

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине «организация и управление коммерческой
деятельностью»

на тему «Организация системы закупочной деятельности
предприятия розничной торговли (на примере ООО «Стар»)»
(наименование темы)

Выполнена студентом(кой) 3 курса ТВи-31 группы
заочной формы обучения

Худорожковой В.Б.

специальности Коммерция (торговое дело)

Научный руководитель Литвинова М.В.,

(Ф.И.О., ученая степень, звание)

ВВЕДЕНИЕ

- **Закупочная работа является основой коммерческой деятельности в торговле. Основная задача, решаемая в процессе закупки, - приобретение необходимых товаров в соответствующем количестве, по нужной цене, с доставкой в нужное время и место. На сегодняшний день планирование закупок имеет такое же большое значение для успешной работы торгового предприятия, как и планирование рынков сбыта. Для определения эффективности закупочной деятельности следует провести комплексную оценку работы службы закупок.**
- **Важно учитывать выполнение следующих составляющих: план закупочной деятельности, бюджет фирмы, объем вырученных средств, применение дополнительных мер по контролю над качеством входящей продукции, а также объемом и стоимостью упущенных продаж, общим объемом операций, производительностью труда, транспортными издержками.**
- **Оптимизация процессов в области закупочной деятельности, согласно ряду исследований, может до 50% сокращать затраты компании. В условиях усиливающейся конкуренции многие предприятия, стремящиеся к лидерству на рынке, стали уделять эффективности закупочной деятельности повышенное внимание. Научные исследования и разработки по данному вопросу находят незамедлительное применение на практике. Возрастанию роли закупочной деятельности в управлении предприятием способствуют следующие факторы:**
 - **1) высокий удельный вес стоимости закупаемых товаров и услуг в себестоимости готовой продукции;**
 - **2) усиление специализации на рынке;**
 - **3) повышение конкуренции;**
 - **4) построение партнерств со стратегическими поставщиками;**
 - **5) повышение технологичности продуктов;**
 - **6) замедление роста рынка.**

- Цель курсовой работы – разработка мероприятий по организации эффективной закупочной деятельности торгового предприятия ООО «Стар».
- Для выполнения цели ставятся следующие задачи:
- изучить теоретические аспекты закупочной деятельности торгового предприятия;
- провести анализ деятельности торгового предприятия ООО «Стар», уделив внимание затратам на закупку продукции;
- разработать рекомендации по совершенствованию закупочной деятельности торгового предприятия ООО «Стар» с целью улучшения результатов предприятия.
- Предмет курсовой работы - мероприятия по совершенствованию закупочной деятельности ООО «Стар».
- Объект курсовой работы – закупочная деятельность ООО «Стар».

1 Значение закупочной деятельности на предприятии розничной торговли

- Закупочная работа является составной частью и основой коммерческой деятельности предприятий торговли. Ее главная задача – выгодное приобретение товаров с целью удовлетворения потребительского спроса.

Основные цели закупочной деятельности

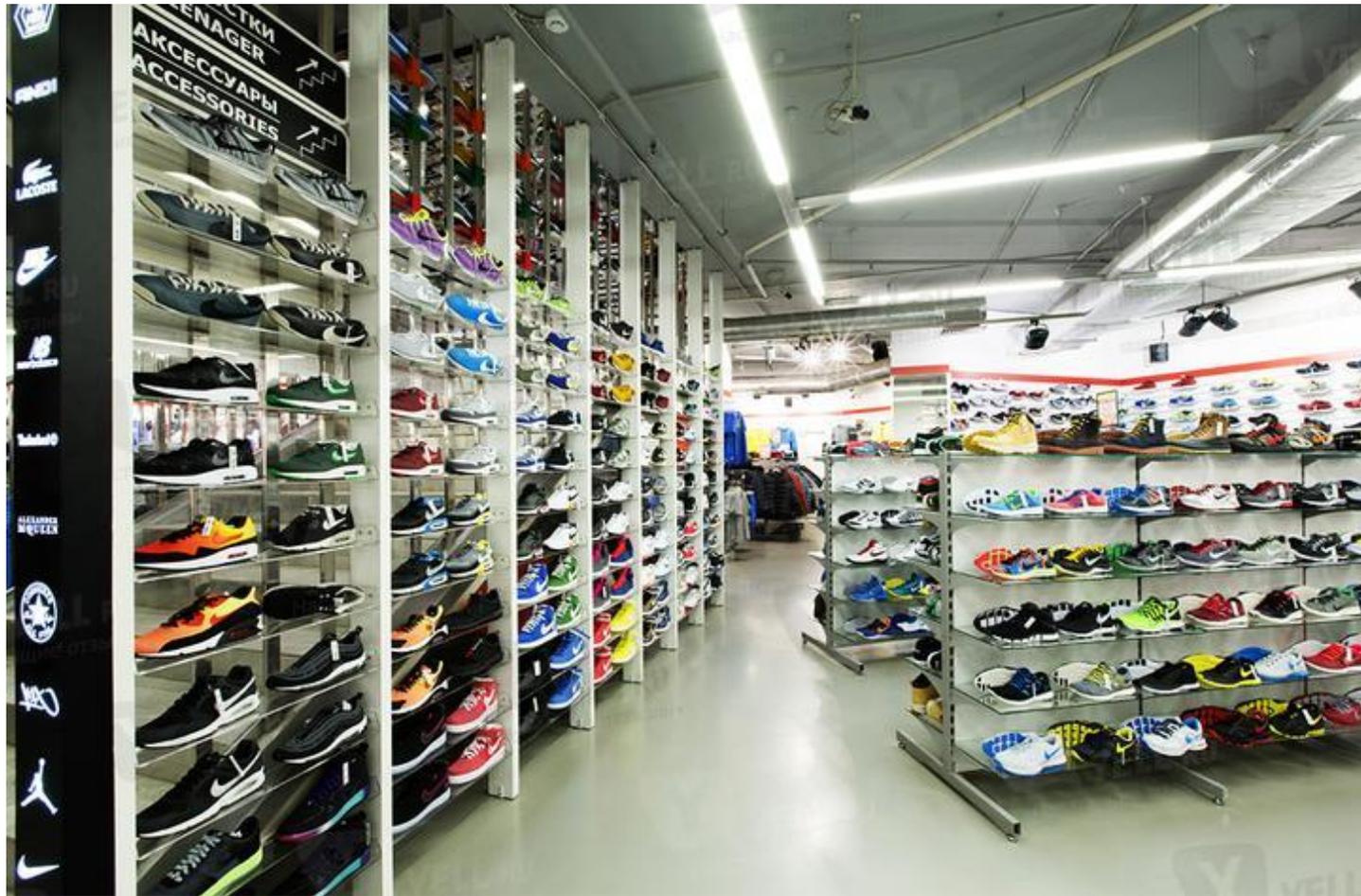
- обеспечивать непрерывный поток материальных ресурсов и услуг, необходимых для деятельности предприятия с минимальным уровнем риска;
- развивать отношения с компетентными, оптимальными поставщиками;
- тесно сотрудничать с поставщиками по вопросам качества продукции и логистических услуг (складирование, упаковывание, транспортировка);
- поддерживать, по возможности, снижать инвестиции в запасы;
- обеспечивать возможность реализации форвардных закупок, минимизирующих влияние повышения цен на материальные ресурсы и риски закупочной деятельности, а также поставок по системе «точно в срок»;
- закупать МР с минимальными общими затратами путем достижения разумного компромисса между затратами на содержание запасов и экономии затрат, полученной за счет большего объема покупок;
- постоянно следить за рыночной конъюнктурой, прогнозировать и планировать показатели закупочной деятельности и потребность в оборотном капитале;
- стремиться к упрочнению конкурентных позиций организации;
- добиваться гармоничных отношений с другими функциональными областями деятельности предприятия;
- добиваться достижения целей по закупкам с минимально возможными управленческими (административными) затратами.

Работа предприятия по закупкам товаров включает в себя следующие коммерческие операции:

- изучение и прогнозирование покупательского спроса;
- выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;
- организация хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки;
- организация учета и контроля над ходом выполнения договорных обязательств

- Одним из важных элементов закупочной работы предприятия является выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров. Для организации оптимальных закупок оптовые покупатели должны хорошо знать ассортимент производимых товаров, производственные возможности своего региона, состояние экономики региона.
- Эта информация позволяет предприятию выбрать наиболее подходящий для него источник поступления товаров.
- Следующий этап закупочной работы предполагает установление хозяйственных связей с поставщиками. В условиях рыночной экономики большое значение придается самостоятельное установление и регулирование этого вида взаимоотношений на базе правовых норм гражданского законодательства.
- Успешное осуществление коммерческой деятельности зависит во многом от своевременного исполнения сторонами договора поставки. Поэтому важной составляющей закупочной деятельности предприятия является организация повседневного контроля исполнения договоров и хода поставок товара

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СТАР»



Основными видами деятельности ООО «Стар»
являются:

- розничная торговля спортивной одеждой;
- торговля спортивной обувью;
- оказание информационных услуг.

Закупочная работа в магазинах проводится товароведом. Он использует данные отчета «Остатки» перед тем, как заказывать товар у поставщика. В этом отчете представлены сведения об остатках товара на конец выбранного периода.

- Учитываются также данные о продажах товаров за последний квартал. После чего значения остатков и продаж сопоставляются и определяется объема заказа, далее товаровед оформляет заявки на необходимый товар. В транспортных условиях договора поставки оговаривается порядок отгрузки товара, вид транспорта, место и порядок сдачи товара продавцом покупателю.

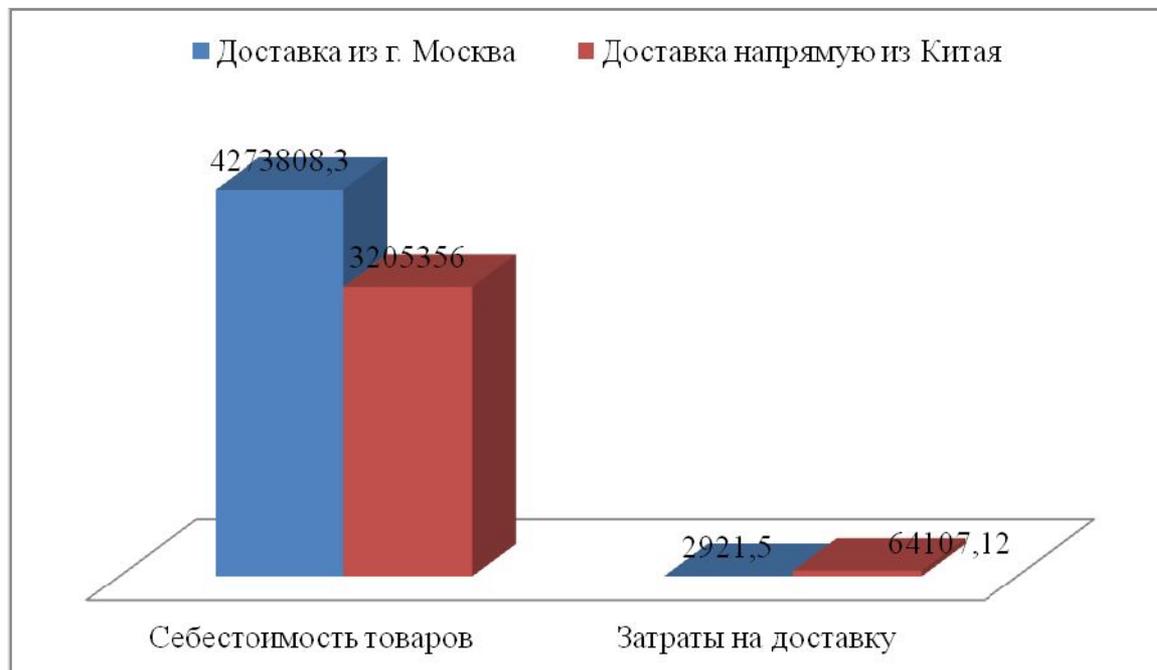
Характеристика мероприятий по совершенствованию закупочной деятельности

- основными проблемами системы товароснабжения ООО «Стар» является рост себестоимости. Значительной частью расходов является оплата услуг транспортных компаний, для чего предлагается ООО «Стар» приобрести собственные автомобили для снижения затрат на доставку продукции от поставщиков.
- В настоящее время ООО «Стар» затрачивает значительные суммы на организацию аутсорсинга доставки продукции, не имея собственных транспортных средств. Для снижения издержек доставки продукции исследуемой организации предлагается приобрести два автомобиля «Газель», а также ввести в штатное расписание ставки водителей и экспедиторов. В связи с приобретением 2-х автомобилей, необходимо ввести в штатное расписание 1 ставку водителя и 1 ставку экспедитора.

При организации поставок, минуя посредника ООО «Стар» имеет следующие преимущества:

- снижение затрат;
- четкая гарантия на поставку требуемого вам товара;
- подписание договора с аккредитованной заводом;
- риски, связанные со сроками изготовления;
- изготовление собственной упаковки для российского рынка.

Графически динамика изменений себестоимости продукции и затрат на доставку отражены на рисунке



- По результатам проведенного комплексного анализа финансовых результатов и результатов коммерческой деятельности предприятия выявилась одна значительная проблема, решение которой требует безотлагательных мер. Основная проблема финансовых результатов ООО «Стар» это рост себестоимости. Закупочная работа в магазинах проводится товароведом. Он использует данные отчета «Остатки» перед тем, как заказывать товар у поставщика. В этом отчете представлены сведения об остатках товара на конец выбранного периода.
- Некоторые поставщики продукции не оказывают услуги по доставке продукции, в связи с чем ООО «Стар» вынуждено заключать договоры аутсорсинга с транспортными компаниями на организацию доставки, так как собственные транспортные средства у исследуемой торговой организации отсутствуют.

- В рамках совершенствования затрат предлагались следующие мероприятия:
- предлагается снизить коммерческие расходы на доставку продукции с привлечением сторонних организаций путем закупки собственных транспортных средств, а также введением в штатное расписание водителей и экспедиторов;
- организовать закупки продукции напрямую из Китая, минуя посреднические организации в г. Москве.
- В результате предложенных мероприятий изменению затрат торгового предприятия ООО «Стар» себестоимость снижается на 225,5 тыс. рублей или на 0,56%. Прибыль от продаж увеличивается на 369,4 тыс. рублей или на 6,75%.
- Из приведенных расчетов следует, что предложенные рекомендации могут быть приняты к внедрению и несут за собой экономический эффект