

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Логистика и управление цепями поставок

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Совершенствование организации закупок товарно-материальных ценностей (на примере ООО «Трайд»)

Обучающийся

И.Г. Насирли

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

д-р экон. наук, профессор Д. Л. Савенков

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Аннотация

Бакалаврская работа выполнена студентом: Насирли И. Г.

Тема бакалаврской работы – Совершенствование организации закупок товарно-материальных ценностей (на примере ООО «Трайд»).

Руководитель выпускной квалификационной работы – доктор. экон. наук, профессор Д. Л. Савенков.

Целью бакалаврской работы является изучение теоретических и практических аспектов совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей на современных предприятиях.

Объектом исследования в бакалаврской работе выступает ООО «Трайд».

Предметом исследования является организация закупок товарно-материальных ценностей на предприятии ООО «Трайд».

Методология исследования базируется на общенаучных методах: синтезе, анализе, описании, а также методе сравнения, экспертном методе и других методах исследования.

В первом разделе исследования представлены основные теоретические аспекты совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей на современных предприятиях. Во втором разделе исследования проведен краткий анализ эффективности деятельности ООО «Трайд», а также проведена оценка организации закупок товарно-материальных ценностей предприятия. Третий раздел исследования состоит из разработанных направлений совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд».

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные в бакалаврской работе направления совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд» позволят компании оптимизировать закупочную деятельность предприятия и улучшить финансовые результаты.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей.....	7
1.1 Экономическое содержание закупочной деятельности предприятия	7
1.2 Современные способы совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей.....	14
2 Оценка организации закупок товарно-материальных ценностей предприятия на примере ООО «Трайд».....	23
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Трайд»	23
2.2 Оценка организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд».....	30
3 Разработка направлений совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд».....	41
3.1 Направления совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд».....	41
3.2 Экономическая эффективность предложенных направлений.....	47
Заключение	52
Список используемой литературы	55

Введение

Закупочная деятельность характерна для предприятия любой формы любого предпринимательского субъекта. В условиях глобализации экономики взаимосвязи между поставщиками и потребителями усложняются. В связи с этим совершенствование организации закупок товарно-материальных ценностей на современных предприятиях становится еще более важным и актуальным вопросом для любого предприятия.

Эффективную реализацию закупочной деятельности трудно переоценить. От нее зависит не только бюджет бизнес-проектов предприятия, но и возможность их реализации, особенно в сложных экономических условиях. Эффективная организация закупок позволяет оптимизировать затраты и эффективно использовать имеющиеся ресурсы, что способствует повышению прибыльности и конкурентоспособности предприятия. Оптимизированная организация закупок позволяет сократить время поставок товаров и материалов, что способствует более оперативному реагированию на потребности рынка и удовлетворению клиентов. Совершенствование организации закупок позволяет предприятию быть в курсе новых технологий, трендов рынка и инноваций. Активное взаимодействие с поставщиками способствует развитию партнерских отношений, созданию инновационных решений и повышению конкурентоспособности предприятия. Вместе с тем, рационально организованные закупки позволяют свести к минимуму риски, связанные с поставками и обеспечить надежность поставщиков.

В виду сложности и актуальности темы исследования в настоящее время главная цель бакалаврской работы состоит в изучении теоретических и практических аспектов совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей на современных предприятиях.

В соответствии с поставленной целью, задачи бакалаврской работы следующие:

- изучить теоретические аспекты совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей;
- оценить организацию закупок товарно-материальных ценностей предприятия на примере ООО «Трайд»;
- разработать направления совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд».

Объектом исследования в бакалаврской работе выступает ООО «Трайд».

Предметом исследования является организация закупок товарно-материальных ценностей на предприятии ООО «Трайд».

Методология исследования базируется на общенаучных методах: синтезе, анализе, описании, а также методе сравнения, экспертном методе и других методах исследования.

Теоретико-методологической основой исследования стали современные исследования на тему организация и совершенствования закупок товарно-материальных ценностей, нормативные акты в области логистики, бухгалтерская отчетность ООО «Трайд» и другое.

В состав бакалаврской работы входят следующие разделы: введение, три раздела, заключение и список используемой литературы.

В введении обозначены цель и задачи бакалаврской работы, актуальность произведенного исследования, методы исследования и так далее.

В первом разделе исследования представлены основные теоретические аспекты совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей на современных предприятиях, рассмотрено экономическое содержание закупочной деятельности предприятия, ее цели и задачи, а также способы оценки организации закупок товарно-материальных ценностей предприятия и возможные направления совершенствования закупочной деятельности в настоящее время.

Во втором разделе исследования проведен краткий анализ эффективности деятельности ООО «Трайд», а также проведена оценка организации закупок товарно-материальных ценностей предприятия.

Третий раздел исследования состоит из разработанных направлений совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд» на основе проведенной во втором разделе бакалаврской работы оценки.

В заключении обобщены основные выводы о работе, проделанной в рамках выполнения бакалаврской работы.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные в бакалаврской работе направления совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд» позволят компании оптимизировать закупочную деятельность предприятия, сократить издержки, а также повысить финансовые показатели предприятия.

1 Теоретические аспекты совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей

1.1 Экономическое содержание закупочной деятельности предприятия

Логистика – это наука, которая рассматривает систематическое планирование, контроль и управление материальными потоками и энергетическими, информационными и перевозочными потоками. Основные функциональные направления логистики – закупки, производственные, распределительные, транспортные, информационные.

«Считается, что менеджмент материальных потоков является важнейшей частью хозяйства предприятий, но сейчас он является и главной функцией экономики. Чтобы эффективно функционировать, логистике закупок необходимо знать, какие материалы нужны для изготовления изделия, создавать план закупок и обеспечить согласованность всех действий в отделах предприятия, принимающих участие в решении задач по снабжению» [22, с. 164].

По мнению авторов Зяблицкой Н. В., Даниэль О. А. «закупочная логистика – это управление материалами, а также сопутствующими потоками в процессе обслуживания организации. В процессе снабжения предприятия товарно-материальными ценностями от изучения закупочного рынка до доставки на склад предприятия возникают задачи логистики закупок. Поэтому основная задача логистики закупок – обеспечить предприятию материальные ресурсы с минимальными затратами на успешную организацию его производственного процесса» [15, с.271].

Казанцева Н. В. считает, что «закупочная деятельность – процесс приобретения товарно-материальных ценностей для дальнейшей перепродажи или иного целевого использования. Главная задача закупочной деятельности – удовлетворить имеющийся на рынке спрос за счет закупки

необходимых товаров» [20, с. 129]. Также по мнению автора «стратегическое значение закупочной деятельности компании заключается в том, что его стратегический потенциал состоит в том, чтобы появлялись возможности создания методов оптимизации закупки и условий повышения прибыли компании» [20, с. 129].

«В условиях современных рыночных отношений закупочную деятельность характеризуют следующие факторы:

- большое количество поставщиков;
- оптимальный выбор делового партнера;
- вариативность ценообразования;
- свободная конкуренция на рынке поставщиков и покупателей;
- развитие информационных технологий;
- применение методов электронной коммерции при закупке товаров» [20, с. 129].

На данный момент роль логистики закупок возрастает, и это обусловлено влиянием следующих факторов, перечисленных на рисунке 1.

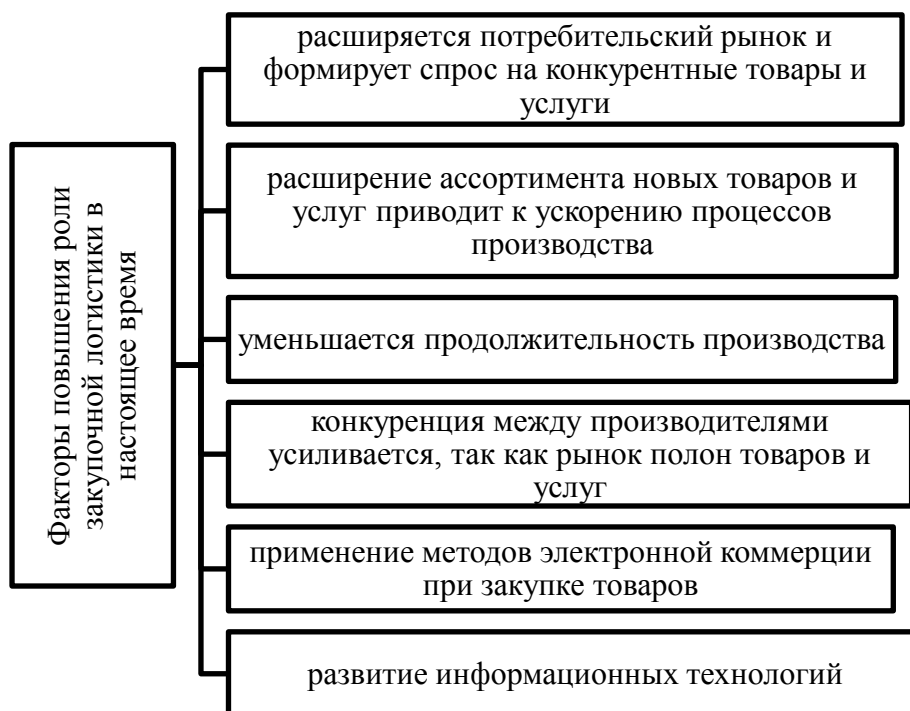


Рисунок 1 – Факторы повышения роли закупочной логистики в настоящее время [10]

«Отдел закупки – это подразделение, в котором консолидируется потребность в товарах, работах и услугах, планируются закупки, принимается решение о выборе поставщика, устанавливается требование к качеству товаров и так далее. Внутренние потребители результатов деятельности закупочной службы являются иными функциональными подразделениям предприятия, которые нуждаются в закупаемой продукции» [15, с. 271].

В круг задач отдела (службы) закупок на предприятии, в организации, как правило, входят следующие функции, перечисленные на рисунке 2.



Рисунок 2 – Функции службы закупок на предприятии [11, 13]

«Для успешной реализации механизма управления закупками необходимы высококвалифицированные сотрудники снабженческих подразделений компании, грамотные специалисты в области работы с поставками сырья и материалов. Все это реализуется благодаря правильному организационному моделированию» [15, с. 251].

К основным критериям, в соответствии с которыми выстраивается закупочный цикл, могут быть отнесены следующие критерии, представленные на рисунке 3.

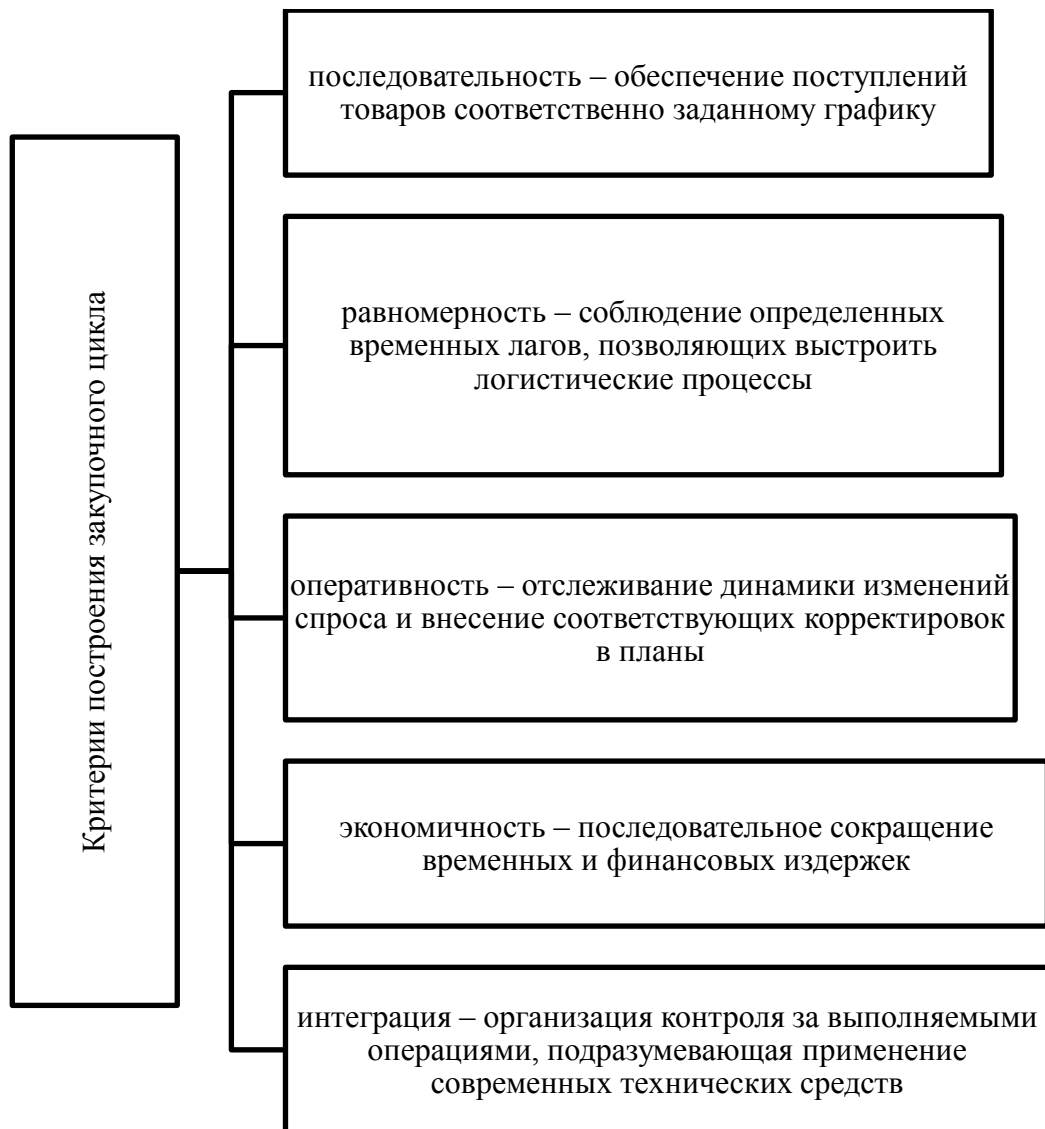


Рисунок 3 – Критерии построения закупочного цикла [40]

Закупка ресурсов в компании может быть построена централизованно или децентрализованно. При децентрализованном подходе работники разных структурных подразделений будут самостоятельно осуществлять закупки, каждый для своего отдела. Преимуществом такого подхода является тот факт, процесс закупки может осуществляться быстрее. При закупках централизованно назначаются конкретные лица или создаются отделы закупок, имеющие полномочия приобретать ресурсы в интересах каждого подразделения компании. Данный подход чаще используется в крупных компаниях.

Также закупочную деятельность компаний можно разделить на две категории – это прямые и непрямые закупки.

«Прямые закупки относятся к производственным закупкам, которые являются частями готовой продукции, например, сырье, детали, компоненты. Стоимость таких товаров вносится в себестоимость изготавливаемой продукции. Прямые закупки требуют пристального внимания и участия многих подразделений компании. Здесь важно контролировать бесперебойность поставок, качество материалов, их стоимость. Также необходимо производить анализ спроса на продукцию и на его основе осуществлять закупку необходимого количества товаров.

Непрямые закупки относятся к непроизводственным затратам. Если прямые закупки напрямую влияют на производственный процесс компаний, то непрямые закупки обеспечивают операционную деятельность компании. Непрямые закупки включают широкий спектр товаров и услуг от канцелярских товаров до дорогостоящего оборудования» [28, с. 9].

«Рассматриваемые закупочные системы также влияют на уровень товарных запасов компании. Слишком большое или недостаточное количество товара на складе может привести к таким последствиям как:

- сокращение числа основных товарных позиций;

- уменьшение объемов продаж;
- снижение уровня сервиса;
- потеря клиентов;
- увеличение издержек на хранение и/или транспортировку товаров;
- нехватка ресурсов;
- сужение ассортимента;
- увеличение кредитования» [31, с. 51].

Весь процесс закупочной работы состоит из предварительных, закупочных и заключительных коммерческих этапов. Основные составляющие данных этапов перечислены на рисунке 4.

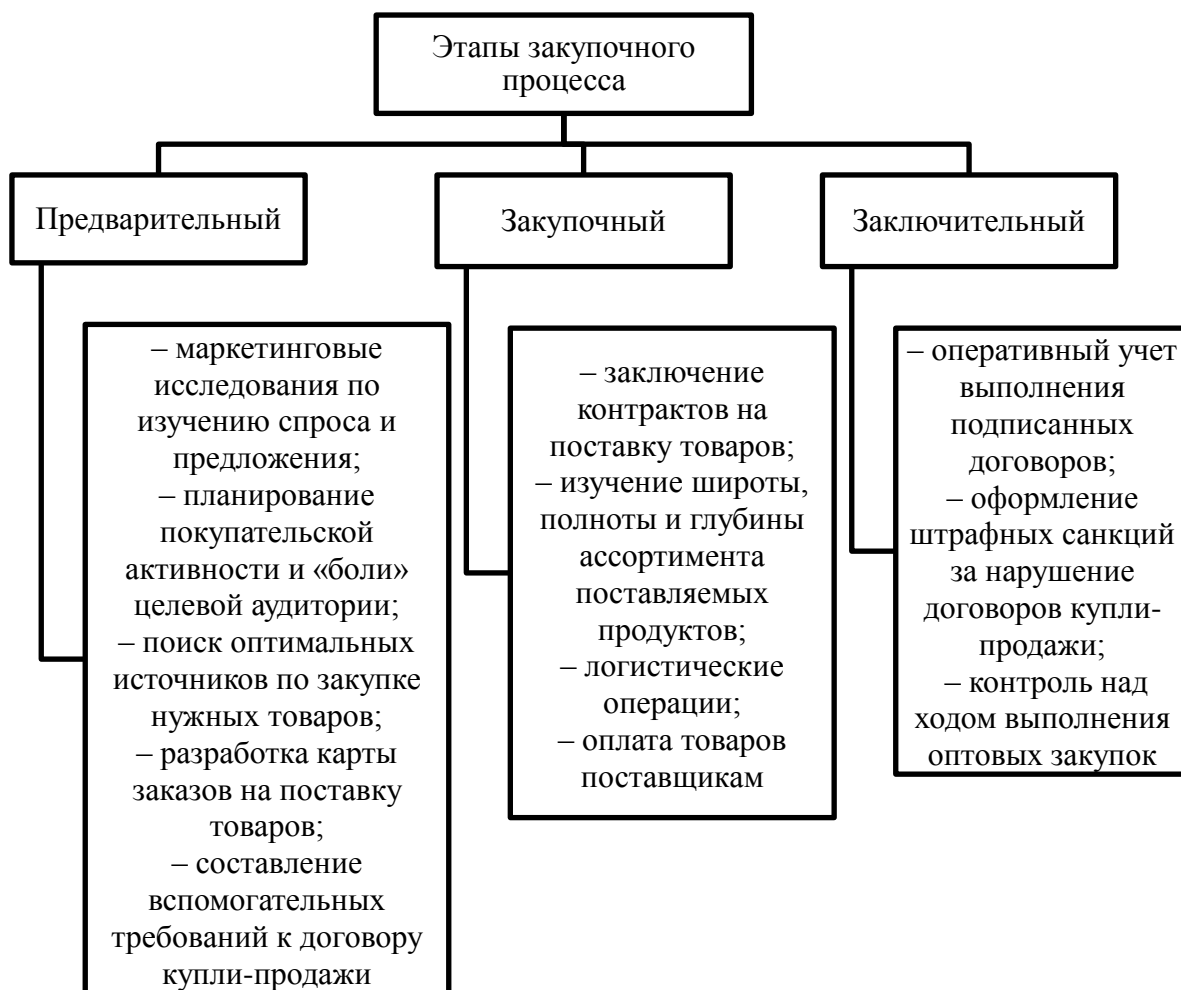


Рисунок 4 – Этапы закупочного процесса [22, 41]

«Осуществление закупок товаров невозможно без изучения и прогнозирования покупательского спроса. Собранный информация о спросе позволяет обосновывать коммерческие решения по оптовым закупкам товаров» [28, с. 9].

«Вместе с тем, выбор поставщика является основополагающим этапом организации закупок. Эффективное взаимодействие с поставщиками в условиях вне кризиса зависит от многих факторов, но все же осуществляется по определенному алгоритму. Организациям приходится анализировать рынок, определять источники покрытия потребности в материальных ресурсах, проводить отбор поставщиков, осуществлять договорную работу на поставку материально-технических ресурсов. Такие параметры, как спрос, продажная цена, даже репутация компании напрямую зависят от поставляемого товара или сырья. Кроме того, выгодные условия сотрудничества и возможность различных бонусов со стороны поставщика могут сыграть весомую роль в конечном выборе торгового агента» [40, с. 140].

Управление закупками также известно, как процесс от выбора поставщика до покупки (source-to-settle). По мнению авторов Духаниной Л. Д., Изтелеуовой М. С. «целью этой системы является оценка, выбор и заключение официальных контрактов с поставщиками, а также управление текущими отношениями компании с ними. Процесс управления закупками включает в себя как оперативную закупку товаров и услуг, так и управление заказами, от выбора поставщика до платежного цикла и сопутствующей документации для обработки счетов поставщика на оплату» [12, с. 33].

В заключении пункта сделан вывод, что закупочная деятельность является важнейшим фактором развития любого промышленного предприятия, она напрямую влияет на производство и повышение его

экономических показателей, такие как прибыль, рентабельность продукции, продуктивность труда, и так далее.

1.2 Современные способы совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей

Актуальность совершенствования закупочной деятельности связана не только со стремлением к снижению затрат на стадии производства, но и с повышением удовлетворенности клиентов, как одного из конкурентных преимуществ.

Оптимальные закупочные системы дают компании следующие возможности, перечисленные на рисунке 5.

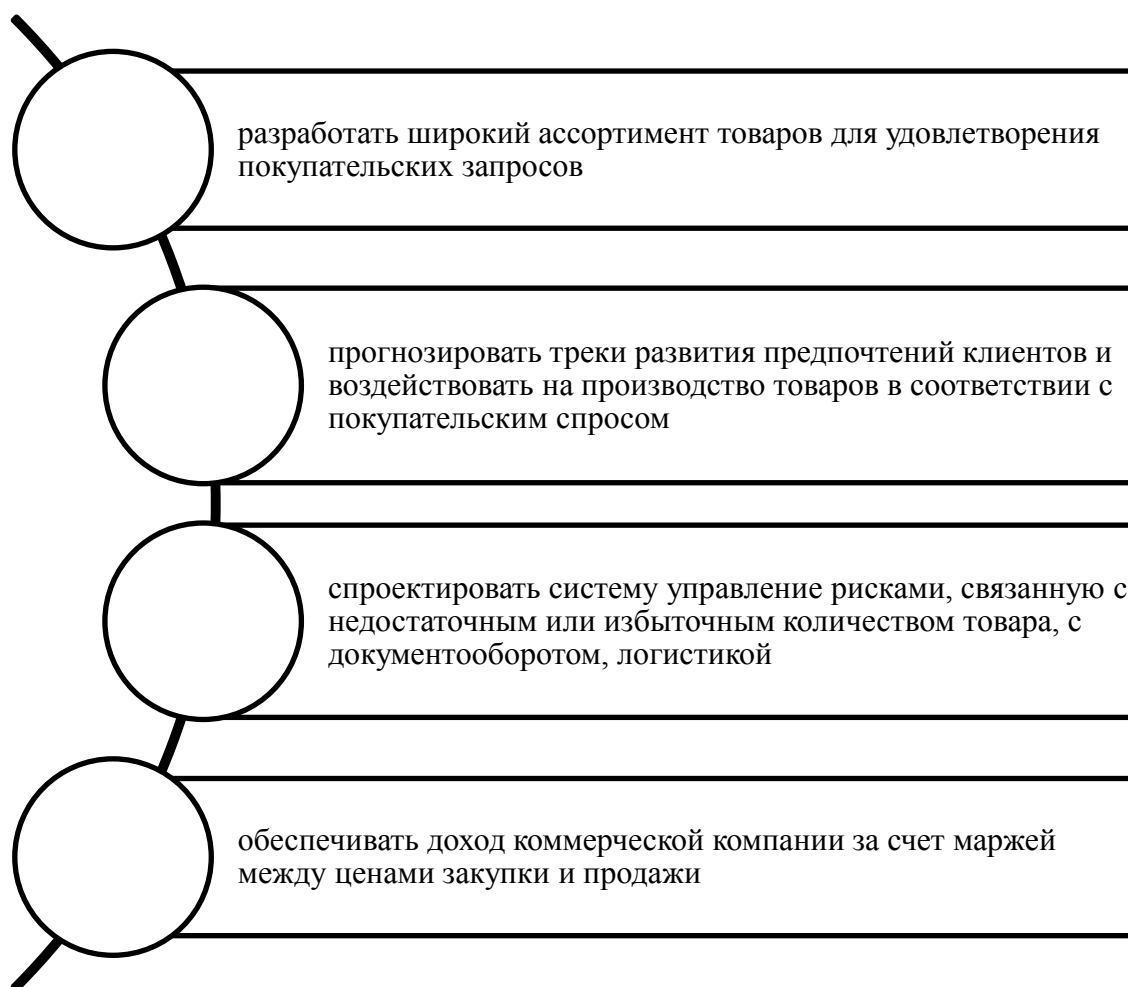


Рисунок 5 – Возможности эффективной закупочной деятельности [20]

«Закупки напрямую влияют на затраты и качество продукции, одновременно влияя на способность фирмы конкурировать за гибкость поставок и инновации. Одним из основных расходов предприятия являются сырье, материалы для производства и полуфабрикаты в процессе производства. Стоимость запасов может превышать 25% от оборота в год. В этой ситуации перед производственными предприятиями стоит очень важная задача выстроить новые отношения с поставщиками, основанные на более современных и совершенных методах организации бизнеса и способных эффективно работать на промышленных рынках в условиях меняющихся экономических условий» [12, с. 33].

«Принятие решений о выборе поставщиков следует осуществлять по одному из двух способов:

- выбор поставщика по числу действующих производится регулярной основой в соответствии с определенной системой параметров;
- выбор нового поставщика осуществляется на основе анализа рынка поставок, где компания уже работала, и абсолютно новому рынку, когда компания разработала новую продукцию» [24, с. 139].

Также важным вопросом остаются вопросы определения рациональности производства или же покупки материальных средств. «производство или покупка». Обстоятельства, подтверждающие рациональность приобретения материальных средств и их производства перечислены на рисунке 6.

Вместе с тем, «на сегодняшний день автоматизация закупочной деятельности представляет собой современный комплекс мер, направленный на упрощение и совершенствование процесса закупочной деятельности с целью обеспечения эффективности и прозрачности процедуры закупок. В технологии бизнес-аналитики одним из трендов является работа систем, позволяющих быстро обрабатывать полученные данные и огромный объем информации. Система BI является одним из представителей данного

направления. Во многих организациях, имеющих сложную дифференцированную структуру, особенно актуальным является вопрос, касающийся быстрого анализа имеющейся информации и сбора данных, находящихся в разных базах данных» [6, с. 114].

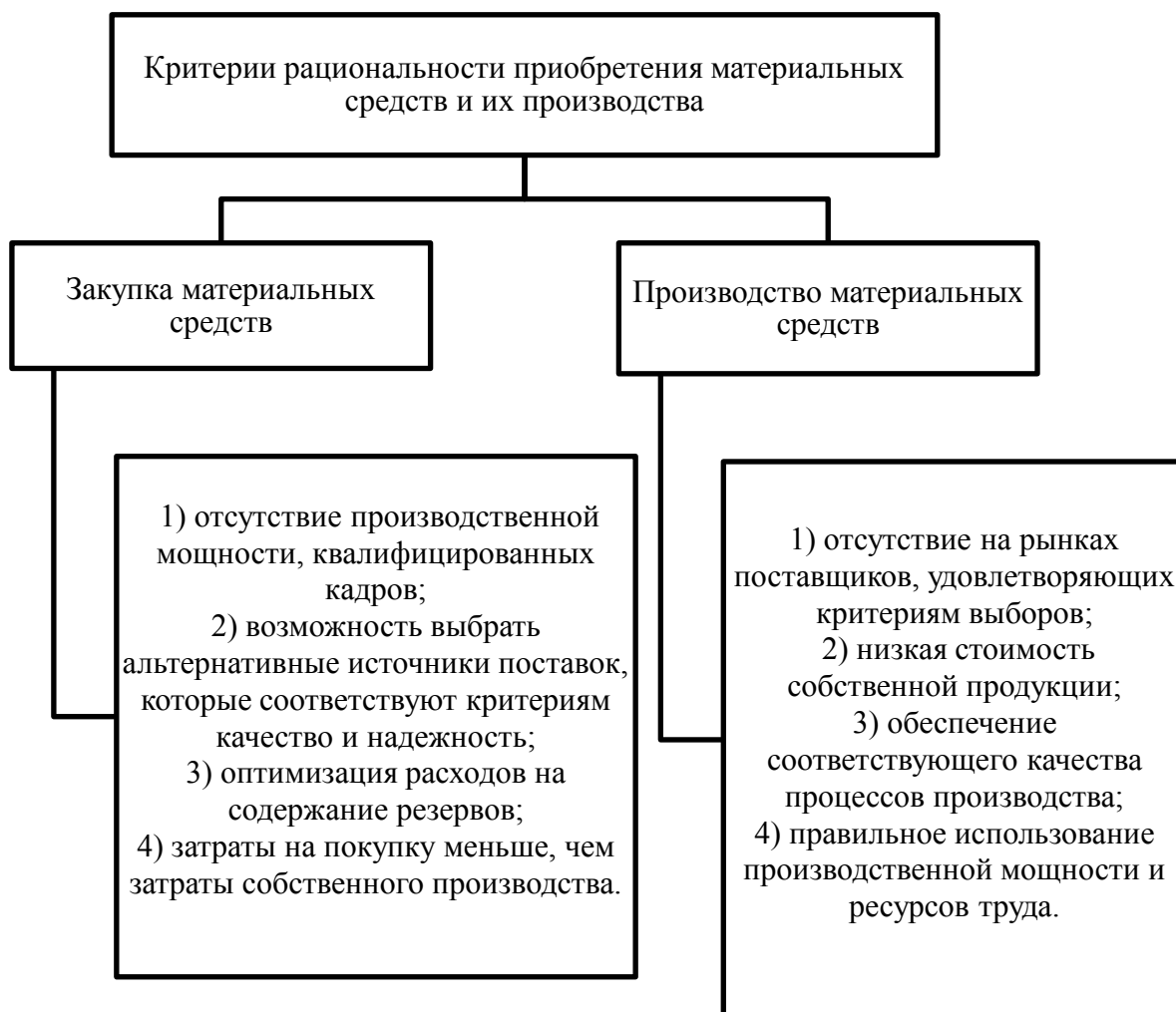


Рисунок 6 – Критерии рациональности приобретения материальных средств и их производства

Внедрение системы ВІ позволяет собрать, обработать и консолидировать данные из большого объема информации и, в конечном итоге, получить структурированный отчет для разработки дальнейших управленческих решений.

В настоящее время популярны такие автоматизированные системы для планирования потребности в ресурсах, как MRP, KANBAN, JIT, CIM, ERP и другие.

«С целью повышения рентабельности и сокращения затрат на предприятиях внедряют систему SAP. SAP – это система, позволяющая автоматизировать процесс закупок для различных предприятий. Система позволяет интегрировать несколько различных проектов, в том числе и систему электронного документооборота с сайтом предприятия, а также с разными торговыми площадками. SAP позволяет выполнить такие функции как:

- формирование годовой стратегии закупок предприятия;
- удаленное взаимодействие со всеми блоками организации;
- контроль документооборота и участие на цифровых тендерных площадках;
- реализация комплексной достоверности отчетов и договоров с поставщиками;
- проведение закупок в дистанционном формате» [13, с. 20].

В тоже время особую роль в развитии коммерческой компании занимают инновационные закупочные системы, которые претерпели колоссальные изменения в связи с трансформацией современной экономики. Система закупок – это совокупность взаимосвязанных технологий, методов, специалистов, оборудования, организованных с целью обеспечения предприятия необходимыми ресурсами. В настоящее время различают следующие инновационные закупочные системы, представленные на рисунке 7.

Также в целях совершенствования закупочной деятельности особое внимание должно уделяться оценке ее эффективности. Проблема, связанная с отсутствием в России единой методики оценки эффективности закупок, приводит к ошибочным выводам относительно неэффективности отдельных процедур процесса.

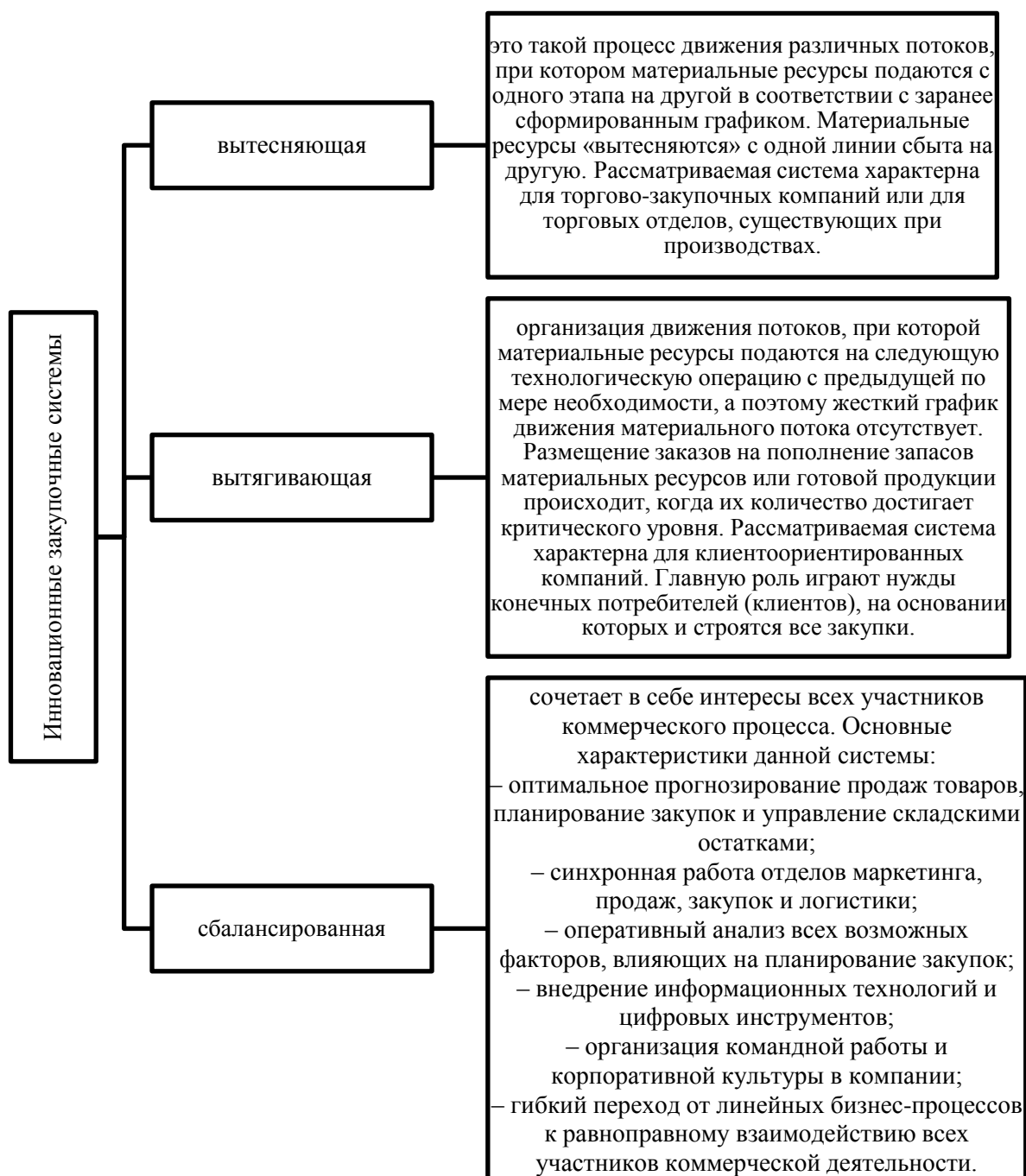


Рисунок 7 – Иновационные закупочные системы [1, 35]

«Организация эффективной закупочной деятельности предприятия тесно связана с механизмом осуществления закупки сырья, товаров и материалов. Показатели для совершенствования закупочной деятельности предприятия являются главенствующим аспектом реализации качественного потенциала, оказывающего влияние непосредственно на все характеристики,

требующие незамедлительного решения. Сами показатели по своей природе являются внутренним проявлением основных направлений деятельности, эффективного их использования и развития в динамике качественных и количественных характеристик. Высокий уровень организации закупок на предприятии определяет уровень использования материальных и финансовых средств компании, снижение стоимости конечной продукции, повышение общей прибыли, эффективную организацию труда, рентабельность» [17, с. 10].

Авторами Духаниной Л. Д., Изтелеуовой М. С. в своем исследовании были выделены следующие типы процедур по оценке эффективности закупочной деятельности:

- качественный анализ поставщиков сырья;
- анализ предложений по сырью на рынке и их рентабельность;
- комплексный анализ товарооборота;
- анализ издержек производства, расчет целесообразности [12, с. 33].

Для полной оценки эффективности следует провести анализ каждого из направлений закупочной деятельности предприятия.

Вместе с тем, многими исследователями предлагается следующий алгоритм оценки закупочной деятельности предприятия, рассмотренный на рисунке 8.

На данный момент не существует единой разработанной системы показателей характеризующие эффективность закупочной деятельности. По этой причине рекомендуется проводить их оценку, основываясь на эффективности отдельных ее элементов.

В то же время планирование закупок, помимо задачи выбора поставщиков, является для компании важным критерием оптимизации закупок. «Точное планирование объема закупок, сроков отгрузки и номенклатуры продукции позволяет избежать чрезмерного скопления товаров на складе, гарантировать наилучшее движение товаров на складе и организовать непрерывную работу склада, что способствует рациональному

использованию финансовых ресурсов компании, что особенно важно в сложной экономической ситуации для компании и страны в целом» [13, с. 20].



Рисунок 8 – Алгоритм оценки закупочной деятельности предприятия [25, 26]

Основные мероприятия по планированию закупок включают в себя:

- обработку заказов от существующих клиентов;
- контроль качества товаров и услуг, предоставляемых клиентам;
- контроль товаров в пути;
- инвентаризацию и складской учет;
- обработку и анализ потребности производственного подразделения.

«При планировании и управлении закупками компании необходимо учитывать количество имеющихся запасов. Избыток товарных запасов на складе может негативно сказаться на организации складского процесса и складских операций. С другой стороны, отсутствие складских запасов и нерегулярные поставки товаров и материалов на склад могут привести к

задержкам доставки товаров клиентам, потере клиентов и упущенной выгоде. Следовательно, необходимо планировать заказы поставщикам и управлять ими с учетом уровней запасов и оборачиваемости запасов» [12, с. 34]

Оборачиваемость запасов (Коб.З) предприятия можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{Коб.З} = \frac{Вр}{\text{ТМЗ}}, \quad (1)$$

где ТМЗ – средняя величина товарно-материальных запасов.

«Заказы от производителей и поставщиков должны основываться на системах компании и стоимости запасов. Это также полезно для классификации запасов и поставщиков, используемых в организации, с использованием анализа АВС. Их можно использовать для разбивки потока материалов внутри компании в соответствии с оборачиваемостью, затратами, долей определенных товаров и/или материалов в общем потоке и так далее. АВС-анализ также можно использовать для ранжирования поставщиков в соответствии с их долей в общем объеме закупок» [9, с. 183].

АВС-анализ различает три группы поставщиков, рассмотренные на рисунке 9.

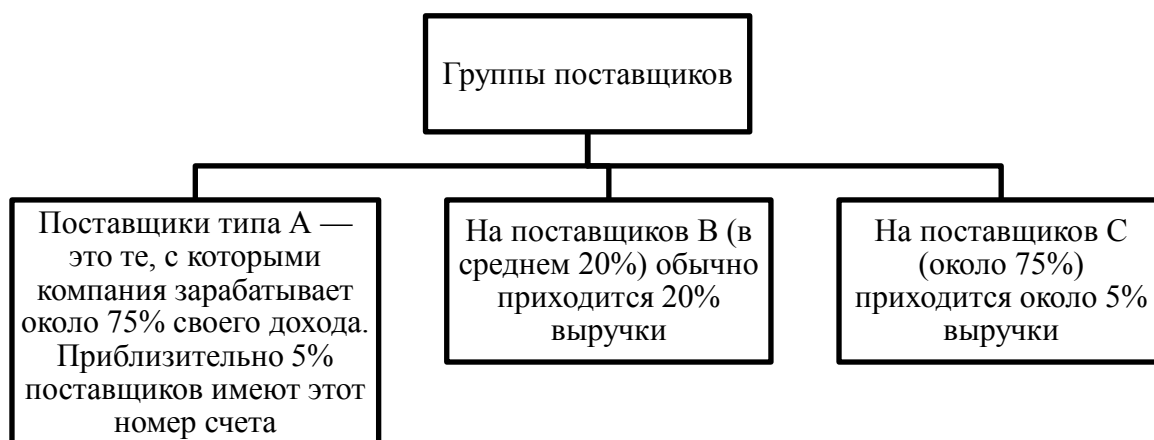


Рисунок 9 – Группы поставщиков при ABC-анализе [40]

«Следовательно, метод ABC-анализа можно использовать для определения поставщиков, которым компания должна уделять больше внимания. Если компания хочет снизить затраты на приобретение, она должна уделять больше внимания поставщикам А, так как тесное сотрудничество с поставщиками А может влиять на 75% оборота с другими поставщиками» [13, с. 20].

В заключении теоретического раздела исследования сделан вывод, что в условиях санкций и неопределенности закупочная деятельность предприятия должна быть более гибкой, что позволит своевременно реагировать на изменения конъюнктуры рынка. Организациям следует шире внедрять достижения цифровизации, следить за процессами импортозамещения в стране, улучшать взаимоотношения с поставщиками и повышать качество закупаемых товаров, снижать издержки и время на закупку и транспортировку материальных ресурсов и использовать другие современные способы совершенствования закупочной деятельности предприятия.

2 Оценка организации закупок товарно-материальных ценностей предприятия на примере ООО «Трайд»

2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Трайд»

Организация ООО «Трайд» зарегистрирована в г. Тольятти 28 февраля 2003 г. Предприятию были присвоены ОГРН 1036301016168, ИНН 6321078666 и КПП 632101001, регистратор предприятия – Инспекция Федеральной налоговой службы по Красноглинскому району г. Самары.

Полное наименование – общество с ограниченной ответственностью «Трайд». Юридический адрес организации – 445000, Самарская область, г. Тольятти, ул. Ботаническая, д. 4.

Основным видом деятельности предприятия является «Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания».

Организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью. На сегодняшний день организация является действующей. Организация насчитывает 1 филиал.

Уставный капитал компании сформирован в соответствии с Уставом, составляет 250 т. р. Согласно данным ЕГРЮЛ учредителями ООО «Трайд» являются ее директор – Мамедов Васиф Умуд Оглы.

Руководство текущей деятельностью компании осуществляется единоличным исполнительным органом: директором. На 31.12.2022 г. директором является Мамедов В.У.

Организационная схема управления ООО «Трайд» представлена на рисунке 10.

Организационная схема управления ООО «Трайд» линейно-функциональная.

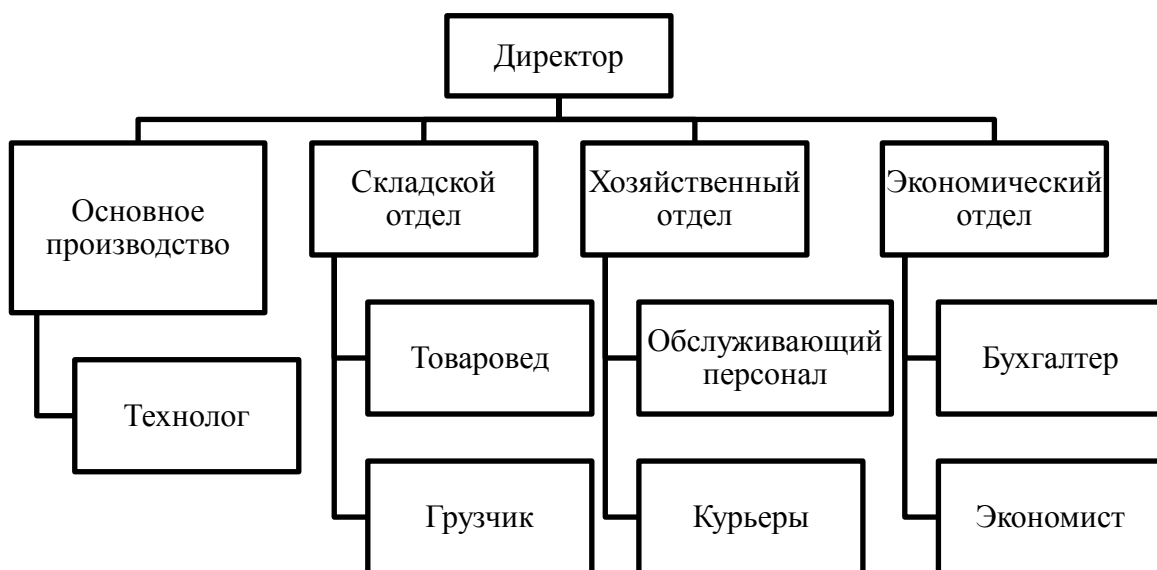


Рисунок 10 – Организационная схема управления ООО «Трайд»

Среднесписочная численность сотрудников компании и их динамика представлена на рисунке 11.

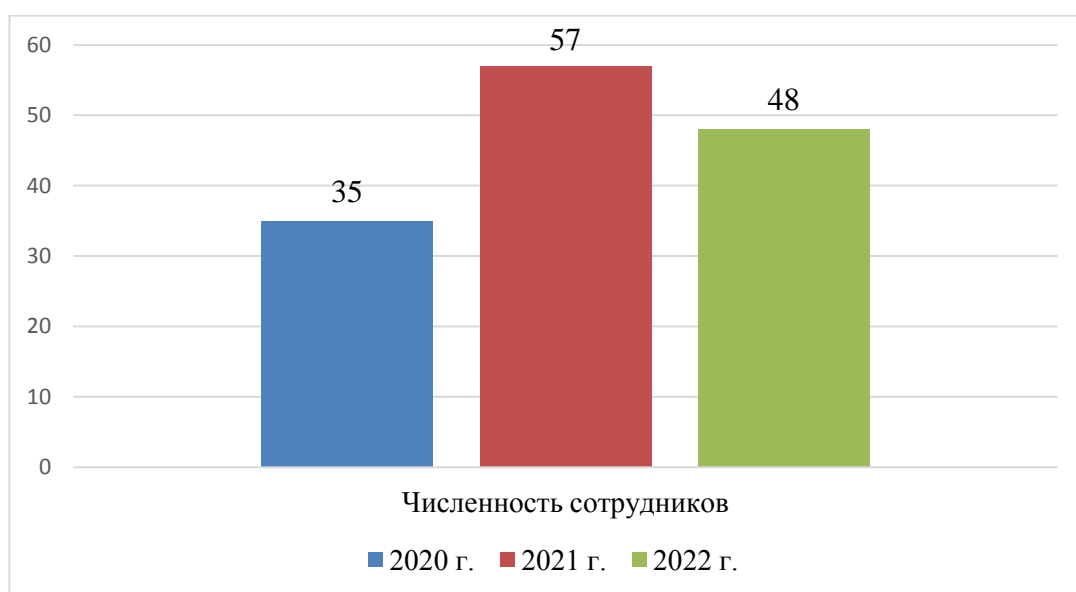


Рисунок 11 – Динамика численности персонала ООО «Трайд», чел.

На рисунке 11 видно снижение численности персонала компании в 2022 г. до 48 человек.

Далее рассмотрены основные финансовые результаты деятельности предприятия ООО «Трайд» за 2020-2022 г.

В таблице 1 представлены основные финансовые результаты деятельности ООО «Трайд» за анализируемый период.

Таблица 1 – Финансовые результаты деятельности ООО «Трайд» за 2020 - 2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2021/2020 гг.		Изменение 2022/2021 гг.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
Выручка	4108	4703	8207	595	14,5	3504	74,5
Расходы по обычным видам деятельности	4239	5746	6675	1507	35,6	929	16,2
Прибыль (убыток) от продаж	-131	-1043	1532	-912	696,2	2575	-246,9
Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-34	-47	-53	-13	38,2	-6	12,8
Прибыль до уплаты процентов и налогов	-165	-1090	1479	-925	560,6	2569	-235,7
Чистая прибыль (убыток)	-292	-1264	1156	-972	332,9	2420	-191,5

Согласно данным таблицы 1 выручка ООО «Трайд» в течение трех лет заметно выросла. Рост выручки за 3 года составил 4099 т. р. и на 31.12.2022 г. значение выручки равно 8207 т. р. Одновременно с этим выросли и расходы по обычным видам деятельности с 4239 т. р. до 6675 т. р. Рост выручки опережает рост расходов по обычным видам деятельности, что является положительным фактором. Благодаря этому организация на конец 2022 г. получила прибыль от продаж в размере 1532 т. р.

За три года чистая прибыль была получена компанией только в 2022 г. и составила 1156 т. р. В 2020 г. и 2021 г. у организации замечен убыток в размере 292 т. р. и 1264 т. р. соответственно.

В таблице 2 рассмотрены показатели рентабельности ООО «Трайд» за 2020-2022 гг.

Согласно данным полученным в таблице 2, все показатели рентабельности имеют удовлетворительные значения на конец анализируемого периода и демонстрируют положительную динамику.

Таблица 2 – Анализ показателей рентабельности ООО «Трайд» за 2020-2022 гг., %

Показатели	Значения показателя, %			Изменение 2022-2020 гг.
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	%
Рентабельность продаж	-3,2	-22,2	18,7	21,9
Рентабельность продаж по ЕВІТ	-4	-23,2	18	22
Рентабельность продаж по чистой прибыли	-7,1	-26,9	14,1	21,2

На конец анализируемого периода рентабельность продаж составила 18,7%. Данное значение выше установленной для данной отрасли нормы в 5%. Показатель достигал нормативного значения только в 2022 г.

Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения на конец анализируемого периода составила 18% относительно -4% в 2020 г. Соответственно в каждом рубле выручки предприятия прибыль до налогообложения выросла до 18 коп.

Рентабельность продаж по чистой прибыли также выросла за 3 года с -7,1 % до 14,1%, что является позитивным признаком деятельности компании.

Общая тенденция, которую можно наблюдать, заключается в том, что рентабельность компании значительно ухудшилась в 2021 г., но в 2022 г.

произошло резкое улучшение по причине роста финансовых результатов предприятия.

На рисунке 12 рассмотрена рентабельность активов ООО «Трайд» и их динамика за три года.

На рисунке 12 видно, что рентабельность активов на конец 2022 г. составила 15 %, увеличившись с -2,7% в 2020 г. Значение показателя в конце периода выше рекомендуемых значений, в течение 2020-2021 гг. активы организации были нерентабельны.

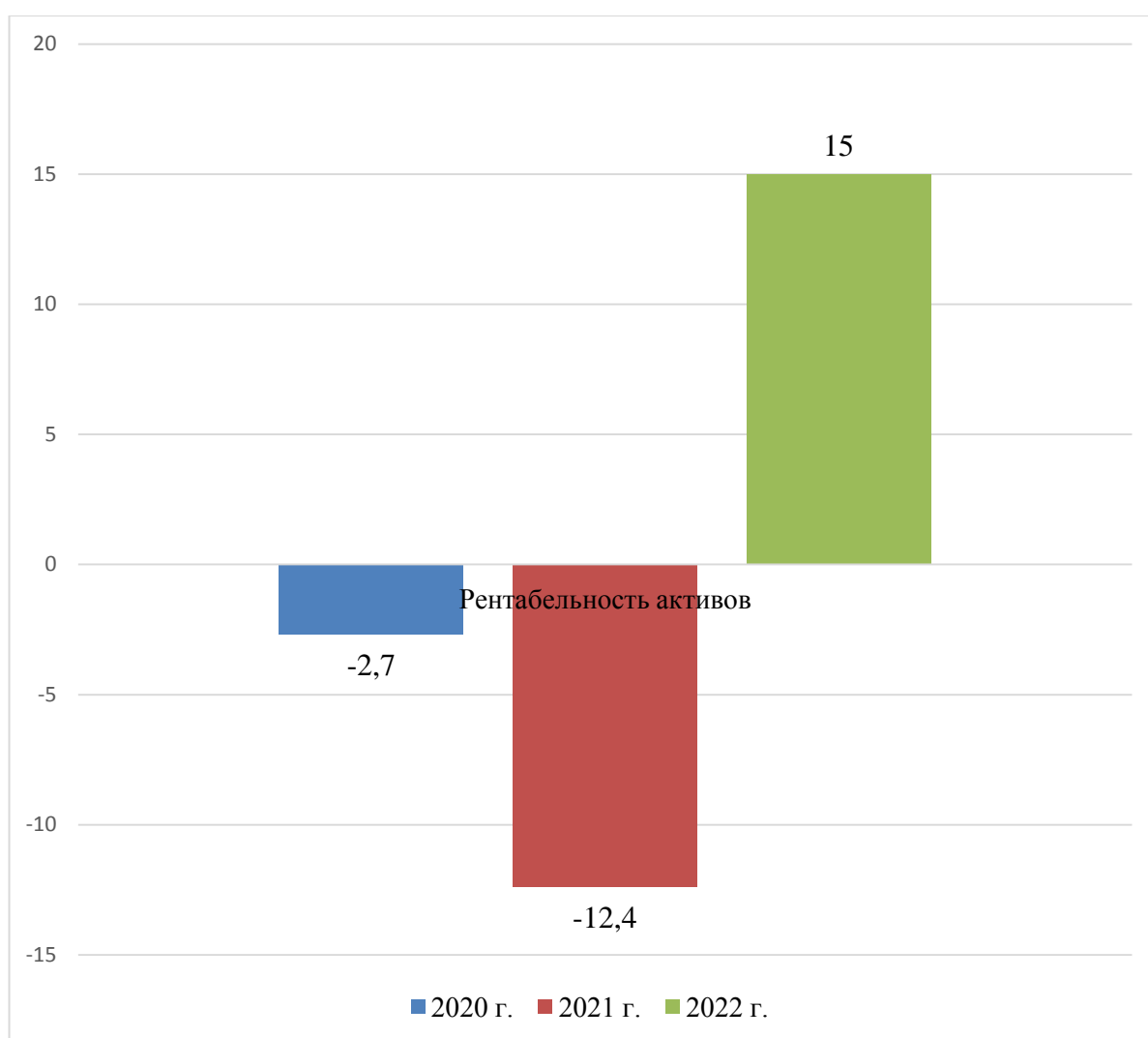


Рисунок 12 – Рентабельность активов организации ООО «Трайд», %

Далее в таблице 3 рассмотрены показатели финансового состояния предприятия ООО «Трайд» за 2020-2022 гг., путем структурного анализа активов и пассивов бухгалтерского баланса на основании форм бухгалтерской отчетности предприятия.

Таблица 3 – Состав и динамика активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «Трайд» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2021/2020 гг.		Изменение 2022/2021 гг.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
Внеоборотные активы	5661	5652	5643	-9	-0,16	-9	-0,16
Оборотные, всего	7405	1601	2501	-5804	-78,38	900	56,21
запасы	1966	884	1811	-1082	-55,04	927	104,9
дебиторская задолженность	5435	681	682	-4754	-87,47	1	0,15
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	4	36	8	32	800	-28	-77,78
Собственный капитал	1730	466	1621	-1264	-73,1	1155	247,9
Долгосрочные обязательства	–	–	–	–	–	–	–
Краткосрочные обязательства	11336	6787	6523	-4549	-40,13	-264	-3,89
в том числе: заемные средства	9575	5332	5332	-4243	-44,31	0	0
Валюта баланса	13066	7253	8144	-5813	-44,49	891	12,28

Итак, активы ООО «Трайд» на 31.12.2022 г. состоят из оборотных активов на одну треть и внеоборотных активов на две трети. Активы организации в течение трех лет значительно уменьшились с 13066 т. р. до 8144 т. р. или на 37%. Снижение активов предприятия связано с снижением оборотных активов предприятия, в основном дебиторской задолженности.

Большую долю оборотных активов на конец 2022 г. составляют запасы. В начале анализируемого периода большую долю оборотных активов

составляла дебиторская задолженность. Внеоборотные активы полностью представлены основными средствами.

В тоже время собственный капитал предприятия на фоне снижения активов практически не снизился. Собственный капитал компании ООО «Трайд» составил на 31.12.2022 г. – 1621 т. р., снизившись всего на 109 т. р. относительно 2020 г.

Капитал предприятия представлен собственным капиталом предприятия и краткосрочной кредиторской задолженностью, которая за три года значительно снизилась, что подтверждают данные рисунка 13.

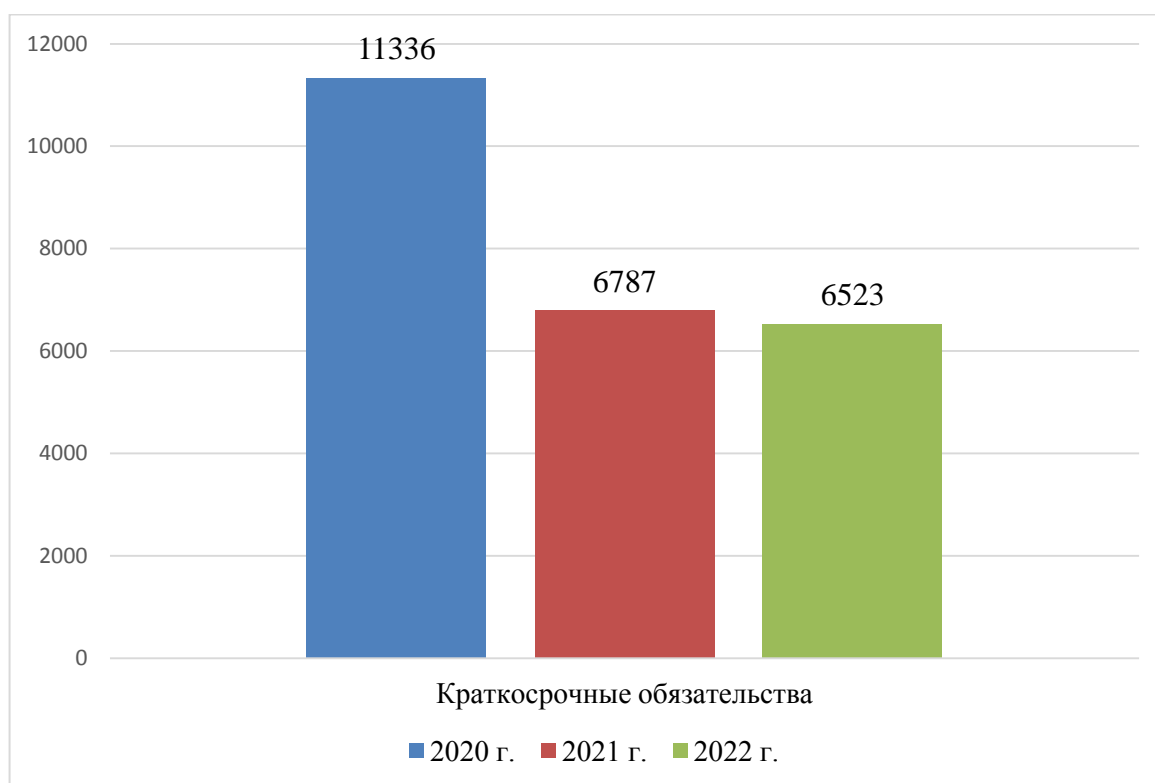


Рисунок 13 – Динамика краткосрочной кредиторской задолженности ООО «Трайд», тыс. руб.

На рисунке 13 видно значительное снижение краткосрочных обязательств предприятия с 11336 т. р. до 6523 т. р. или на 42,5%.

В заключении пункта можно сделать выводы, что эффективность деятельности предприятия в 2022 г. значительно повысилась. Однако при

анализе финансового состояния предприятия была выявлена высокая доля запасов в общем объеме активов ООО «Трайд», что может свидетельствовать о неэффективной организации закупочной деятельности на предприятии.

2.2 Оценка организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд»

Организация закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд» является важным звеном логистической системы предприятия. Общая схема логистики ООО «Трайд» представлена на рисунке 14.

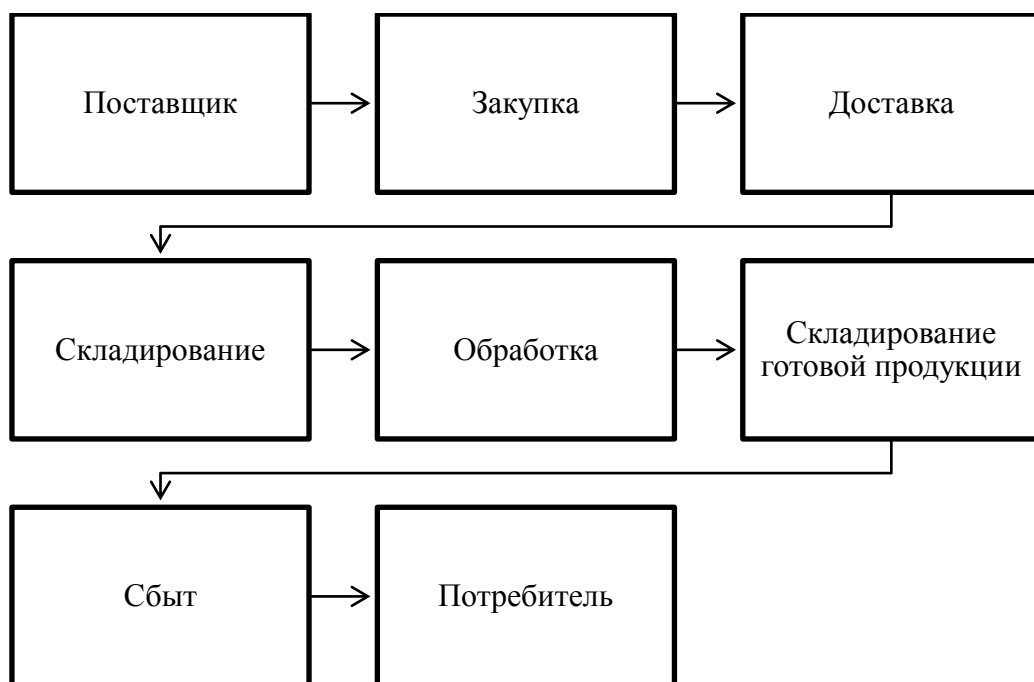


Рисунок 14 – Общая схема логистики товарно-материальных запасов ООО «Трайд»

Согласно рисунку 14, процесс товароснабжения ООО «Трайд» делится на три этапа: организация закупки товарно-материальных запасов, организация завоза товарно-материальных ценностей, приемка и хранение товарно-материальных ценностей.

В организации ООО «Трайд» нет отдельного отдела логистики. Закупки осуществляются в соответствии с заявками товароведа и технолога и под контролем директора. Основные задачи данных сотрудников в области закупочной деятельности представлены на рисунке 15.

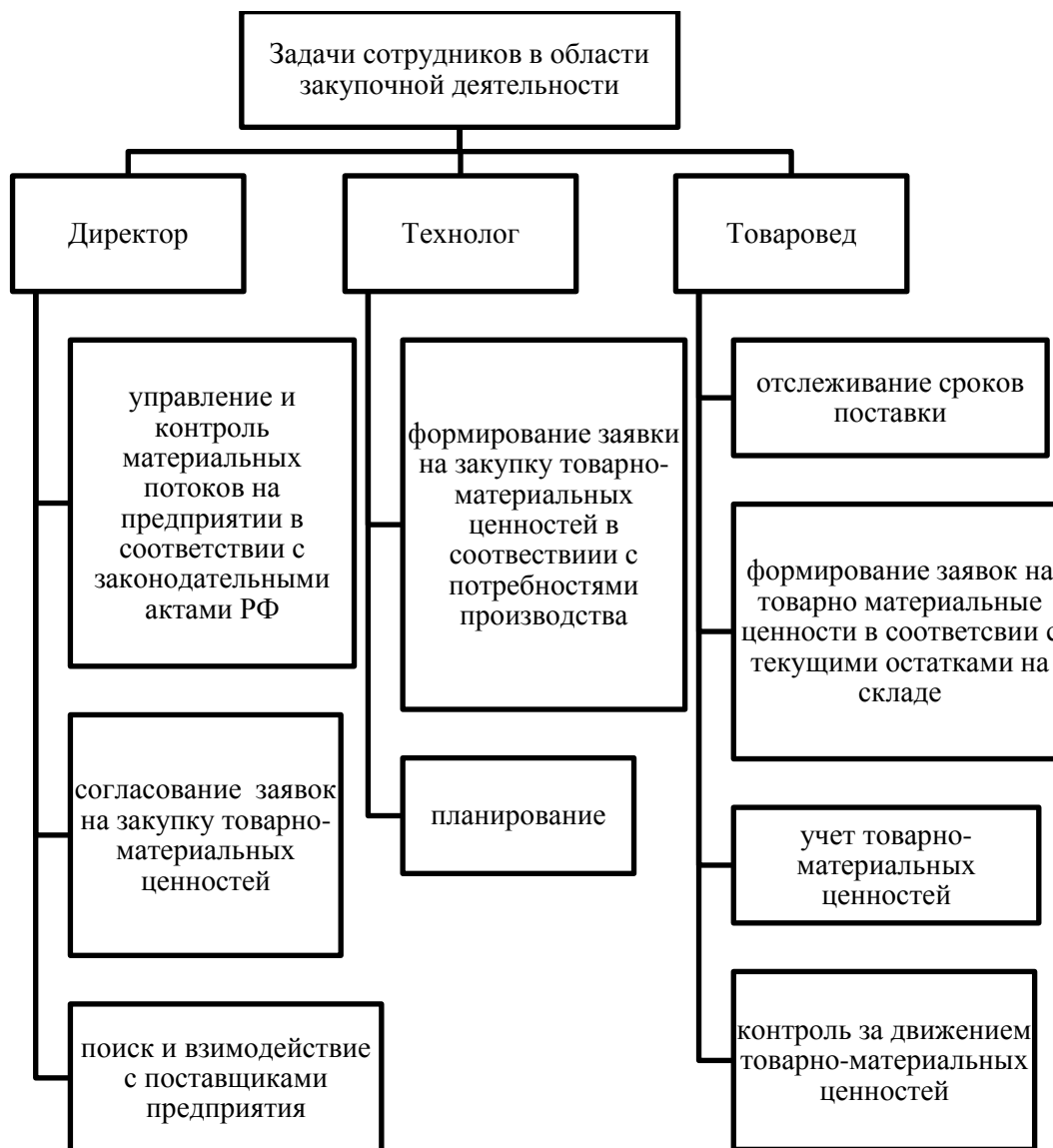


Рисунок 15 – Задачи сотрудников ООО «Трайд» в области закупочной деятельности

Оценка эффективности закупочной деятельности предприятия будет начата с анализа динамики и продолжительности оборачиваемости запасов

предприятия и их рентабельности в виду высокой доли запасов предприятия на конец 2022 г. в общем объеме активов.

Динамика запасов ООО «Трайд» рассмотрена на рисунке 16.



Рисунок 16 – Динамика запасов ООО «Трайд» за 2020 – 2022 гг., тыс. руб.

На рисунке 16 видно, что объемы запасов предприятия увеличились до 1811 т. р. к концу 2022 г. относительно 884 т. р. в 2021 г.

Доля запасов в общем объеме активов выросла с 15% до 22%.

Далее в таблице 4 проведена оценка оборачиваемости запасов предприятия за рассматриваемый период.

Таблица 4 – Оценка оборачиваемости запасов предприятия ООО «Трайд» за 2020 - 2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение	Изменение
				2021/2020 гг.	2022/2021 гг.
Запасы	1966	884	1811	-1082	927
Коэффициент оборачиваемости	2,1	5,3	4,5	3,2	-0,8
Продолжительность оборачиваемости	174,7	68,67	80,5	-106,03	11,83

Данные таблицы 4 показывают изменение оборачиваемости запасов компании за период с 2020 по 2022 гг.

В 2020 г. коэффициент оборачиваемости был равен 2,1, что означает, что запасы оборачивались примерно два раза в год. Продолжительность оборачиваемости в 2020 г. была равна 174,7 дня.

В 2021 г. запасы сократились до 884 т. р., при этом коэффициент оборачиваемости увеличился до 5,3, что означает, что запасы оборачивались уже более 5 раз в год. Продолжительность оборачиваемости снизилась до 68,67 дня.

В 2022 г. запасы выросли до 1811 т. р., а коэффициент оборачиваемости составил 4,5, что говорит о том, что запасы оборачивались примерно 4,5 раза в год. Продолжительность оборачиваемости составила 80,5 дней.

Изменение коэффициента оборачиваемости и продолжительности оборачиваемости запасов свидетельствует о том, что компания стала более эффективно использовать свои запасы за последние два года. Однако, увеличение запасов в 2022 г. привело к снижению скорости их оборота на конец 2022 г.

В виду неудовлетворительного и долгого периода оборачиваемости запасов, а также довольно большой их доли в активах предприятия рассмотрено влияние запасов на ликвидность ООО «Трайд».

В таблице 5 представлены показатели ликвидности ООО «Трайд» и их динамика за три года.

Таблица 5 – Анализ показателей ликвидности ООО «Трайд» за 2020 - 2022 гг.

Показатель ликвидности	Значение показателя			Изменение 2022/2020
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	
Коэффициент текущей ликвидности	0,65	0,24	0,38	-0,27
Коэффициент быстрой ликвидности	0,48	0,11	0,11	-0,37
Коэффициент абсолютной ликвидности	<0,01	0,01	<0,01	–

Согласно данным таблицы 5, все показатели ООО «Трайд» имеют отрицательную динамику и значения ниже необходимых. Коэффициент текущей ликвидности в конце 2022 г. составил 0,38 и снизился за три года на -0,27. Данное значение ниже нормы.

Коэффициент быстрой ликвидности на конец 2022 г. составляет 0,11 при норме 0,9. Значение показателя за период ухудшилось на 0,37. Показатели текущей абсолютной ликвидности находились вне пределов нормы в течение всего анализируемого периода.

Коэффициент абсолютной ликвидности также в течение всего периода находился ниже нормы и за весь период практически не менялся.

Данные значения показателей ликвидности говорят о недостаточности активов у предприятия, которые можно быстро конвертировать в денежные средства для погашения своих финансовых обязательств. Для компании важно оптимизировать работу с запасами предприятия, чтобы повысить их оборачиваемость и увеличить долю наиболее ликвидных активов предприятия.

Далее рассмотрены особенности закупочной деятельности предприятия ООО «Трайд» в настоящее время и оценена эффективность взаимодействия с поставщиками компании.

Основные поставщики ООО «Трайд» и их удельный вес в общем объеме поставок предприятия на 2022 г. представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Поставщики ООО «Трайд» и их удельный вес в общем объеме поставок на 2022 г.

Поставщики	Объем поставок, т. р.	Удельный вес, %
ИП Шакуров И. И.	1500	14,77
ООО «Золушка-Металлист»	954	9,39
ООО «ГФ «ЭФКО Самара»	780	7,68
ООО ХОЛДИНГ «АМАР ГРУПП»	1320	13
ООО фирма ЛАГУНА	580	5,7
ООО «Рыба Царь»	1650	16,25
ООО «Волга-Продукт»	850	8,37
ООО «ВПТ»	750	7,4
ООО «Арго Плюс»	1320	13
Прочие розничные закупки	449	4,42
Итого	10153	100

Данные в таблице 6 представляют собой анализ поставщиков предприятия, содержащий информацию о объеме поставок и их удельном весе. Общий объем поставок составляет 10153 т. р. Наибольший объем поставок среди всех поставщиков имеет ООО «Рыба Царь» – 1650 т. р, что составляет 16,25 % от общего объема поставок. На втором месте располагается ИП Шакуров И. И. с объемом поставок 1500 т. р. и удельным весом 14,77 %. На третьем месте располагается ООО ХОЛДИНГ «АМАР ГРУПП» с объемом поставок 1320 т. р. и удельным весом 13 %, а на четвертом – ООО «Арго Плюс» с таким же объемом поставок и удельным весом. Также значительный объем поставок имеют ООО «Золушка-Металлист» (954 т. р, 9,4 %) и ООО «Волга-Продукт» (850 т. р, 8,37 %). Остальные поставщики имеют менее значительные объемы поставок и удельные веса. Прочие розничные закупки составляют 449 т. р. или 4,42 % от общего объема закупок. Розничные закупки осуществляется при нехватке более ликвидных запасов для производства продукции с целью осуществления бесперебойного процесса продаж. Однако в данном случае компания переплачивает высокую наценку.

Динамика прочих розничных закупок предприятия за три года представлена на рисунке 17.

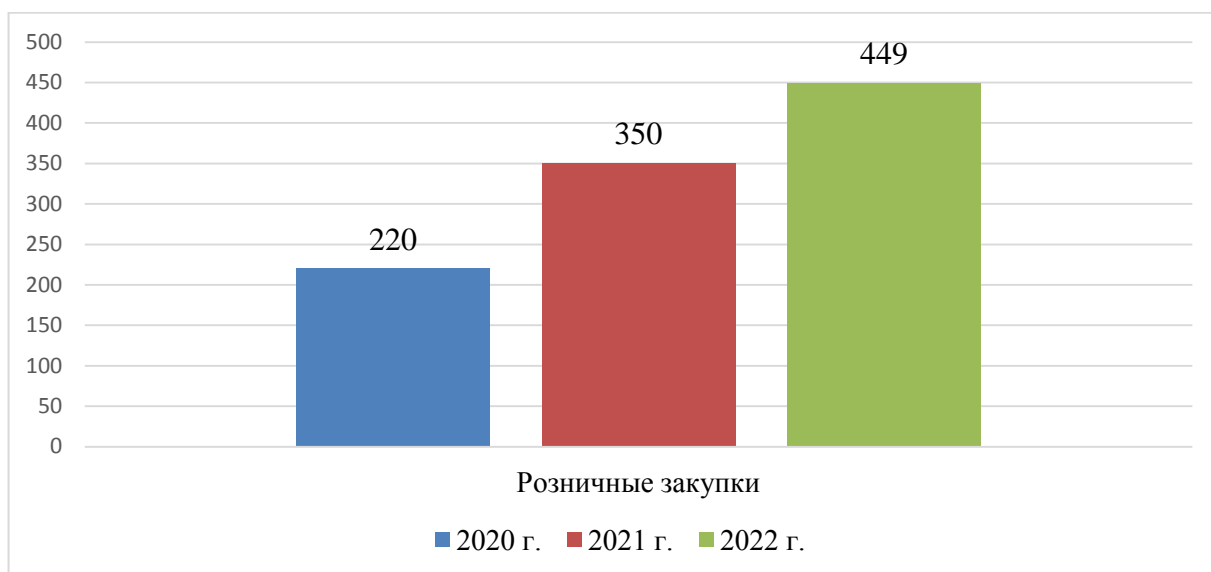


Рисунок 17 – Динамика розничных закупок ООО «Трайд» за 2020 - 2022 гг., тыс. руб.

Представленная динамика объемов розничных закупок предприятия в течение трех лет свидетельствует об ошибках при планировании запасов товарно-материальных ресурсов, ошибках в формировании заявок и возможных задержках в поставках.

Далее в таблице 7 представлена оценка поставщиков ООО «Трайд» по категориям.

Таблица 7 – Оценка поставщиков ООО «Трайд» по категориям

Поставщики	Договора 2020 г.		Договора 2021г.		Договора 2022 г.	
	т. р.	%	т. р.	%	т. р.	%
Производственное предприятие	910	14,7	1120	17,2	3220	31,71
Дистрибьютер	4170	67,26	3980	61,2	4100	40,38
Оптовая компания	1120	18,06	1400	21,5	2833	27,9
Итого	6200	100	6500	100	10153	100

Согласно данным таблицы 7, поставщики-производители имели долю 14,68 % в 2020 г., которая выросла до 17,23 % в 2021 г., и значительно

возросла до 31,71 % в 2022 г. Общий объем договоров с этими поставщиками составил 910 т. р. в 2020 г, 1120 т. р. в 2021 г. и 3220 т. р. в 2022 г.

Компании дистрибьютеры имели долю 67,26% в 2020 г., которая снизилась до 61,23 % в 2021 г. и далее до 40,38 % в 2022 г. Общий объем договоров с этими поставщиками составил 4170 т. р. в 2020 г, 3980 т. р. в 2021 году и 4100 т. р. в 2022 г.

Доля закупок через оптовые компании за три года выросла с 18,06 % до 27,9 %. Объем закупок через оптовые компании на конец 2022 г. составляет 2833 т. р.

С одной стороны, увеличение доли поставщиков-производителей говорит о повышении эффективности закупочной деятельности в виду уменьшения расходов на наценку за продукцию. С другой стороны, у предприятия растет и доля поставщиков-оптовых предприятий, что свидетельствует об обратном.

В заключении анализа закупочной деятельности предприятия ООО «Трайд» проведена оценка эффективности качества выполнения заявок поставщиками предприятия за 2022 г. (Таблица 8).

Таблица 8 – Оценка эффективности качества выполнения заявок поставщиками предприятия ООО «Трайд» за 2022 г.

Поставщик	Объем заявки, т. р.		Поставка по факту, т. р.		Отклонение, т. р.		Выполнение заявки, %	
	1 полугодие	2 полугодие	1 полугодие	2 полугодие	1 полугодие	2 полугодие	1 полугодие	2 полугодие
ИП Шакуров И. И.	465	395	459	391	-6	-4	98,7	98,9
ООО «Золушка-Металлист»	494	460	494	460	0	0	100	100
ООО «ТФ «ЭФКО Самара»	198	582	192	584	-6	2	96,9	100,3
ООО ХОЛДИНГ «АМАР	522	798	512	801	-10	3	98,1	100,4

ГРУПП»								
ООО фирма ЛАГУНА	200	380	198	382	-2	2	99	100,5

Продолжение таблицы 8

Поставщик	Объем заявки, т. р.		Поставка по факту, т. р.		Отклонение, т. р.		Выполнение заявки, %	
	1 полугод ие	2 полугод ие	1 полуго дие	2 полуго дие	1 полу одие	2 полу одие	1 полу одие	2 полу одие
ООО «Волга-Продукт»	290	560	289	558	-1	-2	99,6	99,6
ООО «Рыба Царь»	670	980	655	981	-15	1	97,7	100,1
ООО «ВПТ»	270	480	270	480	0	0	100	100
ООО «Арго Плюс»	470	850	468	849	-2	-1	99,6	99,9
Всего	3579	5485	3537	5486	-42	1	98,8	100,01

Согласно данным таблицы 8, практически все поставщики стараются выполнять заявки в полном объеме. Наибольшее отклонение между заявкой и поставкой наблюдается у поставщика ООО «Рыба-Царь».

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что закупочная деятельность товарно-материальных ценностей ООО «Трайд» имеет ряд существенных недостатков таких как: отсутствие отдельных профессиональных сотрудников, осуществляющих закупочную деятельность на предприятии, рост материально-производственных запасов на предприятии и довольно долгий срок их оборачиваемости, что негативно отражается на показателях ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Трайд». Анализ поставщиков предприятия выявил, что прочие розничные закупки составляют 449 т. р. или 4,42 % от общего объема на конец 2022 г. Динамика объемов розничных закупок предприятия в течение трех лет свидетельствует об ошибках при планировании запасов товарно-материальных ресурсов, ошибках в формировании заявок и возможных задержках в поставках. Вместе с тем на предприятии наблюдается рост доли поставок как через предприятия производители, так и через оптовые

компании. Оценка эффективности качества выполнения заявок поставщиками не выявила серьезных проблем.

3 Разработка направлений совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд»

3.1 Направления совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд»

Совершенствование организации закупок товарно-материальных ценностей имеет огромное значение для успешного функционирования любого предприятия. Разработка эффективных направлений организации закупок позволяет предприятиям:

- снизить затраты на материалы, оборудование и другие товарно-материальные ценности, что приводит к увеличению прибыли предприятия;
- обеспечить предприятие качественными и своевременными поставками товаров и услуг, что повышает удовлетворенность клиентов и улучшает репутацию предприятия;
- предотвратить возможные риски, связанные с задержками в поставках, низким качеством продукции или увеличением цен на товары и услуги;
- позволяют сократить время, затрачиваемое на процесс закупок, что позволяет увеличить эффективность предприятия в целом;
- предотвратить излишние запасы и нехватку материалов, что повышает эффективность управления запасами.

Предлагаемые мероприятия по совершенствованию организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд» сформированы исходя из проведенного в бакалаврской работе анализа организации закупок товарно-материальных ценностей предприятия.

В результате проведенного анализа было выявлено, что закупочная деятельность товарно-материальных ценностей ООО «Трайд» имеет ряд существенных недостатков, таких как:

- отсутствие отдельных профессиональных сотрудников, осуществляющих закупочную деятельность на предприятии;
- рост материально-производственных запасов на предприятии и довольно долгий срок их оборачиваемости, что негативно отражается на показателях ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Трайд». Доля запасов в общем объеме активов выросла с 15% до 22%. Продолжительность оборачиваемости запасов за три года улучшилась до 81 дня, но этот срок все еще достаточно долгий;
- анализ поставщиков предприятия выявил, что практически все поставщики стараются выполнять заявки в полном объеме и в срок. Вместе с тем на предприятии наблюдается рост доли поставок как через предприятия производители, так и через оптовые компании. На предприятии не разработана четкая система отбора поставщиков;
- прочие розничные закупки составляют 449 т. р. или 4,42 % от общего объема на конец 2022 г. Данные закупки осуществляются при нехватке нужных товаров до следующей поставки. Динамика объемов розничных закупок предприятия в течение трех лет свидетельствует об ошибках при планировании запасов товарно-материальных ресурсов, ошибках в формировании заявок и возможных задержках в поставках.

С учетом всего вышеперечисленного предприятию ООО «Трайд» с целью совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей рекомендуется:

- для повышения эффективности системы осуществления закупок и управления запасами, а также в виду отсутствия профессионального сотрудника по закупочной деятельности, предлагается автоматизация данных процессов путем использования облачного сервиса «Mertago»;

- разработка механизма отбора поставщиков с целью получения лучших условий по закупкам товарно-материальных ценностей управление поставщиками.

Для повышения эффективности системы осуществления закупок необходимо анализировать текущие процессы закупок и выявлять проблемные места. Можно проводить аудит закупочных процедур и определять, какие шаги могут быть автоматизированы или упрощены. Использование автоматизированных облачных систем может помочь ускорить процесс, улучшить прозрачность и уменьшить затраты на процесс закупок. «Mertago» – это облачная система, предназначенная для автоматизации управления бизнес-процессами на предприятии, включая управление закупками. Использование данного сервиса позволяет:

- организовать своевременную обработку заказов и закупку товаров;
- упростить и ускорить отправку запросов и сбор предложений;
- оперативно получать информацию о сроках поставки по любой позиции;
- автоматизировать платежный календарь по текущим и планируемым закупкам.

Преимущества данного сервиса перед другими состоит в следующем:

- не требует дополнительной разработки и позволяет настроить работу без привлечения IT специалистов за 30-40 минут, что также экономит затраты на разработку продукта;
- сервера расположены на территории РФ и нет риска их блокировки или потери связи с ними;
- сервис Mertago внесен в Реестр программного обеспечения РФ соответствует всем стандартам и рекомендован для применения в России;
- инфраструктура расположена в дата-центрах Яндекс;

- формулы встроены в систему и защищены от ввода неверных данных сотрудником;
- в отличие от CRM можно работать с таблицами товаров и условиями поставки;
- в отличие от продуктов 1С можно работать с десятком поставщиков одновременно из одного заказа, разделяя запросы между ними.

Для того, чтобы начать работать в системе необходимо создать личный кабинет на сайте и настроить собственный автоматический каталог поставщиков.

Вместе с тем, для организации эффективного процесса закупок важно правильно выбирать поставщиков и устанавливать с ними долгосрочные отношения. Для этого можно проводить анализ поставщиков, учитывая их цены, качество и доставку товаров. Также необходимо проводить переговоры с поставщиками и заключать контракты, которые будут выгодны для обеих сторон. В виду того, что себестоимость продаж в выручке от реализации предприятия на конец 2022 г. составляет 81,3%, что является довольно высоким значением, предприятию рекомендуется провести мероприятия по управлению поставщиками путем их оценки и ранжирования и выбора поставщика с наилучшими параметрами для снижения затрат на продажу товаров и услуг.

На предприятии ООО «Трайд» используются стандартные методы оценки поставщиков: юридическая проверка поставщика, оценка коммерческого предложения поставщика (договоры, прайс-листы), готовность к сотрудничеству по результатам ведения переговоров, анализ стабильности поставок, качества товаров.

Предприятию рекомендуется провести оценку поставщиков по Методу Парето, где выделяются следующие основные группы, представленные на рисунке 18.

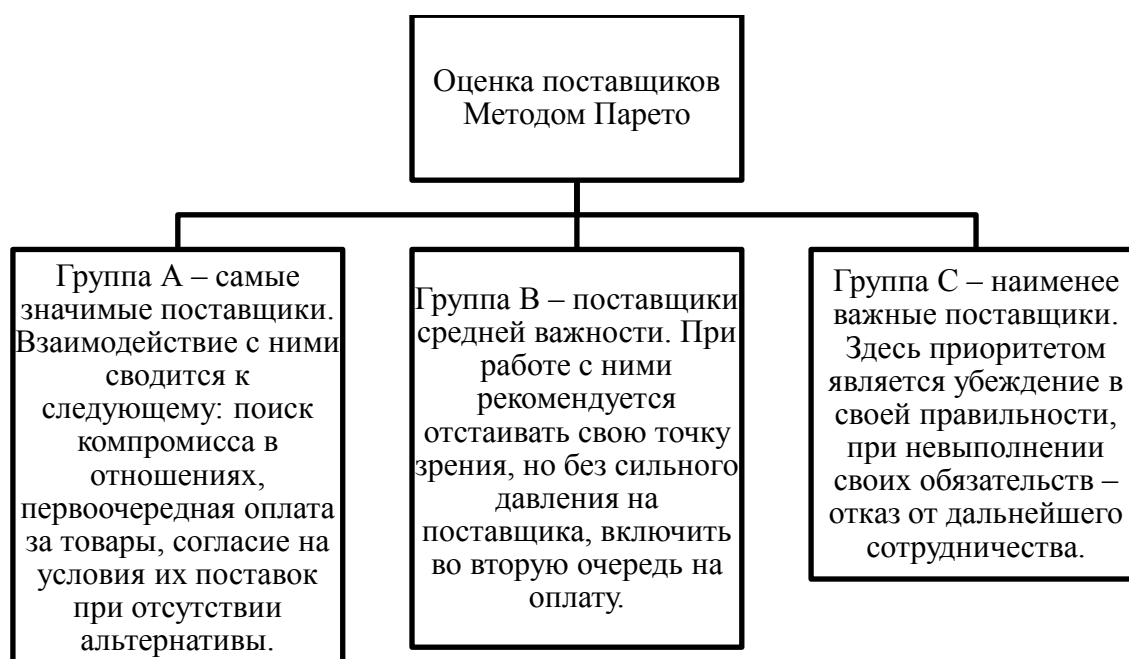


Рисунок 18 – Оценка поставщиков Методом Парето

Результаты проведенной оценки Методом Парето позволят предприятию ООО «Трайд» сформировать стратегию взаимодействия с различными категориями поставщиков для получения лучших условий поставок.

Также предприятию рекомендуется провести ранжирование поставщиков путем балльно-рейтинговой оценки. Ранжирование поставщиков является важным этапом процесса закупок, который позволяет выбрать наиболее подходящих поставщиков на основе ряда критериев. Процесс ранжирования поставщиков обычно включает в себя следующие этапы:

- определение критериев, которые наиболее важны для бизнеса. Критерии могут включать такие параметры, как качество продукции, цена, сроки поставки, гибкость и надежность;
- оценка критериев. Каждый критерий оценивается по шкале от 1 до 10, где 1 - наихудший показатель, а 10 - наилучший. Это позволяет выразить субъективную оценку в количественном виде;

- оценка поставщиков. Каждый поставщик оценивается по каждому критерию на основе предоставленной информации. Оценка каждого поставщика должна быть объективной и основываться на фактах;
- расчет итоговой оценки. Итоговая оценка для каждого поставщика рассчитывается путем суммирования результатов оценок по каждому критерию;
- ранжирование поставщиков. Поставщики ранжируются по итоговой оценке. На основе результата ранжирования предпочтение отдается наиболее выгодным поставщикам.

Ранжирование поставщиков на предприятии ООО «Трайд» может проводиться по следующим параметрам, представленным в таблице 9.

Таблица 9 –Ранжирование поставщиков на предприятии ООО «Трайд»

Критерии	Вес
Цена	- если ниже среднерыночной – 10 баллов, - при соответствии среднерыночной цене – 5 баллов, - выше среднерыночной – 0 баллов.
Качество	- всегда соответствует требованиям – 10 баллов, - в большинстве случаев соответствует требованиям – 5 баллов, - в большинстве случаев не соответствует требованиям – 0 баллов.
Соблюдение сроков	- всегда соответствует требованиям – 10 баллов, - в большинстве случаев соответствует требованиям – 5 баллов, - в большинстве случаев не соответствует требованиям – 0 баллов.
Форма оплаты	- отсрочка оплаты – 10 баллов, - оплата при получении – 7 баллов, - предоплата 50 % – 5 баллов, - предоплата от 80 до 100 % – 0 баллов.
Готовность поставщика к взаимовыгодному сотрудничеству	- достижение компромисса в кратчайшие сроки – 10 баллов, - идет на значительные уступки – 7 баллов, - идет на незначительные уступки – 5 баллов, - не идет на уступки – 0 баллов.
Надежность поставщика	- соблюдение устных и письменных договоренностей – 10 баллов, - соблюдение письменных договоренностей – 5 баллов, - предоставление недостоверной информации, несоблюдение письменных договоренностей – 0 баллов.
Стоимость доставки закупаемых товаров	- бесплатная доставка – 10 баллов, - стоимость доставки соответствует среднерыночной – 5 баллов, - стоимость выше среднерыночной – 0 баллов

После того как баллы рассчитаны, можно составить рейтинг поставщиков по следующим критериям:

- поставщики, с суммой баллов от 64 до 70 относятся к группе А (надежных поставщиков),
- с суммой баллов от 35 до 64 – к группе Б (средние по важности),
- поставщики, с суммой баллов менее 35 – к группе С, сотрудничество с которыми может быть вполне проблематичным.

Преимущества использования данного способа ранжирования поставщиков заключается следующем:

- позволяет объективно оценить кандидатов на поставку товаров и услуг;
- позволяет сравнить различных поставщиков на основе нескольких критериев;
- позволяет избежать принятия решений на основе субъективного мнения;
- позволяет определить наиболее подходящих поставщиков.

В целом, предлагаемые направления совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей позволят предприятию ООО «Трайд» стать более эффективным, конкурентоспособным и успешным на рынке. Экономическая эффективность предложенных направлений подробно рассмотрена в следующем пункте.

3.2 Экономическая эффективность предложенных направлений

В предыдущем пункте были предложены направления совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд». Наглядно предложенные направления представлены на рисунке 19.



Рисунок 19 – Направления совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд»

Использование облачного сервиса «Mertago» для улучшения процесса закупок может привести к значительной экономической эффективности. Ниже перечислены некоторые из возможных экономических выгод, которые могут быть получены предприятием ООО «Трайд»:

- снижение затрат на закупки – с помощью автоматизации процесса закупок возможно оптимизировать закупочную деятельность и получить более выгодные условия от поставщиков. Это может привести к снижению затрат на закупки на 10-20% и более;
- ускорить выполнение заказов, что может привести к сокращению времени на закупки на 20-30% и более, что позволит предприятию быстрее получать необходимые товары и услуги и уменьшить время простоя;

- с помощью автоматизации сервиса можно уменьшить затраты на трудовые ресурсы, связанные с обработкой и учетом заказов, счетов-фактур, соглашений и контрактов. Снижению данных расходов может составить 10-15%;
- корректные и своевременные заявки позволят снизить затраты на медленно оборачивающиеся запасы и обеспечить предприятие самыми необходимыми ресурсами;
- автоматизация процесса закупок позволяет уменьшить риски и ошибки, связанные с ручным вводом данных, обработкой документов и связью с поставщиками, что может привести к снижению затрат на исправление ошибок и уменьшить риски потери дохода;
- увеличение эффективности работы всей компании, улучшение координации между различными отделами и повышение производительности труда персонала предприятия в целом.

Минимальный тариф облачного сервиса «Mertago» составляет в среднем 42000 руб. в год. Розничные закупки на конец 2022 г. составили 449 т. р. Средняя розничная наценка составляет 30% от стоимости производителя, то есть предприятие ООО «Трайд» понесло лишние затраты в размере 134,7 т. р. за данные закупки, сделанные в розничных магазинах. Тогда экономическую эффективность использования облачного сервиса «Mertago» можно рассчитать, как:

$$\text{Экономическая эффективность} = 134700 - 42000 = 92700 \text{ руб.}$$

То есть используя данный облачный сервис, только при составлении корректных и своевременных закупок ООО «Трайд» может сэкономить 92,7 т. р.

В то же время ранжирование поставщиков также может иметь значительную экономическую эффективность для организации. Управление поставщиками таким способом позволит:

- организации выбрать наиболее эффективных поставщиков, которые могут предложить лучшие цены, условия доставки и качество товаров, что может привести к сокращению расходов на закупки и улучшению финансовых показателей организации;
- улучшить качество товаров, что в свою очередь может повысить удовлетворенность клиентов и увеличить продажи;
- улучшить взаимоотношения с поставщиками. Организация может использовать информацию об оценке поставщиков для обсуждения условий и сотрудничества с ними, что может привести к получению лучших цен и условий поставки;
- сократить время на выбор поставщиков;
- улучшить управление рисками. Организация может выбирать поставщиков, которые предлагают лучшие условия поставки и имеют наилучшую репутацию на рынке, что может снизить вероятность возникновения проблем с поставками.

По прогнозам экспертов, реализация предлагаемых направлений улучшения процесса закупок позволит снизить себестоимость продаж предприятия ООО «Трайд» как минимум на 15%. Изменение себестоимости продаж в данном случае составит:

Изменение себестоимости продаж = $6675 - (6675 * 0,15) = 5673,75$ т. р.

Следовательно, себестоимость продаж снизится на 1001,3 т. р. и составит 5673,75 т. р.

При сохранении прежнего уровня выручки от реализации, рассчитано возможное изменение прибыли от продаж предприятия ООО «Трайд». Результаты расчета представлены на рисунке 20.

На рисунке 20 видно, что в результате реализации предложенных направлений улучшения процесса закупок прибыль от продаж составит 2533,3 т. р. Рост прибыли от продаж составит 65,4%.

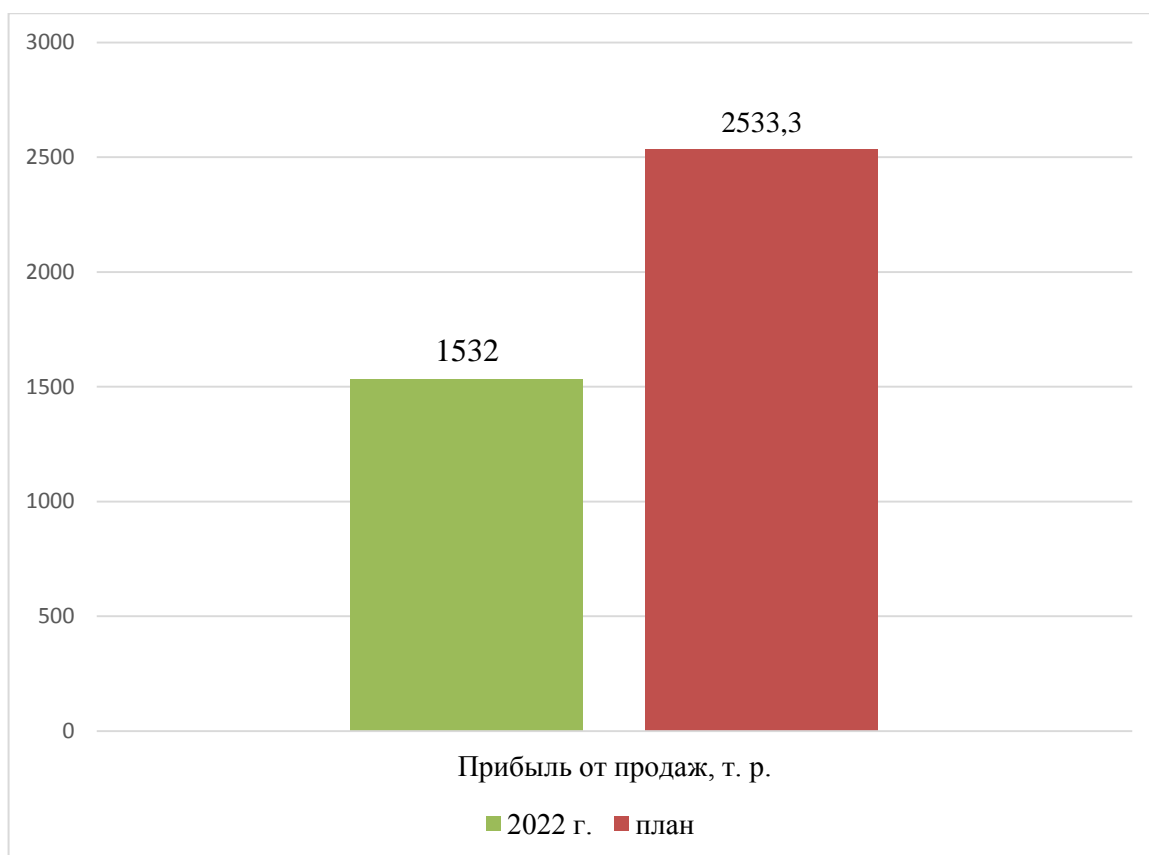


Рисунок 20 – Динамика прибыли от продаж ООО «Трайд» за 2020 – 2022 гг., тыс. руб.

В заключении третьего раздела бакалаврской работы можно сделать вывод, что предложенные в исследовании направления совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд», а именно использование облачного сервиса «Mertago» и ранжирование поставщиков путем балльно-рейтинговой оценки позволят предприятию значительно улучшить процесс закупок товарно-материальных ценностей и сократить расходы на организацию процесса закупок. Экономическая эффективность использования облачного сервиса «Mertago» составит 92,7 т. р. Вместе с тем, сокращение расходов на организацию процесса закупок снизит себестоимость продаж на 15% и увеличит прибыль от продаж предприятия на 65,4%. Следовательно, предлагаемые в исследовании направления экономически эффективны.

Заключение

Развитие эффективной системы закупок товарно-материальных ценностей является критически важным для успешного функционирования любой организации. Разработка эффективных направлений совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей может позволить снизить затраты на приобретение необходимых товаров и материалов, улучшить взаимоотношения с поставщиками, снизить финансовые риски и увеличить эффективность работы организации в целом.

В первом разделе исследования представлены основные теоретические аспекты совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей на современных предприятиях, рассмотрено экономическое содержание закупочной деятельности предприятия, ее цели и задачи, а также способы оценки организации закупок товарно-материальных ценностей предприятия и возможные направления совершенствования закупочной деятельности в настоящее время. Система закупок – это организационная структура, процессы и процедуры, которые предприятие применяет для осуществления закупок товаров и услуг. Организациям следует шире внедрять достижения цифровизации, улучшать взаимоотношения с поставщиками, снижать издержки и время на закупку и транспортировку материальных ресурсов и использовать другие современные способы совершенствования закупочной деятельности предприятия.

Во втором разделе исследования проведен краткий анализ эффективности деятельности ООО «Трайд», а также проведена оценка организации закупок товарно-материальных ценностей предприятия. В результате проведенного анализа организации темы закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд» было выявлено, что закупочная деятельность товарно-материальных ценностей ООО «Трайд» имеет ряд существенных недостатков, таких как:

- отсутствие отдельных профессиональных сотрудников, осуществляющих закупочную деятельность на предприятии;
- рост материально-производственных запасов на предприятии и довольно долгий срок их оборачиваемости, что негативно отражается на показателях ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Трайд». Доля запасов в общем объеме активов выросла с 15% до 22%. Продолжительность оборачиваемости запасов за три года улучшилась до 81 дня, но этот срок все еще достаточно долгий;
- анализ поставщиков предприятия выявил, что практически все поставщики стараются выполнять заявки в полном объеме и в срок. Вместе с тем на предприятии наблюдается рост доли поставок как через предприятия производители, так и через оптовые компании. На предприятии не разработана четкая система отбора поставщиков;
- прочие розничные закупки составляют 449 т. р. или 4,42 % от общего объема на конец 2022 г. Данные закупки осуществляются при нехватке нужных товаров до следующей поставки. Динамика объемов розничных закупок предприятия в течение трех лет свидетельствует об ошибках при планировании запасов товарно-материальных ресурсов, ошибках в формировании заявок и возможных задержках в поставках.

Третий раздел исследования состоит из разработанных направлений совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд» на основе проведенной во втором разделе бакалаврской работы оценки.

С целью совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей предприятия ООО «Трайд» были сформированы следующие рекомендации:

- для повышения эффективности системы осуществления закупок и управления запасами, а также в виду отсутствия профессионального

сотрудника по закупочной деятельности, предлагается автоматизация данных процессов путем использования облачного сервиса «Mertago»;

- разработка механизма отбора поставщиков с целью получения лучших условий по закупкам товарно-материальных ценностей управление поставщиками.

Предложенные в исследовании направления совершенствования организации закупок товарно-материальных ценностей ООО «Трайд», а именно использование облачного сервиса «Mertago» и ранжирование поставщиков путем балльно-рейтинговой оценки позволят предприятию значительно улучшить процесс закупок товарно-материальных ценностей и сократить расходы на организацию процесса закупок за счет выбора наиболее выгодных поставщиков для предприятия. Экономическая эффективность использования облачного сервиса «Mertago» составит 92,7 т. р. Вместе с тем, сокращение расходов на организацию процесса закупок снизит себестоимость продаж на 15% и увеличит прибыль от продаж предприятия на 65,4%.

Следовательно, предлагаемые в исследовании направления экономически эффективны. Цель и задачи бакалаврской работы достигнуты.

Список используемой литературы

1. Аникин Б. А., Родкина Т. А. Логистика: учебное пособие. М.: Проспект, 2019. 408 с.
2. Антонов Г. Д. Снабжение и сбыт: учебник. Москва: Инфра-М, 2021. 298 с.
3. Бакшт К. Большие контракты / К. Бакшт. М: Книга по Требованию, 2019. 288 с.
4. Баррат Кристофер. Покупки для бизнеса. Что такое снабжение и управление поставками / Кристофер Баррат, Марк Уайтхед. М: Олимп-Бизнес, 2019. 224 с.
5. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок / Бауэрсокс Доналд Дж. М: Олимп-Бизнес, 2019. 932 с.
6. Бердникова К. Э., Чегулова А. А., Перяшкина А. А., Барабашкина Е. В., Трифанова А. А. Внедрение ВІ-системы для анализа закупочной деятельности на примере нижегородской области // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2022. № 9. с.114.
7. Бочаров В. В. Корпоративные финансы: учебное пособие / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. СПб: Питер, 2019. С. 544.
8. Брусов А. Г. Комплексная характеристика финансовой устойчивости предприятия // Oeconomia et Jus. 2022. № 4. С. 9-18.
9. Васильева Н. К. Информационно-методическое обеспечение оценки финансового положения организации /Васильева Н.К., Сидорчукова Е.В., Агафонова Н.П.// Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2019. N 12 (57). С. 182-187.
10. Верниковская О. В., Лешкевич Т. А. Организация консолидированных закупок в системе логистического управления предприятий // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы: сборник научных трудов. Минск: Белорус. гос. экон. ун-т. 2019. С. 37-42.

11. Гончарова С. О., Шевень Л. Н. Особенности управления закупочной логистикой на предприятии: российский и зарубежный опыт // Современные научные исследования и инновации. 2019. № 8. Ч. с. 152.
12. Духанина Л. Д., Изтелеуова М. С. Анализ показателей для совершенствования закупочной деятельности предприятий // Наука, образование и культура. 2022. № 1 (61). С. 32-36.
13. Духанина Л. Д., Изтелеуова М. С. Организация управления закупками и работы с поставщиками // Наука, образование и культура. 2022. № 2 (62). С. 19-21.
14. Евтодиева Т. Е. Стратегические постулаты закупочной логистики // А-фактор: научные исследования и разработки (гуманитарные науки). 2019. № 1. С.6-18.
15. Зяблицкая Н. В., Даниэль О. А. Функционально-организационное моделирование: роль и функции в организации закупочной деятельности // Управленческий учет. 2022. № 10-2. С. 270-276.
16. Ивуть Р. Б., Нарушевич С. А. Логистика. Минск: БНТУ, 2019. 328 с.
17. Казанцева Н. В. Проблемы реформирования промышленности в системе импортозамещения // Актуальные проблемы управления в ТЭК; ВЕКТОР 2035: Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. М.: ГУУ, 2019. С. 9–11.
18. Казанцева Н. В. Совершенствование закупочной деятельности компаний в условиях секторальных санкций // Логистические системы в глобальной экономике. 2022. № 12. С. 128-130.
19. Катаева Н. Н. Маркетинговые исследования конкурентоспособности предприятия на рынке строительных услуг // Nauka-Rastudent.ru. 2020. № 1 (13). С. 56.
20. Качанова Л. С. Мониторинг и оценка уровня финансовой безопасности региона / Л.С. Качанова, В.А. Кузминов, Т.А. Саадулаева // Экономика и предпринимательство. 2021. №9 (134). С. 528-531.

21. Качанова Л. С. Повышение эффективности единой хозяйственной политики ФТС в контексте реализации задач по обеспечению экономической безопасности России / Л. С. Качанова, В. А. Кузминов, Ю. Е. Шабашева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. №2. С. 37-41.
22. Кутуев М. У. Закупочная логистика в снабженческой деятельности предприятия // Наука и образование: сохраняя прошлое, создаем будущее. 2020. С.163-166.
23. Максимова Т. Г. Динамика и структура государственных закупок федеральной таможенной службы России (статистическое исследование) / Т.Г. Максимова, А.А. Мелешкин // Экономика. Право. Инновации. 2020. №4. С. 4-11.
24. Миксюк С. Ф., Анкуда Е. В. Управление запасами в закупочной логистике в корпоративной информационной системе: концептуальный подход // Белорусский экономический журнал. 2020. № 1 (90). С. 138-147.
25. Низамова Г. З., Гайфуллина М. М. Оценка влияния закупочной логистики на эффективность деятельности предприятия // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2020. № 2 (152). С. 105-111.
26. Никонова В. Д. Методический подход к оценке эффективности экономической деятельности в сфере закупок товаров, работ, услуг на предприятиях с государственным участием // Современная торговля: теория, практика, инновации. Пермь: Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2020. С. 333-338.
27. Петрушина О. М. Современное состояние тылового обеспечения в таможенных органах Российской Федерации / О.М. Петрушина, А.И. Меркулова, К.А. Тер-Оганесян// Естественно-гуманитарные исследования. 2020. №32. С. 285-289.
28. Рудакова Л. В. Роль и место инновационных закупочных систем в развитии коммерческой компании // Актуальные проблемы экономики и управления. 2022. № 3 (35). С. 9-13.

29. Рудзки Р. Э. Эффективное снабжение. Простые и надежные способы снижения издержек и повышения прибыли. Минск: Гревцов Паблишер, 2020. 304 с.

30. Самойлов Р. А., Бартенев С. А., Медведев В. П. Проблемы планирования закупок промышленных предприятий // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 12. С. 113-124.

31. Сергеев В. И., Ильшевич И. П. Логистика снабжения: Учебник. М.: Юрайт, 2020. 384 с.

32. Симакова З. Л. Консигнационный договор как инновационный подход к реализации VMI и JIT при поставке материалов // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли: сборник трудов научной и учебно-практической конференции. 2019. С. 358-364.

33. Ступин А. Лучший в мире поставщик, или Как наладить бизнес с крупным международным партнером / Ступин Андрей. М: Альпина Бизнес Букс (Юнайтед Пресс), 2019. 340 с.

34. Сярдова О. М. Особенности формирования и учета логистических издержек цепи поставок промышленного предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2019. № 1 (20). С. 105-107.

35. Тимошкина Е. В., Семенова А. Г., Абышева И. Г. Современные программные продукты для оптимизации процесса управления товарно-материальными ресурсами на предприятии // Социальные науки. 2019. № 1(20). С. 114-123.

36. Тойменцева И. А., Мартынова Н. В. Логистика стратегического управления процессом закупок в условиях риска // Российская наука: актуальные исследования и разработки: Материалы III Всероссийской заочной научно-практической конференции: в 2 частях. Самарский государственный экономический университет. 2019. С. 260–262.

37. Толстоногова Т.А., Степанова Е.Н. Практические аспекты применения информационных технологий в закупочной логистике // Цифровизация – драйвер экономического роста в постпандемический период: сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2 ч. 2021. С. 91-97.

38. Федеральный закон №289-ФЗ (ред. от 14.07.2022) «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 (с изм. и доп., вступ. в силу с 27.08.2022). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304093/7183c97ce768e742cd31e85cc3c5c819d5ee7d96/ (дата обращения 20.02.2023).

39. Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения 20.02.2023).

40. Широкова В. Д., Майорова Л. В. Роль закупочной логистики в снабженческой деятельности предприятия // Молодой ученый. 2019. № 34 (272). С. 139-141.

41. Щербаков В. В., Мерзляк А. В., Коскур-Оглы О. Е. Автоматизация бизнес-процессов в логистике. СПб.: Питер, 2019. 464 с.

42. Юдникова Е. С. Методологические аспекты внедрения системы VMI в управление материальным потоком в цепях поставок // Russian Journal of Logistics & Transport Management. 2020. Т. 5. № 2. С. 15-26.