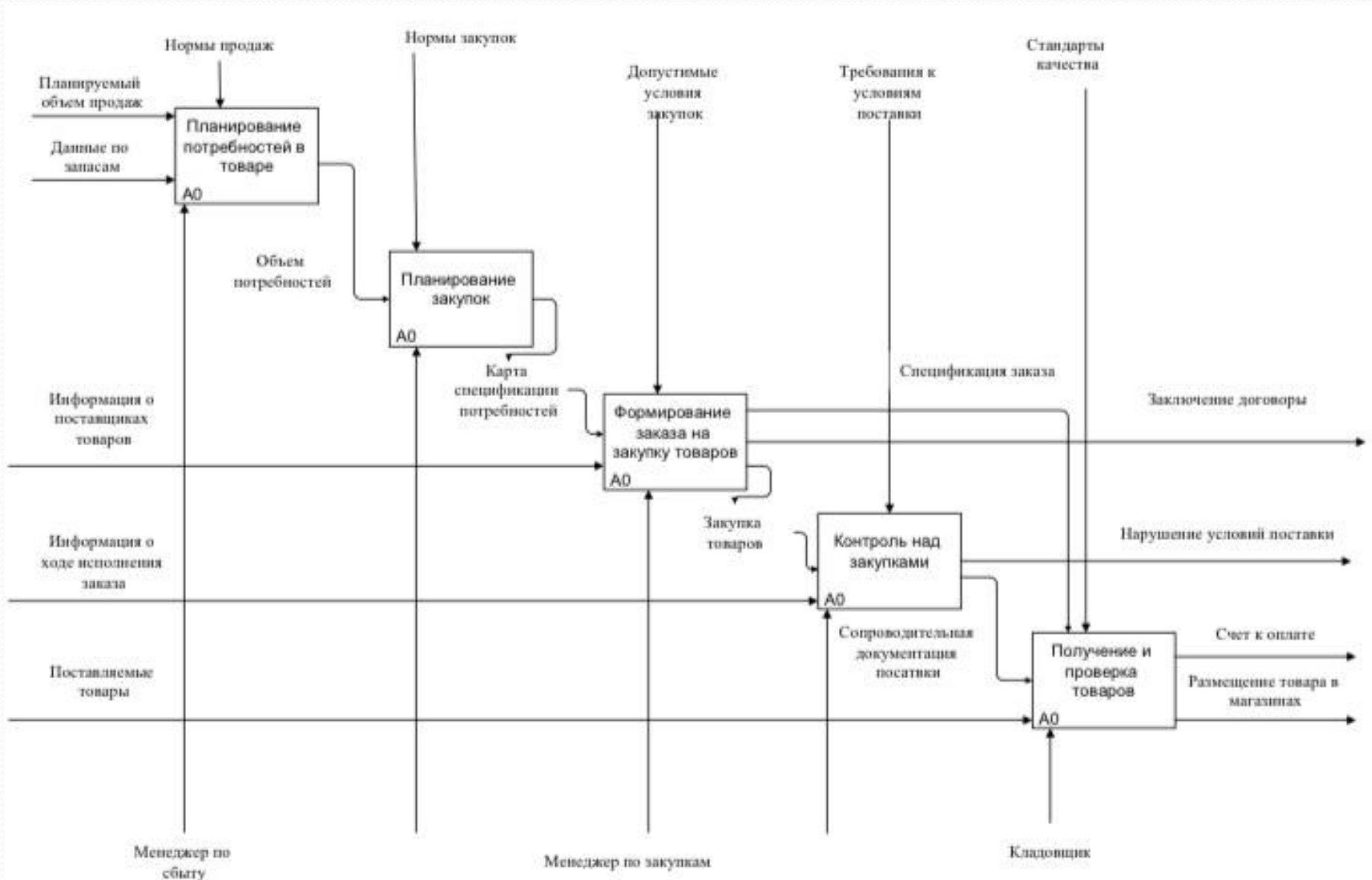
ООО «ПОС-КОМПЛЕКТ»

Наименование поставщика	Местоположение	Наименование закупаемой продукции	Длит-ость хоз. отн.	Условия доставки
ООО «ИНГРЕДИКО»	г. Барнаул	Шоколадные конфеты с начинкой, шоколадные плиты, желейные конфеты, мармелад	6 лет	Платная доставка
ООО «НАТ ВИНОГРАД»	г. Москва	Фруктовое пюре	5 лет	Бесплатная доставка от 25 000 руб.; Самовывоз
АО «ПЕРМСКАЯ»	г. Пермь, ул. Некрасова 35	Кремовые, пралиновые и помадные конфеты, наборы шоколадных конфет	4 года	Платная доставка; Самовывоз
ООО «ЛоллисЛэнд»	г. Москва, Каширское шоссе, 1к2	Леденцовая карамель	3 года	Бесплатная доставка от 15 000 руб.
ООО «ГлазурьПром»	г. Калининград	Шоколад для кондитерской промышленности базовый, шоколад для мороженого базовый, кондитерские глазури	4 года	Самовывоз
ООО «Конди Шоп»	г. Санкт-Петербург	Пищевые красители, кондитерские посыпки	4 года	Самовывоз
ООО «Камилла»	г. Москва	Сухие смеси для мороженого	3 года	Платная доставка; Самовывоз

Разрывы в системе управления закупками и сбытом на предприятии

	СБЫТ	РАЗРЫВ	ЗАКУПКА
Стратегический	Ассортиментная политика компании Отсрочка платежа клиентами Уровень сервиса по качеству товара Ценовая политика	Отсутствие своевременного сообщения о потребностях потребителя	Отсрочка платежа у поставщиков Формирование запасов Цена закупки + затраты на транспортировку Определение стратегических поставщиков
Технический	Прогноз продаж Эластичность спроса по цене Определение сопутствующих товаров	Несвоевременное предоставление информации о имеющихся запасах на складе	Пополнение запасов, покупаемый ассортимент План продаж Определение возможности поставщиков
Операционный	Поиск новых клиентов Распродажа продукции, срок годности которой подходит к истечению Стимулирование продаж	Не согласованность действий в решении задач связанных с закупкой и сбытом неликвидной продукции	Количество закупки товара Состояние текущих поставок Определение неликвидной продукции при поступлении

Процессная модель управления закупочной деятельностью предприятия



Затраты на приобретение iTender SRM

Наименование затрат	Сумма, руб.
Стоимость приобретения программного обеспечения	700 000
Установка программного обеспечения на предприятия ООО «ИНГРЕДИКО» и ООО «НАТ ВІНОГРАД»	42 000
Обучение персонала в количестве 7 человек	35 000
Итого:	777 000

Экономическая эффективность

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.



Доклад окончен!