

Титульный

Содержание

<i>Введение</i>	3
<i>1. Управление логистическими процессами в производстве</i>	4
<i>2. Техничко-экономические аспекты организации складской систем.</i> <i>Проведение стоимости затрат на хранение товарных запасов</i>	15
<i>3. Алгоритм и критерии выбора поставщиков</i>	23
<i>4. Порядок оформления и формы экспедиторских документов</i>	26
<i>Заключение</i>	29
Список использованной литературы.....	30

Введение

В условиях возрастающей конкуренции успех любого предприятия зависит от быстроты реагирования на постоянные изменения во внешней инфраструктуре. Поэтому предприятие должно иметь механизмы управления, позволяющие осуществлять адаптацию к рыночным условиям и конкуренции на рынке.

Уделим особое внимание взаимосвязи поставщиков с предприятием, поскольку успех функционирования любого предприятия в значительной мере зависит от точности обеспечения производства необходимыми сырьевыми ресурсами по показателям качества, количества и времени. Таким образом, тема закупочной деятельности является одной из самых актуальных на настоящий момент.

База исследования: Общество с ограниченной ответственностью "Сибсервис".

1. Управление логистическими процессами в производстве

База исследования: Общество с ограниченной ответственностью "СИБСЕРВИС".

Рассмотрим далее логистическую систему компании ООО «СИБСЕРВИС», рисунок 1.

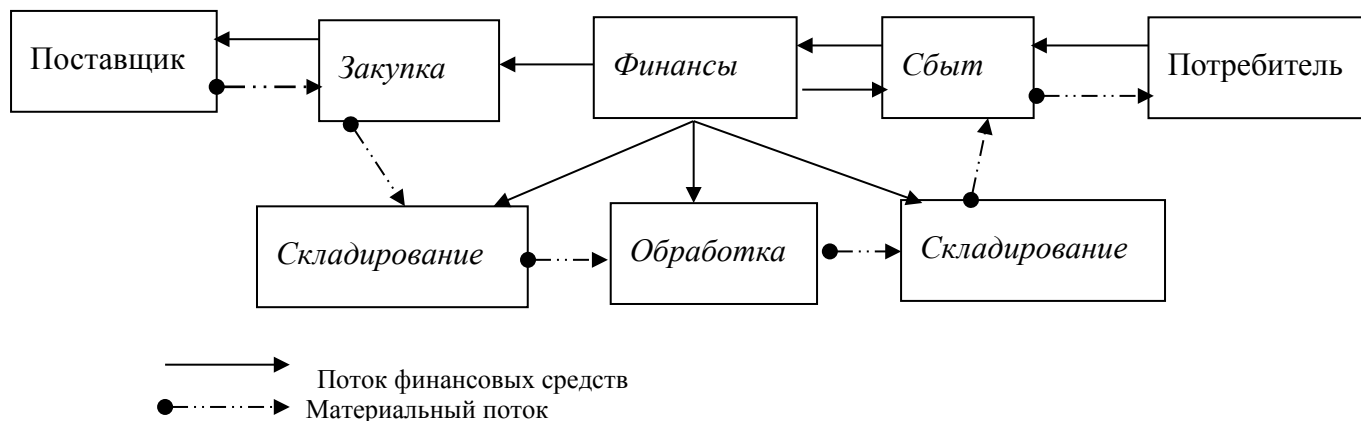


Рисунок 1 – Логистическая система ООО «СИБСЕРВИС»

Характеристика логистической системы ООО «СИБСЕРВИС» :

- 1) ООО «СИБСЕРВИС» выступает как покупатель производственных товаров и услуг (как ресурсы к производственному потреблению);
- 2) ООО «СИБСЕРВИС» выступает как продавец товаров потребительского назначения домашним хозяйствам;
- 3) ООО «СИБСЕРВИС» имеет необходимую материально-техническую базу для осуществления процесса производства мебели.

Участники логистической системы предприятия по производству и их основные цели приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Участники логистической системы предприятия ООО «СИБСЕРВИС» и их основные цели

Участники логистической системы	Цели участников логистической системы
Поставщик	<ol style="list-style-type: none"> 1. Представить в сети максимальную полную ассортиментную линейку 2. Увеличить продажи собственного ассортимента в торговой сети 3. Сократить процент выплат в сеть (бонусы, компенсации)
Закупки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Своевременное и полное обеспечение деятельности заказчика продукцией с требуемыми показателями цены и качества 2. Снижать расходы отдела закупок 3. Заниматься поиском новых и достойных поставщиков 4. Развивать прочные отношения с текущими поставщиками 5. Вести четкий и актуальный учет всех сделок 6. Участвовать в разработке новых продуктов и материалов 7. Участвовать в усовершенствованиях продукта 8. Принимать целесообразные решения «ПОКУПАТЬ ИЛИ ПРОИЗВОДИТЬ» 9. Избегать дефицита товара 10. Разрабатывать нормы и методики
Служба складского хозяйства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организация хранения закваски и пищевых добавок; МТР; готовой продукции; 2. Поддержание оптимального уровня всех видов запаса предприятия; 3. Подготовка сырья, материалов к производственному потреблению; 4. Компоновка партий готовой продукции к отпуску покупателям; 5. Контроль за наличием сырья, МТР, готовой продукции
Служба сбыта	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прогнозы объема продаж; 2. Установление хозяйственных связей с покупателями; 3. Организация системы обработки заказов покупателей; 4. Разработка политики распределения продукции; 5. Формирование перечней возможных к использованию предприятием систем реализации;

Финансы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка текущего и перспективного финансового состояния предприятия 2. Оценка возможных и целесообразных темпов развития предприятия с позиций финансового обеспечения 3. Прогноз положения предприятия на финансовом рынке
Потребитель	Извлечение максимальной полезности от потребления товаров и услуг.

Поскольку предприятие занимается торговлей строительных материалов, то основным направлением его деятельности в процессе реализации товаров является логистический сервис, т.е. работы, связанные с выполнением функций по хранению товаров, транспортировке, экспедирование грузов, обработка, подсортировка и упаковка товаров.

В своей работе предприятие ООО «СИБСЕРВИС» ориентируется на пожелания покупателей и производит отбор продукции по тем требованиям, которые будут их удовлетворять.

При проведении закупочной работы руководство и менеджер по закупке должны исходить из возможности максимального использования товарных ресурсов региона, в котором они осуществляют свою деятельность. Для этого коммерческим службам необходимо владеть информацией о местных предприятиях (поставщиках-изготовителях) и производимых ими товарах (ассортименте, качестве, упаковке, ценах).

При выборе поставщиков-изготовителей важную роль играет не только то, какие товары они производят и продают в настоящее время, но и их возможности по усовершенствованию, а также выпуску новых товаров.

Чтобы закупать товары, которые не производят местные предприятия, коммерческим работникам необходимо постоянно анализировать рекламные объявления, в том числе и поставщиков-посредников, с предложениями оптовой продажи товаров.

Поиску поставщиков товаров способствует также посещение выставок новых товаров, оптовых ярмарок, оптовых рынков и товарных бирж. К

важнейшим элементом закупочной работы относится установление хозяйственных связей с поставщиками товаров.

Под хозяйственными связями понимают складывающиеся между покупателями и поставщиками товаров экономические, организационные, коммерческие, финансовые, правовые и другие отношения.

ООО «СИБСЕРВИС» имеет обширные деловые контакты с компаниями–поставщиками как за рубежом, так и местными производителями строительных материалов.

Основными поставщиками компании ООО «СИБСЕРВИС» являются зарубежные производители (90%), а доля российских поставщиков — 10%.

В логистической системе торговой компании ООО «СИБСЕРВИС» существует следующий порядок определения закупаемой партии товаров:

- 1) проводится проверка наличия требуемого товара на складе, которую осуществляют сотрудники склада, обладающие информацией о наличии товара на складе. Сверяется фактическое наличие товара с запросами покупателей.

- 2) в случае недостатка или отсутствия данного товара, менеджером по закупке делается заявка на поставку этой продукции по согласованию с коммерческим директором.

Поставка продукции на предприятие осуществляется автомобильным транспортом. Выбор автотранспорта, как основного средства перевозок, определяется рядом причин:

- 1) большой маневренностью и подвижностью. Сфера применения автомобилей весьма обширна и зависит от многих факторов: схемы транспортировки, типа автомобилей, величины потока, ценности груза и его возможных негативных изменений при транспортировке;

- 2) высокой скоростью доставки грузов, что обеспечивает ритмичное пополнение товарных запасов, способствует повышению эффективности использования рабочего времени, гарантирует высокую степень сохранности

перевозимой продукции, снижает товарные потери, сохраняет потребительские свойства и внешний вид товара;

3) приспособленностью к различным дорожным условиям и транспортировке грузов, неодинаковых по весу и габаритным размерам.

Автомобильный транспорт обладает высокой проходимостью, что позволяет перевозить товары по дорогам с твёрдым и грунтовым покрытием. Подвижной состав автомобильного транспорта разнообразен по грузоподъёмности, грузоместимости, назначению, конструктивным и экономическим характеристикам, благодаря чему может перевозить различные по виду, характеру, объёму и величине партии груза в крупную отправку, что значительно снижает транспортные расходы.

Структура транспортного процесса предприятия ООО «СИБСЕРВИС» включает:

1. Управление движением транспортных средств;
2. Координацию работы автомобильного транспорта с другими видами транспорта;
3. Выбор типа и определение необходимого количества подвижного состава для перевозок;
4. Нормирование скоростей движения автотранспорта;
5. Определение сферы целесообразности использования автомобилей и автопоездов в зависимости от конкретных условий перевозок, вида и свойств грузов, эксплуатационных показателей грузового транспорта;
6. Обеспечение эффективных и безопасных междугородных перевозок грузов автомобильным транспортом;
7. Оперативный контроль над работой автомобильного подвижного состава и его использованием;
8. Применение экономико-математических методов и расчетов для повышения эффективности использования подвижного состава и снижения затрат на перевозки;

9. Разработку на основе материалов обследований грузопотоков: рациональных маршрутных схем, предусматривающих при открытии новых и изменение направления существующих маршрутов;

10. Анализ дорожных условий в целях разработки эффективных и безопасных маршрутов движения подвижного состава.

Задачи, стоящие перед транспортным подразделением фирмы ООО «СИБСЕРВИС» по управлению автомобильным парком, можно разбить на две большие группы:

1. Связанные с эксплуатацией автомобильного парка;
2. Связанные с поддержанием технической готовности парка (обслуживания и ремонта транспортных средств).

К затратам, связанным с перевозкой грузов в компании ООО «СИБСЕРВИС» относятся:

Таблица 2 – Затраты связанные с перевозкой груза

Виды затрат	Примеры затрат на предприятии
Постоянные	1. заработная плата руководителя транспортного отдела; 2. амортизация; 3. накладные расходы.
Переменные	1. затраты на горюче-смазочные материалы; 2. затраты на ремонт; 3. затраты обслуживающего персонала (водители).

Выбор метода закупок зависит от сложности конечного продукта, состава вспомогательных материалов и др. Так как на предприятии основным предметом закупок являются строительные материалы, то наиболее оптимальным методом закупки менеджеры этой фирмы считают регулярные закупки мелкими партиями.

В этом случае отдел закупок заказывает необходимое количество товаров, которое поставляется на предприятие в течение определенного периода времени: от 3 до 6 месяцев.

Преимуществом такого метода закупок является ускорение оборачиваемости капитала, так как товары оплачиваются по мере поступления отдельных партий; достигается экономия складских помещений; сокращаются затраты на документирование поставки, поскольку оформляется только заказ на всю поставку.

Кроме того, используется метод получения товара по мере необходимости.

В этом случае, коммерческий директор или экспедитор связываются с поставщиком через выполнение каждого заказа и уточняют количество необходимой продукции.

Преимуществом данного метода является возможность оплаты только поставленного количества товара, по истечении срока контракта заказчик не обязан принимать и оплачивать товары, которые еще только должны быть поставлены.

Поставка продукции осуществляется на основании заключенного договора поставки и договора купли-продажи.

Объем закупки (оптимальный размер заказа) — ее уровень, при котором достигается максимальное использование складских помещений, минимизируются издержки хранения запасов. Для определения оптимальных партий закупки менеджерами предприятия производится анализ спроса покупателей. Также проводится анализ показателей товарооборота, товарных запасов и товарооборачиваемости, а также реализованного и нереализованного спроса оптовых покупателей. Полезными могут оказаться данные опросов покупателей о приобретаемых ими товарах, пожелания и замечания по их качеству и ассортименту. Такие опросы по заказу оптовых организаций могут проводиться, например, в магазинах. Там же возможна организация выставок новых товаров.

Определение оптимального размера заказа не имеет смысла, если время выполнения заказа весьма продолжительно при значительном колебании спроса и нестабильных ценах. Во всех других случаях

определение оптимального размера заказа приведет к уменьшению издержек хранения запасов без потери качества обслуживания.

Складирование и хранение продукции предприятия.

При организации складирования на предприятии ООО «СИБСЕРВИС» основными задачами является:

- I. Организация правильного хранения продукции;
- II. Создание условий для исключения порчи, повреждений материальных ценностей;
- III. Бесперебойное обслуживание по выдаче товара.

При этом предприятие выполняет следующие функции:

- 1) Планирование складских работ;
- 2) Приемка, обработка (в том числе сортировка) товара;
- 3) Постоянный контроль и учет движения материальных ценностей;
- 4) Комплектование готовой продукции, ее консервация, упаковка, подготовка к отгрузке;
- 5) Отгрузка готовой продукции;
- 6) Создание условий для предотвращения хищения материальных ценностей;
- 7) Строгое соблюдение противопожарных мер безопасности.

Осуществляемые на складе работы можно свести к следующим основным операциям: приемка материалов, размещение их, хранение, подготовка к производственному потреблению, отпуск потребителю и учет материальных ценностей.

Поступающие на склад предприятия товары проходят количественную и качественную приемку. Количественная приемка заключается в проверке соответствия фактического наличия материалов указанному в сопроводительных документах. Первоначальная проверка поступающих извне грузов производится представителем предприятия при прибытии транспортного средства на склад. Здесь проверяется число прибывших мест, целостность упаковки, иногда вес груза. Если устанавливается

расхождение между фактическим наличием и тем, которое указано в сопроводительных документах, то на железнодорожной станции составляется так называемый коммерческий акт для предъявления претензий виновнику недостачи — поставщику или транспортной организации.

Как правило, на складе анализируемого предприятия при ожидаемой поставке товара планируются места для размещения поступившего товара, благодаря своевременному поступлению на склад точной информации об ожидаемых поставках:

- 1) Перечень товарных позиций;
- 2) Количество, вес, объем поступающего товара (в том числе по каждой товарной позиции);
- 3) Сроки поступления товара;
- 4) Сроки хранения груза, условия размещения на складе с учетом товарного соседства;
- 5) Наименования поставщика;
- 6) Тип тары (короба, паллеты); стандарт укладки на поддоны, расчетное количество паллет;
- 7) Информацию о дополнительной сопроводительной документации (сертификаты соответствия и т. д.);
- 8) Количество свободных мест на складе, их месторасположение (адрес).

Для удобства создана специальная форма документа, в которую информация вносится вручную. Обладая информацией об ожидаемых поставках, складская служба может подготовить пространство в зоне приемки, определить количество персонала для разгрузки и проверки количества и качества товаров, подготовить необходимую технику, тару, упаковочный материал, а затем правильно и эффективно разместить поступающую продукцию на хранение.

Когда продукция поступает на предприятие, вместе с ней приходит товарно-транспортная накладная. В ней указываются вид транспорта,

заказчик, грузоотправитель, грузополучатель, пункт погрузки, разгрузки. Кроме того, в документе имеется таблица, где содержатся следующие данные: наименование товара, страна ввоза, цена за единицу, стоимость, вид тары, масса брутто. Страна, отправившая товар ставит штамп и подписывает документ. Далее поступившие материалы отгружают на склад. Выгрузка продукции на склад осуществляется с помощью погрузчиков. Поступив на склад, материалы подлежат обработке и размещению на складе. Прием материалов на склад осуществляет заведующий складом. Параллельно с приемом он занимается заполнением документации. Поступление материалов на склад оформляется приходным ордером, который подписывается зав. складом и экспедитором, доставившим груз. При отсутствии каких-либо расхождений между документами и доставленными ценностями, приходный ордер можно не выписывать, а оформлять приход проставлением штампа на сопроводительных документах поставщика (грузоотправителя), в оттиске которого содержатся основные данные приходного ордера. Здесь же материально ответственное лицо учиняет подпись об оприходовании груза. В приходном ордере указывается склад, на который поступает продукция, поставщик, корреспонденция счета, наименование, сорт, размер и марка материальных ценностей. Указывается код, количество, цена, сумма и порядковый номер записи по складской карточке. Составляется два экземпляра. Один экземпляр идет в бухгалтерию, а копия остается на складе. Если выявлено отклонение по количеству, ценам, качеству от договора, составляется приемный акт. Учет материалов на складе ведется с помощью карточки складского учета. В ней указываются: склад, стеллаж, ячейка, марка, сорт, размер, цена, норма запаса, наименование материала. Указывается номер документа от кого получено или кому отпущено, приход, расход, остаток. Этот документ остается на складе.

2. Техничко-экономические аспекты организации складской систем.

Проведение стоимости затрат на хранение товарных запасов

Эффективность закупок в организации оценивается по определенным показателям, при помощи которых контролируется деятельность службы закупок. К ним относятся цена, время и надежность поставщика.

Показатель времени учитывает количество дней задержек и их результаты.

По данному показателю проводится анализ:

- 1) Количество опозданий по заказам;
- 2) Количество опозданий, при которых было выявлено временное отсутствие материального сырья;
- 3) Количество дней остановки производства при отсутствии сырья.

По показателю цены проводится обработка стоимости, которые поступают при закупе сырья, данные цены сравниваются с заложенными в бюджет и учитываются все отклонения от плана на период. Анализируются цены:

- 1) Стоимость при оплате за приобретение сырья;
- 2) Нормированные цены за главное материальное сырье;
- 3) Цены при среднем индексе, приплачиваются за номенклатурное сырье;
- 4) Возможное уменьшение или увеличение стоимости, возникшее при изменении условий;
- 5) Эффективность контрактных закупок, и разница между общими ценами по прайсу, выгодность цен по контракту;
- 6) Часть закупочных ордеров, которые выдаются без предварительного соглашения о твердой цене.

Показатель надежности поставщика показывает соотношение объемов и его качества при поставках, которое должно соответствовать

условиям, указанным в договоре.

Соблюдение данных условий дает возможность учитывать при принятии решений для выбора поставщика:

- 1) Количество опоздавших поставок и полная недоставка сырья;
- 2) Количество поступлений, не прошедших входной контроль качества;
- 3) Количество поступлений, поставка которых осуществлялась не по договоренности, несколькими партиями, а не одной;
- 4) Качество предоставляемых услуг транспортными компаниями, учтенное по количеству времени в пути и количество испорченного сырья.

Качество деятельности службы закупок в основном характеризуется и анализируется при помощи следующих показателей:

- 1) Уменьшение расходов на закуп сырья в составе общих расходов в логистике;
- 2) Разрешенный порог некачественного сырья при доставке от поставщика;
- 3) Количество закупок, которые осуществились своевременно;
- 4) Количество случаев сбоя поставок, повлекших остановку производства и срыв последующих отгрузок товара;
- 5) Количество нарушений, которые были сделаны службой закупок;
- 6) Количество сделанных и поступивших заказов;
- 7) Состав расходов на транспортировку в составе общих затрат на закуп сырья.

Анализ показателей эффективности закупочной деятельности представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ показателей эффективности закупочной деятельности

Показатель	2021 год	2022 год	Абсолютный прирост Δ, тыс.руб.	Темп роста Тр, %
Коэффициент выполнения плана поставок. $K_{мп}$	0,9	1,0	0,1	111,11
Число оперативно выполненных закупок в общих закупках предприятия, ед. Доз	1.03	0,99	-0,04	96,11
Индекс цен, тыс. рублей. Иц	1,19	1,24	0,05	104,20
Удельный вес расходов на закупку сырья в общей стоимости материальных ресурсов, %. Удз	22,9	24,8	1,9	108,29
Удельный вес расходов на транспортировку в структуре общих затрат на закупку материальных ресурсов, %. Удт	3,0	3,8	0,8	126,60
Доля затрат на приобретение сырья в структуре затрат на снабжение, %. Дзз	84,00	76,00	-8	90,48
Коэффициент соотношения темпов роста расходов на закупку сырья на единицу готовой продукции и заработной платы персонала, занимающегося закупками на предприятии. K_1	1,3	1,1	-0,02	84,62

Коэффициент выполнения плана поставок в 2022 году увеличивается на 11%. Товар поступает практически в полном размере. Число оперативно выполненных закупок в общих закупках предприятия в 2022 году уменьшается на 4%. Что свидетельствует о равномерности спроса на товар.

Индекс цен в 2022 году так же увеличивается на 5%. Удельный вес расходов на закупку в общей стоимости материальных ресурсов в 2022 году возрастает на 8%. Это связано с увеличением стоимости товара.

Удельный вес расходов на транспортировку в структуре общих затрат на закупку материальных ресурсов увеличивается на 26,6%. Это связано с доставкой груза от удаленных поставщиков, а так же использованием срочной доставки. Доля затрат на приобретение в структуре затрат на снабжение снижается на 8%. Доля затрат на приобретение возрастает от резкого увеличения стоимости продукции.

Коэффициент соотношения темпов роста расходов на закуп продукции на единицу готовой продукции и заработной платы персонала, занимающегося закупками на предприятии в 2021 году так же уменьшается на 15,5%.

1) Коэффициент выполнения плана поставок:

$$K_{\text{мп}} = \Pi_{\text{ф}} / \Pi_{\text{п}} = 17825 / 17652 = 0,9$$

где, $\Pi_{\text{ф}}$ — фактические поставки за период, тыс. рублей;

$\Pi_{\text{п}}$ — плановые поставки за период, тыс. рублей;

Погрешность закупок не превышает норму, увеличенный объем получен от погрешности при отгрузке сырья.

2) Число оперативно выполненных закупок в общих закупках предприятия:

$$\text{Доз} = \text{МР}_{\text{оз}} / \text{МР}_{\text{общ}} = 18575 / 17652 = 1,03 \text{ единиц}$$

где, $\text{МР}_{\text{оз}}$ — материальные ресурсы, приобретенные оперативно за рассматриваемый период, тыс. рублей;

$\text{МР}_{\text{общ}}$ — все материальные ресурсы, приобретенные за рассматриваемый период, тыс. рублей.

Число оперативных закупок была запланирована логистом при увеличении спроса. Коэффициент оперативных закупок равен норме.

3) Индекс цен:

$$I_{\text{ц}} = q_1 p_1 / q_1 p_0 = 155 / 115 = 1,19 \text{ тыс. рублей}$$

где $q_1 p_1$ — поступление продукции по отдельным группам в ценах местных поставщиков (при оперативной закупке) за рассматриваемый период, тыс. рублей;

$q_1 p_0$ — поступление продукции по отдельным группам в ценах поставщиков за рассматриваемый период, тыс. рублей.

Данное отклонение увеличивает себестоимость продукции, не желательно при осуществлении дальнейших закупок.

4) Удельный вес расходов на закупку продукции в общей стоимости

материальных ресурсов:

$$У_{дз} = Z_3 / Z_{общ} = (22002 / 95661) * 100 = 22,9\%$$

где Z_3 — затраты на закупку материальных ресурсов, включая сбор информации о поставщиках, приобретение каталогов, командировки с целью заключения договоров, ведение переговоров и пр. за период, тыс. рублей;

$Z_{общ}$ — общие затраты на приобретение материальных ресурсов, включая их стоимость, затраты на закупку, транспортировку и пр., тыс. рублей.

Доля расходов для организации процесса закупок минимальна.

5) Удельный вес расходов на транспортировку в структуре общих затрат на закупку материальных ресурсов:

$$У_{дт} = Z_t / Z_{общ} = (720 / 22002) * 100 = 3\%$$

где Z_t — расходы на транспортировку продукции, тыс. рублей.

6) Доля затрат на приобретение продукции в структуре затрат на снабжение:

$$Д_{зз} = Z_3 / Z_t + Z_c = 22002 / 26192 = 84\%$$

где, Z_c — затраты на снабжение, тыс. рублей.

7) Коэффициент соотношения темпов роста расходов на закуп продукции на единицу готовой продукции и заработной платы персонала, занимающегося закупками на предприятии:

$$K_1 = Tr_{зз} / Tr_{зп} = 66 / 51 = 1,3\%$$

где $Tr_{зз}$ — темп роста затрат на приобретение материальных ресурсов на единицу готовых изделий, %;

$Tr_{зп}$ — темп роста затрат на заработную плату персонала, занимающегося закупками на предприятии, %.

Работа предприятия направлена на получение прибыли и на его развитие. В связи с этим необходимо держать под контролем влияние

факторов изменения внешней среды и оперативно реагировать на эти изменения.

Между предприятием и сетевыми клиентами подписано соглашение о доставке товаров по ассортименту и объему, строго прописанному в матрице и с фиксированной ценой. Предприятие вынужденно выполнять свои обязательства и при увеличении издержек терпеть потери прибыли. Так как при невыполнении обязательств штрафные санкции нанесут потери в многократном размере.

Предприятие при закупе товара в условиях нестабильной экономики столкнулось с рядом проблем:

1) В условиях нестабильной экономики поставщики перестают держать страховые запасы на складах и завозят продукцию для продажи строго по предварительному заказу поставщика.

2) Заказ формируется за два месяца до необходимой даты поставки. При увеличении объемов продаж, которое прогнозируется за один месяц, предприятию не хватает товара. Поставщик может доставить увеличенный объем месяц спустя.

3) Цена на товар увеличивается ежемесячно, при росте курса доллара. Выплаты поставщикам увеличиваются в разы.

4) При дефиците товара от основного проверенного поставщика, менеджер начинает закупать у других фирм. Мелкие фирмы предоставляют товар по более высоким ценам и не всегда хорошего качества.

С каждой поставкой приходит пакет документов подтверждающих соответствия продукции нормам, далее товар проходит внутренний контроль на предприятии, для подтверждения качества указанного в документах. На каждом этапе поступления, проверки, подачи в торговый зал службой качества ведется строгий контроль и надзор качества приобретаемой продукции.

При поступлении продукции плохого качества оно возвращается поставщику, что приводит к срыву заявок и остановке продаж. В итоге

предприятие в условиях нестабильной экономики испытывает дефицит продукции, усиленный рост цен на него и срыв продажи. Что в конечном итоге отражается на увеличении себестоимости продукции и невыполнения обязательств перед сетевыми клиентами.

В компании ООО «СИБСЕРВИС» используется стратегия процента от спроса. При этой стратегии используют анализ частоты спроса на материальные запасы по результатам работы в течение одного дня. Данные о величине спроса заносятся в график распределений нарастающим итогом. Затем устанавливается та часть общего числа периодов выдачи заказов, для которой допустимо полное расходование запасов, не влекущих за собой нарушения производственного процесса. По этой величине из графика определяется величина спроса, соответствующая установленным случаям полного использования запасов.

Еще одним методом осуществляется оценка эффективности закупок ООО «ОВИ» путем анализа следующих показателей:

- 1) Выполнение плана закупок;
- 2) Абсолютная прибыль от продаж закупленного – простая разница между суммой продажи и суммой закупки (цель – минимизация закупочных цен);
- 3) Относительная прибыль от продаж закупленного – абсолютную разницу нужно разделить на сумму закупки (вариант мотивации на минимизацию закупочных цен);
- 4) Срок продажи закупленного – разница между датой закупки и датой продажи (цель – повышение оборачиваемости вложенных средств);
- 5) Срок отсрочки платежа по товару (цель – получение отсрочки платежа от поставщика);
- 6) Процент товара, взятого на полную реализацию, по отношению к общей сумме закупленного (цель – минимизация вложенных средств);
- 7) Абсолютная сумма дебиторской задолженности поставщикам (цель – погашение дебиторской задолженности путем возврата товара);

8) Относительная сумма дебиторской задолженности поставщикам по сравнению с общей суммой закупок (вариант погашения дебиторской задолженности путем возврата товара).

9) Абсолютная сумма товарного запаса на складе (цель – минимизация складских остатков);

10) Структура товарного запаса на складе (цель – поддержание нормы товарного запаса). Имеется ввиду разделение всего товарного запаса на сегменты: ниже нормы, норма, выше нормы, неликвиды, а также вычисление денежных сумм по каждому сегменту;

11) абсолютная сумма неликвидов (цель – недопущение неликвида);

12) Относительная сумма неликвидов по отношению к общей сумме (вариант недопущения неликвидов);

13) Процент выполнения клиентских заявок (цель – повышение уровня клиентского сервиса и общего оборота);

Результаты анализа закупок в 2021-2022 гг. приведены в таблице 3.

Таблица 3 -Анализ закупок ООО «ОВИ» в 2021-2022 гг.

Параметры анализа	2021 г.	2022 г.
Выполнение плана закупок, %	104,2	105,6
Относительная прибыль от продаж закупленного, %	31,50	36,30
Доля товара, взятого с отсрочкой платежа, %	76,1	71,9
Абсолютная сумма дебиторской задолженности поставщикам, тыс. руб.	13,3	7,4
Относительная сумма дебиторской задолженности поставщикам по сравнению с общей суммой закупок, %	4,3	2,1
Относительная сумма неликвидов по отношению к общей сумме, %	8,9	7,8

Анализ данной таблицы показывает, что большинство показателей улучшилось. Небольшое снижение имеет место по показателю доли товара, взятого с отсрочкой платежа.

3. Алгоритм и критерии выбора поставщиков

Основополагающим фактором успеха выступает выбор надежных и ответственных поставщиков, готовых в полном объеме выполнить предъявляемые требования. Процесс выбора состоит из следующих этапов:

1. Определение потребностей. Необходимо выявить внутрифирменные потребности и установить коммуникацию между подразделениями организации и отделом закупок. В итоге должен быть сформирован перечень потребителей материальных ресурсов.

2. Выявление требований потребителей. После определения внутрифирменных потребностей можно переходить к созданию номенклатуры. Для каждой позиции материальных ресурсов устанавливаются необходимые требования, которые могут касаться габаритов, веса и иных физических характеристик товара.

3. Принятие решения. Необходимо определиться с целесообразностью приобретения ресурсов у поставщика, так как в некоторых случаях предприятию более выгодно самостоятельно организовать процесс производства. При принятии решения к учету принимаются объемы временных и финансовых затрат, а также вопросы качества.

4. Классификация типов закупок. Рассматриваются возможные сложности и продолжительность процесса. Закупки могут быть уже существующие, с изменением определенных параметров или новыми.

5. Определение круга поставщиков. Необходимо выявить перечень потенциальных для сотрудничества партнеров. Для этого изучается информация о конкурсах, ярмарках и выставках. Ценным источником информации считается реклама, печатные специализированные каталоги. В результате сбора и анализа сведений должны появиться списки возможных поставщиков.

6. Проведение анализа. Проводится финансово-экономическая оценка поставщиков, исследуется уровень цен и условия оплаты. К учету принимается географическое положение, возможные сроки выполнения срочных заказов и наличия у предприятия резервных мощностей. Также, во внимание необходимо брать характеристики продукции, надежность поставок и общее их количество.

7. Осуществление доставки. Процесс предполагает последовательное прохождение нескольких этапов, начиная от заключения договора и заканчивая предоставлением сервисных услуг. В число обязательных действий входит заказ номенклатуры, транспортировка, складирование и хранение материальных ресурсов.

8. Проведение контроля и оценки. Управление закупками предполагает оценку эффективности, в том числе на качество выполнения условий договорных отношений. К учету принимаются сроки, ценовые параметры, длительность поставок и качество полученной продукции. При оценке поставщика к учету принимаются не только количественные, но качественные показатели. Последние часто определяют выбор конкретного поставщика, но их бывает сложно определить. К категории качественных показателей можно отнести:

- имидж партнера;
- отсутствие отрицательных отзывов;
- способность к налаживанию контакта;
- длительность договорных отношений.

Вышеперечисленные этапы можно представить в виде алгоритма, которые описывает процесс выбора поставщика. Он всегда начинается с определения цели или потребности, требует заключение договора и составления заявок. Завершающим этапом можно считать поступление материальных ресурсов на склад в требуемом количестве и надлежащем качестве. Важным моментом выступает соблюдение сроков и приемлемость условий заключения сделки.

При ненадлежащем отношении к процессу выбора поставщика и осуществления закупок, компания рискует потерять свои денежные средства, вложенные в некачественный товар или из-за возможного срыва сроков доставки товара. Важно понимать, что закупочный процесс является достаточно трудоемким, однако при последовательном следовании алгоритму можно наладить партнерские отношения с ответственными поставщиками, которые будут соблюдать условия договора, и будут поставлять качественный товар.

4. Порядок оформления и формы экспедиторских документов

Организация является заказчиком по договору транспортной экспедиции. Перевозка товара осуществляется по территории России. Каков документооборот при работе по договору транспортной экспедиции? Какие документы и кем оформляются для подтверждения заключения договора, признания расходов обоснованными и для предъявления вычета по НДС?

Рассмотрев вопрос, мы пришли к следующему выводу:

После заключения договора транспортной экспедиции (далее - договор ТЭ) стороны оформляют экспедиторские документы, являющиеся неотъемлемой частью договора:

- клиент оформляет поручение экспедитору, в котором указываются данные о грузе, грузоотправителе и грузополучателе (направляется экспедитору в порядке, установленном договором (например, в бумажном виде (в т.ч. по факсу), по электронной почте, путем заполнения формы на сайте экспедитора и т.п.);

- экспедитор в сроки, установленные договором ТЭ, согласовывает поручение (либо отказывается его выполнять с указанием причин отказа) также в порядке, установленном договором ТЭ;

- далее при приеме груза в указанном в поручении месте экспедитор оформляет экспедиторскую расписку. Расписка подтверждает факт получения экспедитором для перевозки груза от клиента либо от указанного им грузоотправителя, а также дает экспедитору право владения грузом до момента его передачи клиенту (или указанному им грузополучателю по окончании перевозки).

Также экспедитором может оформляться складская расписка, если он принимает груз клиента на складское хранение.

Оформление прочих документов зависит от организации работы экспедитора. Дело в том, что экспедитор может как непосредственно

оказывать услуги клиенту по перевозке груза, так и осуществлять организацию перевозки за счет клиента (от своего имени или от имени клиента), что влияет на порядок документооборота между клиентом и экспедитором, а также на оформление счетов-фактур:

1. Так, если экспедитор выполняет установленные договором ТЭ услуги самостоятельно, то, помимо экспедиторской расписки, после выполнения услуг он оформляет и передает клиенту акт оказанных услуг и счет-фактуру - на стоимость своих услуг, согласованных в договоре ТЭ.

2. В случае, когда экспедитор организывает перевозку, то клиент выплачивает ему вознаграждение и возмещает понесенные экспедитором расходы, связанные с организацией перевозки. В связи с чем, помимо акта оказанных услуг, экспедитор должен оформить отчет о понесенных расходах и приложить к нему оригиналы или копии документов.

2.1. Если экспедитор при организации перевозки выступает от имени клиента, то он заключает договоры с перевозчиками (и иными поставщиками) на основании выданной ему клиентом доверенности. Оригиналы договоров экспедитор передает клиенту вместе с отчетом.

2.2. Если экспедитор заключает договора от своего имени, то клиенту он должен передать их копии, а также копии перевозочных документов.

Не позднее 5 дней со дня оказания экспедитором услуги (с даты оформления Акта оказанных услуг) экспедитор выставляет клиенту:

- счет-фактуру на сумму своего вознаграждения;
- сводный счет-фактуру, в котором указываются в самостоятельных позициях виды услуг, приобретенных у третьих лиц, на основании их счетов-фактур/счетов. К сводному счету-фактуре должны быть приложены копии счетов-фактур/счетов, полученных экспедитором от организаций, оказывающих услуги экспедитору, а также копии соответствующих первичных документов.

Таким образом, для подтверждения расходов, связанных с перевозкой груза с привлечением экспедитора, организации-клиенту, помимо договора

ТЭ, экспедиторской расписки, необходимы также первичные документы: Акты оказанных экспедитором услуг, транспортные накладные, заказчиком перевозки в которых выступает клиент, или (если экспедитор организывает предусмотренные договором ТЭ услуги за счет клиента) Акты оказанных услуг, Отчеты о понесенных экспедитором расходах с приложенными к ним подтверждающими документами.

Заключение

В компании ООО «ОВІ» в качестве мер, по ускорению оборачиваемости запасов можно предложить: снизить размер страховых запасов, произвести оценку трудноликвидных видов

Кроме того, необходима оптимизация структуры запасов, за счет снижения объема дорогостоящих товаров на складах.

ООО «ОВІ» необходимо также принять на работу двух специалистов, которые будут заниматься планированием и управлением запасов. Планируется, что маркетолог и менеджер по управлению запасами будут ежедневно осуществлять съём остатков и, в случае сокращения их ниже суточных, формировать заказ и передавать в его оптовое звено.

Также необходимо предусмотреть наличие текущего и страхового запаса по каждому наименованию товаров и оптимизировать структуру запасов за счет уменьшения объема наиболее дорогих товаров на складах компании.

Таким образом, предлагаемые мероприятия по улучшению управления запасами позволят увеличить прибыль и рентабельность ООО «ОВІ», что позволяет оценить их как эффективные.

Список использованной литературы

1. А н и к и н Б .А . Л о г и с т и к а . - М .:
2. Г а д ж и н с к и й А . М . Л о г и с т и к а :
У ч е б н ы й к д л я в ы с ш и х и с р е д н и х
с п е ц и а л ь н ы х у ч е б н ы х з а в е д е н и й –
3. Г о л ь к о в Е . А . М а р к е т и н г и
л о г и с т и к а . - М .: И Д «Д а ш к о в и К °», 2013.- 412
4. Д о р о д н и к о в В .Н . У п р а в л е н и е
з а п а с а м и н а п р е д п р и я т и и : У ч е б .
5. Д ж о н с о н Д ., В у д Д ., В о р д л о у Д .
С о в р е м е н н а я л о г и с т и к а . – М .:
6. З а л м а н о в а М .Е . Л о г и с т и к а . -
С а р а т о в : С а р а т о в с к и й
7. Л е н ш и н И .А ., С м о л я к о в Ю .И .
Л о г и с т и к а . - М .: И н ф р а , 2013. – 339 с .
8. Л и н д е р с М .Р ., Ф и р о н Х .Е .
У п р а в л е н и е с н а б ж е н и е м и
9. Н е р у ш Ю .М . Л о г и с т и к а :
у ч е б н ы й к д л я в у з о в . – М .: Ю Н И Т И , 2013. –
10. Н о в и к о в Д .Т . и д р . Л о г и с т и к а и
м а р к е т и н г в э к о н о м и к и Р о с с и и
11. О с н о в ы л о г и с т и к и : У ч е б . п о с о б и е / П о д
р е д . М и р о т и н а Л .Б ., С е р г е е в а В .И . –
12. П л о т к и н Б .К . О с н о в ы
л о г и с т и к и : У ч е б н о е п о с о б и е . – Л .:
13. Р ы н о к и л о г и с т и к а / п о д р е д .
Г о р д о н а М .П . - М .: Э к о н о м и к а , 2013. – 143
14. С е р г е е в В .И . Л о г и с т и к а в
б и з н е с е : у ч е б н ы й к . - М .: И Н Ф Р А -М ,

15. С м е х о в А . А , В в е д е н и е в л о г и с т и к у .-М .:Т р а н с п о р т , 2012.- 167 с .

16. С т е п а н о в В . И . Л о г и с т и к а : у ч е б . п о с о б и е .-М .:П р о с п е к т , 2011. – 338 с .

17. «Г о л к а ю щ и е » и «Г я н у щ и е » с и с т е м ы у п р а в л е н и я м а т е р и а л ь н ы м и п о т о к а м и в п р о и з в о д с т в е н н о й л о г и с т и к е - <http://autologistuz.info/>

18. Щ е р б а к о в В . В ., У в а р о в С . А . С о в р е м е н н ы е с и с т е м ы х о з я й с т в е н н ы х с в я з е й и л о г и с т и к и . – С П б .:И з д -в о С П б У Э Ф , 2012 - 184 с .

19. Э к о н о м и к а и о р г а н и з а ц и я д е я т е л ь н о с т и т о р г о в о г о п р е д п р и я т и я / п о д р е д . С о л о м а т и н А .И .-М .:И Н Ф Р А -М , 2012. – 190 с .

20. Э к о н о м и к а п р е д п р и я т и я /П о д р е д . Г о р ф и н к е л я В . Я . - М .: Б а н к и и б и р ж и Ю Н И Т И , 2012.- 742 с .