

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/diplomnaya-rabota/350051>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Коммерция

Введение 3

1. Теоретические и методологические аспекты закупочной деятельности коммерческой организации 5

1.1. Понятие и сущность закупочной деятельности коммерческой организации 5

1.2. Методология осуществления закупочной деятельности коммерческой организации 13

1.3. Методика оценки эффективности осуществления закупочной деятельности коммерческой организации 16

2. Анализ закупочной деятельности коммерческой организации на примере компании ПАО «Магнит» 20

2.1. Общая характеристика компании ПАО «Магнит» 20

2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Магнит» 27

2.3. Анализ закупочной деятельности ПАО «Магнит» 33

3. Совершенствование закупочной деятельности коммерческой организации на примере компании ПАО «Магнит» 45

3.1. Оценка эффективности закупочной деятельности ПАО «Магнит» 45

3.2. Разработка рекомендаций 47

3.3. Расчёт получения возможной прибыли при внедрении разработанных рекомендаций 49

Заключение 52

Список используемой литературы 58

Закупочная деятельность представляет собой процесс закупки необходимого товара/продукции для осуществления деятельности. Управление закупками представляет собой процесс формирования эффективной системы управления материальными потоками.

На рисунке 1.1 представлены основные задачи закупочной деятельности компании.

Рисунок 1.1 – Основные задачи закупочной деятельности компании

В научной литературе выделяют два вида закупок:

- конкурентные – закупки проводятся по товару, на рынке которого множество производителей и который активно конкурируют между собой;

- неконкурентные – закупки проводятся по уникальному товару /продукции, которая выпускается в единичном, штучном виде.

Таким образом, можно сделать вывод, что товар является основной для работы торговой компании и для реализации закупочной деятельности.

Проведем более подробный анализ рисунка 1.2.

Рисунок 1.2 – Задачи и работы, относящиеся к закупочной логистике

На сегодняшний день в учебной и научной литературе выделяют два вида методов закупочной деятельности. Они приведены на рисунке 1.3.

Рисунок 1.3 – Методы закупочной деятельности

Основным считается централизованный метод закупок. Процесс его осуществления приведен ниже:

1. С целью выявления потребности в закупках, специалистам компании необходимо провести следующие действия:

- оценить объем потребности в зависимости от потребительского спроса;
- провести расчет выявленной потребности в натуральном и денежном объеме;
- сформировать план-Рисунок и спецификации для каждой позиции, определенной в процессе выявления потребности (то есть создать номенклатурную группу).

2. Проведение анализа рынка с целью осуществления эффективных закупок:

- проведение анализа поставщиков, присутствующих на рынке;
- проведение оценки конкретно выбранного поставщика на предмет его благонадежности, рисков, правомерности его действий и пр.;
- проведение анализа рисков, которые могут возникнуть в процессе осуществления закупочной деятельности;

3. Процесс выбора поставщика, который заключен в следующих мероприятиях:

- поиск информации о поставщике;
- выбор оптимального поставщика –формирование перечня поставщиков, которые наиболее подходят по ассортименту закупок и их стоимости;
- оценка поставщика;

4. Реализация закупочной деятельности. В нее входят следующие элементы:

- договоренность и ведение переговоров с потенциальными поставщиками с целью последующего заключения договора на поставку, то есть закупку;
- формирование цены для договора на основании соглашений по договоренности с поставщиками;
- проведение авансовой оплаты за поставку;
- получение закупочных товарных ценностей;
- проведение окончательных расчетов с поставщиками;

5. Процесс контролирования закупочной деятельности включает следующие элементы:

- отслеживание соблюдения сроков выполнения договора закупки: производство, поставки и пр.;
- отслеживание сроков доставки закупленного товара/продукции;
- контролирование состояния товара/продукции в процессе его приемки от поставщика;

6. Разработка бюджета закупок состоит из следующих мероприятий:

- расчет расходов на производство товара/продукции;
- расходы на поиск и проверку поставщиком с помощью специальных он лайн сервисов для проверки контрагентов.

Децентрализованная методика осуществления закупочной деятельности используется в том случае, когда централизованная методика является недоступной.

Условия создания централизованной системы приведены на рисунке 1.4.

Рисунок 1.4 – Условия применения и создания в компании закупочной деятельности по централизованной методике

Оптимальная методика закупочной деятельности в компании является зависящей от размера компании, ассортимента, системы товарооборота, процесса и источников финансирования, места расположения и прочих факторов.

Электронные закупки на сегодняшний день стали неотъемлемой частью функционирования коммерческой компании. В последнее время наблюдается тенденция по переводу большей части закупок коммерческой компании в электронную форму с помощью автоматизации. Такое стремление обусловлено некоторыми преимуществами, позволяющими повысить прозрачность и доступность закупок, организованных коммерческой компанией для широкого круга поставщиков.

Однако роль автоматизации закупок, организованных коммерческой компанией не должна сводиться исключительно к роли электронной платформы, которая позволяет перевести привычную закупочную процедуру в иную форму. Автоматизация проведения закупок коммерческой компанией сможет позволить существенно упростить деятельность заказчиков (органов власти).

В современном мире развитие автоматизации системы закупок, осуществляемых коммерческой компанией стало приоритетным направлением в рамках государственной программы цифровизации и оптимизации экономики

Цифровая трансформация закупок, осуществляемых коммерческой компанией будет способствовать прозрачному ведению закупочной деятельности, прозрачному и понятному для простого обывателя

расходу бюджетных средств, повышению эффективности всего закупочного процесса. Процесс закупок, осуществляемых коммерческой компанией заключен в сборе, обработке и хранении данных огромного массива, которые связаны с подачей заявок на участие в закупках, анализе условий поданных заявок и пр. В связи с этим выделяют некоторые положительные стороны автоматизации закупок, осуществляемых коммерческой компанией. Они представлены на рисунке 1.5.

Рисунок 1.5- Преимущества автоматизации системы закупок, осуществляемых коммерческой компанией

На основании приведенного рисунка можно сделать вывод, что основными преимуществами автоматизации закупочной деятельности будет повышение прозрачности ведения закупок, увеличение здоровой конкуренции между представителями коммерческих структур, подающих заявки на участие в закупках в отношении приобретения товаров на перепродажу.

На рисунке 1.6 приведены основные автоматизированные системы закупок.

Рисунок 1.6- Основные автоматизированные системы закупок

На основании изученного аналитического исследования аналитической компании РАЭК под названием «Цифровая трансформация корпоративных закупок: достижения, потенциал, проблемы», в котором приняли участие в опросах 64 коммерческие российские структуры было выявлено, что основной задачей стало выявление проблемных аспектов в закупочной деятельности, которые можно решить посредством автоматизации.

На рисунке 1.7 представлены основные преимущества внедрения автоматизированной системы в управление закупками в коммерческой деятельности по мнению представителей коммерческих структур-бизнеса.

Рисунок 1.7 - Основные преимущества внедрения автоматизированной системы в управление закупками в государственной и муниципальной сферы по мнению представителей коммерческих структур- бизнеса

На основании приведенных выше данных, можно сформировать вывод о том, что автоматизация в сфере закупок представляет собой организацию процесса закупок с помощью информационных, программных средств, которые увеличивают эффективность функционирования коммерческой организации и повышают эффективность взаимодействия с контрагентами.

На рисунке 1.8. приведены основные проблемные аспекты в процессе реализации закупочной деятельности в коммерческих организациях.

Рисунок 1.8- Проблемы бизнеса в сфере осуществления коммерческих закупок

В сфере коммерческих закупок ключевым фактором, оказывающим влияние на эффективность можно назвать цифровизация процесса коммерческих закупок.

1.2. Методология осуществления закупочной деятельности коммерческой организации

Рассмотрим процесс организации закупочной деятельности. На рисунке 1.9. приведена обобщенная схема реализации закупочной деятельности в коммерческой организации.

Рисунок 1.9 – Процесс осуществления закупочной деятельности в коммерческой организации

Ответственным структурным подразделением за организацию закупок в коммерческой организации является отдел закупок и склад. В случае отсутствия данных структурных подразделений в коммерческой организации закупочный процесс организует и ведет данный процесс специалист компании – менеджер по закупкам и сотрудник, отвечающий за учет запасов и материальных ценностей компании. Среди показателей эффективности закупочной деятельности выделяются многочисленные показатели эффективности, среди которых приведенные на рисунке 1.10.

Рисунок 1.10 - Показатели эффективности закупочной деятельности

В научной литературе выделяют несколько направлений в процессе управления закупками:

- производительность поставщика перечисления;
- управление расходами;
- степень соответствия;
- уровень дефектности;
- окупаемость инвестиций;
- курс экстренных покупок.

Управление производительностью в процессе закупочной деятельности показывает, что закупки осуществляются с прибылью.

Управление расходами закупочной деятельности относит данный процесс к контролированию расходов на закупки, в частности мониторинг цен у поставщиков, акций и пр. И заключение договоров на поставку по более выгодной цене.

Степень соответствия в закупочной деятельности относится к контролированию выполнения заключенных договоров закупки.

Коэффициент дефектности поставщика рассчитывается путем деления количества некачественных продуктов на общее количество поставленных продуктов.

Окупаемость инвестиций в процессе управления закупками подразумевает под собой вложения в материальные запасы и реализация их с большей стоимостью, то есть получения прибыли.

Курс экстренных покупок в процессе управления закупками подразумевает под собой численность экстренных / срочных закупок в коммерческой организации. Так как экстренные закупки всегда выходят дороже по стоимости, чем плановые, не срочные не экстренные, то следовательно, процесс управления закупочной деятельностью в данном методе подразумевает под собой снижение численности экстренных / срочных закупок.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс закупочной деятельности состоит из нескольких этапов, реализация которых основана на плане закупок, поиска поставщика и заключении договора поставки закупленных материальных ценностей.

Управление закупками в коммерческой организации представляет собой процесс повышения эффективности взаимодействия с поставщиками и снижения расходов на закупки.

1. Афанасенко, И.Д. Коммерческая логистика для бакалавров и специалистов: учебник / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова. - Москва: Питер, 2019. - 352 с
2. Волгин В.В. Склад. Логистика, управление, анализ / В.В.Волгин -Дашков и Ко, 2019. - 724 с
3. Пузанова И. Интегрированное планирование цепей поставок. Учебник. М.: Юрайт, 2019. 320 с
4. Акуленко Н.Б., Девяткин О.В., Быстров А.В. Экономика предприятия: учебное пособие/ Н.Б. Акуленко, О.В. Девяткин, А.В. Быстров. - М.: ИНФРА-М.- 2021 г.- 777 с
5. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под редакцией проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. - 3-е издание, переработанное и дополненное. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. - 718 с
6. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики / учебное пособие/ Е.А. Бузукова. - М.: Юрайт. - 2019,- 409 с
7. Плещенко, В.И. Процесс закупок, его роль и место в хозяйственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности [Текст] / В.И. Плещенко // Экономика, предпринимательство и право 2019. - № 6. - С. 18-29
8. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием: учебное пособие/ П.Ф. Друкер.- М.: Вильямс.- 2021 г. - 224 с
9. Тяпухин А.П. Логистика: учебник для бакалавров / А. П. Тяпухин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2021
10. Старкова Н.О., Саввиди С.М., Сафонова М.В. Тенденции развития логистических услуг на современном мировом рынке. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. -2019. -№ 85
11. Подсорин В.А., Карпычева М.В., Яшина А.С. Транспортная логистика: Учебное пособие. - М.: РУТ (МИИТ), 2021. - 74 с
12. Фёдоров, В.А. Персианов, И.Б. Мухаметдинов. -М.: 2019. -309 с. Щербаков В.А. Основы логистики: Учеб. для вузов/Под ред. В. Щербакова. СПб.: Питер, 2020. 432с

13. Акуленко Н.Б., Девяткин О.В., Быстров А.В. Экономика предприятия: учебное пособие/ Н.Б. Акуленко, О.В. Девяткин, А.В. Быстров. – М.: ИНФРА-М.- 2021 г.- 777 с
14. Ильин А. И. Планирование на предприятии: учебник. 2-е изд., перераб. Минск: Новое знание, 2020. 635 с
15. Дадашева А.З. Финансы: учебное пособие / под ред. А.З. Дадашева. - М.: ИНФРА-М, 2022. - 178 с
16. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под редакцией проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 3-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 718 с
17. Енюков И.С. Финансовый анализ: учебное пособие/ И.С. Енюков.- М.: Финансы и статистика. – 2020 г. – 224 с
18. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебное пособие/ А.Н. Жилкина.- М.: Юрайт.- 2022 г.- 285 с
19. Лупей Н. А., Соболев В.И. Финансы: учебное пособие / Н.А. Лупей, В.И. Соболев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2022. - 448 с
20. Незамайкин В.Н., Юринова И.Л. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юринова. – М.: Издательство Юрайт, 2020. 467с
21. Нешиной, А. С. Финансы: учебное пособие / А. С. Нешиной. - 12-е изд., стер. – М.: Дашков и К°, 2020. - 352 с
22. Титов В. И. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие /В.И. Титов. – М.: Издательский дом Дашков и К,-2022 г. - 349с
23. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.Д. Шеремет, М.И. Баканов. - М.: ИНФРА-М, 2020. – 416 с
24. Лихачева О.Н. Финансовое планирование в организациях: учебное пособие/ О.Н. Лихачева.- М.: КНОРУС.- 2021 г. – 274 с
25. Шальнева М.С. Финансы российского бизнеса: учебное пособие/ М.С. Шальнева.- М.: Русайнс.- 2021 г. – 282 с.
26. Романовский М.В. Финансы. Денежное обращение и кредит: учебное пособие/ М.В. Романовский.- М.: Юрайт.- 2020 г. – 523 с
27. Колышкина А.В. Экономика предприятия: учебное пособие/ А. В. Колышкина.- М.: Юрайт.- 2021 г. – 498 с
28. Официальный сайт Росстат РФ [Электронный ресурс]. - URL.: <https://www.gks.ru/> (дата обращения 01.06.2023)
29. Гладилина И.П., Сергеева С.А., Кадыров Н.Н., Мельников А.В., Строганова Е.В. Подготовка специалистов в сфере закупок в условиях умной контрактной системы: научная статья/ И.П. Гладилина, С.А. Сергеева, Н.Н. Кадыров, А.В. Мельников, Строганова Е.В. [Электронный ресурс]. URL.: <https://cyberleninka.ru/article/n/podgotovka-spetsialistov-v-sfere-zakupok-k-rabote-v-usloviyah-umnoy-kontraktnoy-sistemy> (дата обращения 18.03.2022)
30. Белокрылова О.С., Кишковская А.О. Опыт электронизации и перспективы цифровизации региональной системы публичных закупок в Ростовской области: научная статья/ О.С. Белокрылова, А.О. Кишковская [Электронный ресурс]. URL.: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-elektronizatsii-i-perspektivy-tsifrovizatsii-regionalnoy-sistemy-publichnyh-zakupok-v-rostovskoy-oblasti> (дата обращения 18.03.2022)

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/diplomnaya-rabota/350051>