

Титульный лист

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	5
1.1 Понятие закупочной деятельности, ее цели и задачи	5
1.2 Организация и осуществление закупочной деятельности предприятия	9
1.3 Методы оценки эффективности закупочной деятельности предприятия и пути ее совершенствования	13
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КОРОЛЕВСКОГО ТРУБНОГО ЗАВОДА»	19
2.1 Организационно–экономическая характеристика ООО «Королевского трубного завода»	19
2.2. Анализ закупочной деятельности ООО «Королевского трубного завода»..	21
2.3. Мероприятия по оптимизации закупочной деятельности ООО «Королевского трубного завода»»	27
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	30
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	32

ВВЕДЕНИЕ

В условиях стремительного развития технологий, усиления конкурентной борьбы и роста требований к эффективности бизнес-процессов закупочная деятельность приобретает всё более важное значение в системе управления современным промышленным предприятием. Для производственных организаций закупки выступают не только обеспечивающей функцией, но и одним из ключевых факторов формирования себестоимости продукции, устойчивости производственного цикла и уровня финансовых результатов. В связи с этим особую значимость приобретают вопросы совершенствования закупочной деятельности на основе современных цифровых и аналитических инструментов.

Актуальность темы работы обусловлена тем, что рынок промышленного производства характеризуется высоким уровнем конкуренции, нестабильностью цен на сырьё и материалы, а также необходимостью постоянного повышения эффективности использования ресурсов. В этих условиях предприятия вынуждены совершенствовать коммерческую деятельность в части закупок, поскольку именно от её качества зависят своевременность снабжения, величина затрат, уровень запасов и конечная прибыль организации. Применение современных инструментов автоматизации, прогнозной аналитики и цифрового управления закупками позволяет повысить обоснованность принимаемых решений и сократить издержки, что делает выбранную тему практически значимой и востребованной.

Целью работы является проведение анализа состояния закупочной деятельности ООО «Королёвский трубный завод» и разработка практических рекомендаций по её совершенствованию.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- рассмотреть понятие закупок и их значение в деятельности предприятия;
- изучить систему организации и осуществления закупочной

деятельности;

- рассмотреть ключевые методы оценки эффективности закупочной деятельности
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «Королёвский трубный завод»
- выполнить анализ действующей системы закупочной деятельности;
- разработать практические мероприятия по совершенствованию закупочной деятельности ООО «Королёвский трубный завод»
- разработать план проведения мероприятий;

Объектом исследования является ООО «Королёвский трубный завод».

Предметом исследования выступает закупочная деятельность предприятия.

Информационной базой исследования послужили бухгалтерская отчётность ООО «Королёвский трубный завод», а также внутренняя документация предприятия, характеризующая организацию закупочной деятельности и использование современных технологий в данной сфере.

При написании работы были использованы труды отечественных и зарубежных авторов по вопросам коммерческой деятельности, логистики, управления закупками, производственного менеджмента, анализа хозяйственной деятельности, финансового учёта и экономики предприятия.

В процессе исследования применялись сравнительный, аналитический, экономико-статистический и расчётный методы, а также метод изучения документации предприятия.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования предложенных мероприятий на базе ООО «Королёвский трубный завод» для повышения эффективности закупочной деятельности и улучшения финансово-экономических результатов предприятия.

Структурно работа включает введение, 2 главы, заключение, список использованных источников и приложения.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ В ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Понятие закупочной деятельности, ее цели и задачи

Важно понимать, что в быстро меняющемся мире потребительских предпочтений и технологических возможностей процесс осуществления закупок претерпевает динамичную и активную трансформацию в рамках осуществления коммерческой деятельности, в части в рамках производственных процессов. Появляются не только новые форматы коммерческой деятельности и производства, но и современные, инновационные технологии, в то время как традиционные предприятия вынуждены адаптироваться к новым реалиям. В рамках написания данной работы рассмотрим основные понятия.

Так, традиционный подход к закупкам, основанный на реактивном реагировании на текущие потребности производства, сегодня уже недостаточен и требует модернизации. Современные производственные предприятия стремятся к проактивному управлению закупками, интегрируя закупочные процессы в общую стратегию развития и управления в компании и ориентируясь на долгосрочное планирование. Так, закупочная деятельность предполагает глубокий анализ рынка поставщиков, оценку рисков, связанных с поставками, разработку стратегических партнерских отношений с ключевыми поставщиками и внедрение современных информационных технологий.

Коммерческая деятельность – это многогранный процесс, составляющий основу функционирования рыночной экономики, в центре которого находится обмен товарами и услугами с целью удовлетворения потребностей как продавцов, так и покупателей. Важно понимать, что именно производство является одним из ключевых элементов коммерческой деятельности, а также играет чрезвычайно важную роль в процессе доведения продукции до ее конечного потребителя.

Так, производственное предприятие является первичным и основным звеном в сфере производств продукции, а, который создан для закупки, хранения и реализации продукции и сопутствующих услуг. А также Парамонова Т.Н.

подчеркивает, что производственное предприятие осуществляет покупку - продажу покупателям для личного, домашнего или семейного использования [22].

Ключевым аспектом эффективной закупочной деятельности в рамках производственного предприятия является планирование. Так, актуальное и точное прогнозирование потребности в ресурсах позволяет минимизировать избыточные запасы, а также избежать связанных с ними затрат на хранение и складирование и минимизировать риск порчи.

Закупочная работа является основой коммерческой деятельности в рамках производственных процессов. С нее по существу начинается коммерческая работа. Закупка сырья и материалов с целью их перепродажи является одним из ключевых видов коммерческой деятельности предприятия [19].

Также важно понимать, что в ходе закупочной деятельности предприятие может приобретать основные фонды, материальные ресурсы производственного и непроизводственного назначения, а также готовую продукцию и товары для перепродажи [8].

Закупочная деятельность производственного предприятия представляет собой сложный и динамичный процесс, влияющий на все аспекты деятельности компании, в том числе на качество производимой продукции и итоговый финансовый результат компании.

Таким образом, можно выделять ряд принципов, в соответствии с которыми должна осуществляться коммерческая деятельность, в том числе и в рамках закупки товаров. К таким принципам можно отнести обеспечение согласованности между всеми подразделениями, а также наличие иерархической структуры управления, применение комплексного подхода в управлении, развитие гибкости и адаптивности в рамках структуры управления. Так, данные принципы направлены на совершенствование коммерческой деятельности.

Далее также определим аспекты организации закупки и товарообеспечения. Данное направление предполагает в первую очередь ведение закупок товаров и процесса товарообеспечения производственного

предприятия. Далее данный процесс также включает соблюдение взаимных партнерских интересов при купле-продаже и формирование и развитие товаропроводящих звеньев для обеспечения товарных потоков. Далее также необходимо осуществлять выбор вариантов каналов распределения, а также проводить на постоянной основе процедуры по регулированию и оптимизации товарных запасов.

Главной задачей закупочной работы состоит в выгодном приобретении товаров, предназначенных для их последующей реализации.

Далее также определим основные этапы коммерческой деятельности по осуществлению закупок. Так, данное направление предполагает:

- отбор и анализ информации для осуществления закупок;
- формирование ассортимента товаров;
- выбор поставщика;
- формирование хозяйственных связей с поставщиками;
- осуществление закупки и доставки;
- контроль договорных обязательств [14].

Таким образом, коммерческая работа, в том числе и по закупкам товаров, представляет собой не просто вспомогательную функцию в системе управления предприятием, а ключевой элемент, определяющий его эффективность и конкурентоспособность.

Далее проанализируем классификацию закупочной деятельности для более детального понимания. В первую очередь, рассмотрим содержание ключевых аспектов закупочной деятельности предприятия.

Отдельно также отметим, что в рамках классификации также необходимо рассмотреть основные группы закупок, которые включают операционные закупки и стратегические. Так, первая категория направлена на удовлетворение текущих потребностей предприятия в сырье, материалах и комплектующих, что должно осуществляться на регулярной основе и в целом направлено на обеспечение бесперебойного производственного процесса. Далее стратегические закупки ориентированы на долгосрочные цели и включают в

себе более глубокий анализ рынка. Данная категория закупок зачастую реализуется в рамках инвестиционной деятельности предприятия и направлены на его развитие. Классификация позволяет выделить закупок в зависимости от их функционального назначения, частоты осуществления закупок, а также типа потребности предприятия. Так, более детально проанализируем классификацию по типу потребности. В частности, закупка сырья и материалов включает приобретение основных компонентов, необходимых для производства, в то время как приобретение оборудования и инструментов подразумевает вложения в производственную деятельность предприятия.

Также закупки могут классифицироваться по организационной форме:

- централизованные, в рамках которой закупки на предприятии осуществляются единой специализированной службой;
- децентрализованные, в рамках которой подразделение или иная единица предприятия самостоятельно осуществляет закупочную деятельность.

Также закупки можно разделить на импортные и местные. Так, осуществление импортных закупок позволяет расширить ассортимент или приобретать уникальные товары. В то же время закупки у местных поставщиков позволяют сократить сроки и затраты на логистику, а также способствуют развитию локального партнерства с поставщиками.

Отдельно также можно выделить методы закупочной деятельности. Так, выделяют закупки по контракту и закупки по тендеру. Закупки по контракту подразумевают заключение долгосрочного контракта с поставщиками, что направлено на обеспечение стабильности и своевременности поставок по фиксированным ценам. В то время закупки по тендеру подразумевают регламентированный процесс, при котором предприятие объявляет о покупке, а поставщики предлагают свои условия, что позволяет выбрать наиболее оптимальные условия.

Цели закупочной деятельности: получать необходимое по качеству и количеству сырье в нужное время, в нужном месте, от надежного поставщика,

своевременно отвечающего по своим обязательствам, с хорошим сервисом (как до осуществления продажи, так и после нее) и по выгодной цене.

Задачи закупочной деятельности представлены на рисунке 1.

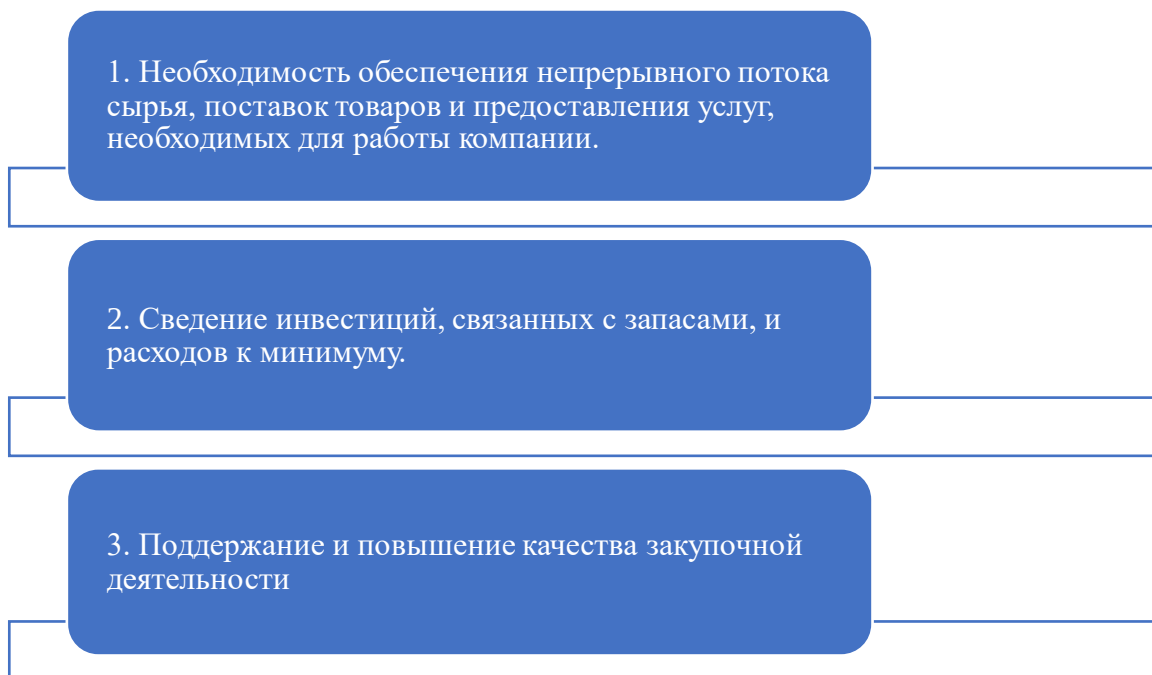


Рис. 1. Задачи закупочной деятельности

Таким образом, можно сделать вывод, что было определено, что классификация закупочной деятельности на практике позволяет производственному предприятию структурировать закупочные процессы и делает их более управляемыми. Правильный выбор стратегии и методов закупок способен оказать значительное влияние на эффективность работы предприятия в целом. Эффективная закупочная деятельность не только способствует снижению затрат, но и укрепляет позиции компании на рынке, улучшая качество продукции и услуг.

1.2 Организация и осуществление закупочной деятельности предприятия

Закупочная деятельность позволяет приобретать определенные товары, работы и услуги нужного качества в требуемом количестве и по оптимальной цене. Проведение закупок является важным процессом для любой организации,

так как благодаря этому можно минимизировать затраты финансов и сил, и в срок получить всё то, в чем нуждалась эта организация. Наиболее часто встречающиеся формы:

1. Закупка товара одной партией.

Преимущества оптовой поставки заключаются в простоте оформления документов, гарантии поставки всей партии, повышении торговых скидок из-за приобретения товара большой партией.

Недостатком является большая потребность в складских помещениях, замедление оборачиваемости капитала.

2. Периодические закупки небольшими партиями. Покупатель заказывает необходимое количество товара, которое поставляется ему партиями в течение определенного отрезка времени.

Преимущества такой формы закупки заключаются в ускорении процесса оборачиваемости капитала, так как товар оплачивается по мере его поступления. Достигается экономия на процессе хранения и складских помещениях, сокращаются затраты на документирование поставки, поскольку оформляется только один заказ на всю поставку.

Недостатком этой формы закупки является вероятность заказа излишнего количества, необходимость оплаты всей партии товара сразу.

3. Ежедневные или ежемесячные закупки по котиловочным ведомостям.

Где закупаются дешевые и быстро используемые товары, широко применяется такая форма закупки. Котиловочная ведомость содержит сведения о полном перечне товаров, количестве имеющегося на складе товара, а также требуемом количестве товара.

4. Получение товара по мере необходимости. Эта форма имеет не только схожесть с формой регулярной поставки, но и ряд характерных особенностей:

1) количество закупок здесь не устанавливается, а определяется приблизительно;

2) поставщики должны связываться с покупателем перед выполнением каждого заказа.

Процесс организации закупки на предприятии включает в себя ряд последовательных этапов, обеспечивающих эффективное управление закупками. Процесс организации закупки представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Процесс организации закупки

Каждый этап процесса организации закупок необходимо тщательно продумать и наладить для обеспечения эффективного и безопасного снабжения предприятия необходимыми товарными и материальными ресурсами.

Отправной точкой в закупочной деятельности является определение потребности в том или ином товаре (материального ресурса или готовой продукции). Данные, предоставляемые непосредственными потребителями закупаемой продукции — материального ресурса или готовой продукции (т.е. отделом производства промышленной компании или службой продаж торгового предприятия), — в сочетании с эффективной системой учета расхода материального ресурса или объемов продаж обеспечивают необходимую информацию для определения объемов закупки. Они дают представление о расходовании материалов в производстве или о фактическом рыночном спросе на товарную продукцию.

Определение потребности на основе фактического расхода (спроса) продукции основано на использовании ряда методов прогнозирования. Чаще всего применяются методы экстраполяции динамических рядов фактических значений расхода (спроса) материального ресурса или готовой продукции, такие, например, как экспоненциальное сглаживание, динамика средних, метод скользящего среднего и т.п.

Общим недостатком этих методов является ограниченность наблюдениями за расходом (спросом) конкретного вида материального ресурса или товарной позиции. При этом другие факторы (микро- или макро- среды), которые могут оказать существенное влияние на будущую потребность, не учитываются.

Данное обстоятельство послужило причиной применения для прогнозирования (планирования) потребности в материального ресурса/готовой продукции методов многофакторных корреляционно-регрессионных моделей.

Прогнозирование потребности в материального ресурса для производства продукции чаще всего основано на нормативном подходе, т.е. расчете удельных

норм расхода материального ресурса: на одну позицию, единицу веса, длины, определенный объем выпуска готовой продукции и т.п.

Сами удельные нормы расхода материального ресурса рассчитываются на основе конструкторских чертежей изделия, сборочных спецификаций, технологии производства и т.п. Для расчета норм расхода материального ресурса в каждой отрасли промышленности имеется соответствующее нормативно-методическое обеспечение.

Определенными особенностями отличается прогнозирование потребности в запасных частях на ремонтно-эксплуатационные нужды технических средств и оборудования. Расчет потребности и последующего объема закупок запасных частей может быть основан как прогнозе их фактического расхода, так и на удельных нормах расхода.

При использовании нормативного подхода приходится учитывать большое число факторов, определяющих надежность исходной техники, особенности технологического процесса ее обслуживания и ремонта, условия и режимы эксплуатации и многое другое. В каждой отрасли промышленности и сельского хозяйства имеется большое число инструкций, методик и нормативных документов.

Одним из наиболее известных методов решения задачи анализа товарного запаса является ABC–анализ. Идея ABC–анализа строится на основе принципа Парето: «20 % всех товаров дают 80 % оборота». По отношению к ABC–анализу принцип Парето можно интерпретировать так: «надёжный контроль 20 % позиций позволяет на 80 % контролировать систему, будь то запасы сырья и комплектующих, либо продуктовый ряд предприятия и т. п.. Самая простая разновидность ABC–анализа — это ранжированный список параметров, который делится на группы. По результатам анализа позиции ранжируются и группируются в зависимости от размера их вклада в совокупный эффект.

1.3 Методы оценки эффективности закупочной деятельности предприятия и пути ее совершенствования

В рамках написания данного раздела проведем анализ методов и принципов оценки эффективности внедрения системы искусственного интеллекта в системе планирования, управления, контроля закупочной деятельности на предприятии. Так, данное мероприятие подразумевает значительное вложение ресурсов для любого предприятия, в связи с чем повышается необходимость проведения оценки эффективности и результативности их внедрения на практике. Чтобы убедиться в целесообразности этих инвестиций и измерить реальную пользу от внедрения, необходима тщательная оценка эффективности системы закупочной деятельности. Данная оценка проводится наиболее комплексно и системно, учитывая при этом различные аспекты деятельности предприятия.

Так, выделим основные методы проведения количественного анализа эффективности:

- проведение сравнительного анализа показателей до и после внедрения системы автоматизации в рамках закупочной деятельности предприятия;
- проведение анализа временных рядов, что позволяет проведение анализа динамики в течение определенного времени, выявить определенные тренды, циклы и иные колебания;
- применение статистических методов для анализа данных, выявления корреляций между различными факторами и прогнозирования будущих показателей;
- проведение финансового анализа состояния предприятия, в том числе оценка показателей рентабельности, ликвидности и финансовой устойчивости [4].

Далее рассмотрим систему методов сравнения с базовым сценарием. Данный метод сравнивает показатели работы инструментов автоматизации с результатами традиционной системы осуществления закупочной деятельности. при этом применяются такие показатели, как:

- уровень запасов;
- совокупные расходы на их хранение;

- скорость реагирования на спрос;
- количестве неполученных поставок запасов.

Следующим методом является проведение анализа чувствительности, который заключается в изучении реакции системы планирования на изменения входных данных, а именно спроса, стоимости хранения запасов, а также цен на сырье после внедрения и использования процессов автоматизации и до этого.

При этом анализируется аналогично изменение уровня запасов, сырья и материалов, прибыли и выручки при использовании данных инструментов автоматизации и без их применения. Данный метод позволяет оценить устойчивость системы планирования и управления данным аспектом деятельности к внешним изменениям.

Далее также проанализируем основные методы проведения качественного анализа. Так, могут проводиться опросы, анкетирование и интервью сотрудников с целью выявления их мнения об удобстве, эффективности и удовлетворенности. Так, именно беседы с ключевыми пользователями системы, ответственными за различные бизнес-процессы, для сбора информации об их опыте работы в рамках закупочной деятельности, выявления проблемных моментов и предложений по улучшению. Также может проводиться анализ внутренней документации предприятия для выявления реальных целей и задач, ожидаемых результатов и реальных достижений.

Таким образом, можно сделать вывод, что итоговый выбор методов анализа должен зависеть от конкретных целей и задач, поставленных перед оценкой эффективности системы автоматизации в части закупок, а также ее особенностей.

Важно использовать системную, наиболее комплексную оценку, сочетающую как количественные, так и качественные методы, чтобы получить максимально полную и объективную картину. Аналогично важно понимать, что проведение анализа эффективности должно быть систематическим и регулярным, чтобы отслеживать динамику показателей и внести необходимые коррективы в планирование запасов.

Так, более детально проанализируем данные показатели. Так, ожидается, что оптимизация системы закупочной деятельности должна привести к сокращению расходов на ведение бизнеса в целом. При более детальном рассмотрении можно отметить, что ожидается снижение затрат на персонал, принимающий участие в рамках данного процесса, уменьшение издержек на складирование и доставку, оптимизация логистических и иных процессов предприятия.

Далее повышение показателей выручки и прибыли ожидается за счет повышения эффективности работы предприятия в целом, улучшения качества продукции/услуг, а также обслуживания и увеличения объемов продаж в целом.

Повышение показателей рентабельности ожидается как увеличение прибыли на единицу затрат.

Далее также рассмотрим изменение операционных показателей, которые используются для проведения оценки эффективности внедрения инструментов автоматизации. К данным показателям относят следующие:

- сокращение сроков выполнения отдельных задач и функций при планировании закупочной деятельности компании;
- увеличение производительности труда;
- повышение качества закупочной деятельности.

Также далее выделим ряд информационных показателей, которые могут быть использованы при проведении оценки эффективности. В частности, можно оценить точность и полноту информации. Так как именно инструменты автоматизации предоставляют доступ к более точной и полной информации о деятельности компании, что позволяет принимать более объективные управленческие решения.

Аналогично оценивается и своевременность получения информации, так как данная система обеспечивает сбор и обработку данных в реальном времени, что позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной ситуации при планировании и управлении системой закупок на практике.

Автоматизация в части закупок – это революция, которая перевернула

устоявшиеся представления о том, как совершается закупочная деятельность. В настоящий момент происходит достаточно быстрый переход от устаревших и традиционных форм осуществления закупок к наиболее автоматизированным, дистанционным формам [11].

Автоматизация бизнес-процессов в закупочной деятельности позволяет на практике:

- оптимизировать процесс поиска поставщиков, благодаря предоставлению инструментов для сравнительного анализа коммерческих предложений, оценки надежности и финансовой устойчивости потенциальных поставщиков;
- автоматизация процессов согласования договорных отношений;
- улучшение контроля и мониторинга над поставками;
- существенное снижение затрат на логистику, хранение;
- минимизация ошибок и снижение человеческого фактора;
- повышение прозрачности и контроля, что повышает ответственность всех участников и минимизирует риск коррупции;

Также выделим ряд основных преимуществ, которые предоставляют инструменты автоматизации бизнес-процессов в части закупок. Так, в первую очередь, можно отметить непосредственно удобство и доступность процесса закупок, так как покупатель может совершать покупки в любое время и в любом месте. Также в качестве ключевого преимущества можно отметить снижение затрат и сокращение временных затрат на осуществление закупочной деятельности для всех участников коммерческой деятельности. Внедрение инструментов автоматизации позволяет оптимизировать процесс закупок, а также непосредственно снизить затраты, улучшить контроль над поставками и повысить прозрачность, что в конечном итоге приводит к росту конкурентоспособности и прибыльности предприятия.

Так, в качестве первого направления можно отметить внедрение цифровых технологий, в том числе использование облачных решений, автоматизированных систем управления и платформ электронной коммерции.

Применение цифровых технологий позволяет упростить процесс закупок, сократить сроки осуществления данного бизнес - процесса, а также сократить вовлечение персонала в рамках закупочной деятельности. В первую очередь, возможно внедрение электронных товарных площадок, которые набирают популярность.

Также могут внедряться ERP-системы, которые предназначены для учета текущих запасов, планирования будущих закупок в соответствии с потребностями предприятия, а также для осуществления контроля и анализа ресурсов предприятия [3]. Так, интеграции автоматизированных систем закупок с другими бизнес-процессами обеспечивает единую информационную базу и позволяет использовать данные о закупках для анализа и принятия стратегических решений [13].

Далее также в рамках закупочной деятельности могут применяться инструменты искусственного интеллекта. Используя аналитику на основе искусственного интеллекта, компании теперь могут прогнозировать спрос на определенные категории товаров с большей точностью, сводя к минимуму избыток и дефицит товаров, что имеет особое влияние на коммерческую закупочную деятельность предприятия. Это не только повышает операционную эффективность, но и значительно повышает прибыльность. Алгоритмы искусственного интеллекта анализируют исторические данные о продажах, рыночные тенденции и поведение потребителей, чтобы предоставить полезную информацию для оптимизации запасов и процесса закупок.

Основная цель внедрения инструментов искусственного интеллекта - это повышение эффективности бизнес-процессов предприятия и получение конкурентного преимущества.

Таким образом, в управлении закупочной деятельностью и цепочками поставок инструменты искусственного интеллекта применяются для оптимизации планов, графиков поставок и иных направлений деятельности.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КОРОЛЕВСКОГО ТРУБНОГО ЗАВОДА»

2.1 Организационно–экономическая характеристика ООО «Королевского трубного завода»

ООО «Королёвский трубный завод» – ведущий российский производитель электросварных трубопроводного назначения, обладающий распределенной сетью производственно-складских филиалов.

ООО «Королёвский трубный завод» входит в структуру группы предприятий, занимающейся производством электросварных, водогазопроводных, профильных труб и обработкой металлопродукции.

Услуги холдинга включают в себя: резку газом, поперечную и продольную резку металла, нарезание фаски на трубах, упаковку пачек в ингибиторную пленку, коники, разбивку листа на поддоны с упаковкой в ингибиторную пленку, прочее.

Компания объединяет производственные площадки в Ивантеевке (Московская область), Воронеже, Липецке и других городах Российской Федерации.

Ассортимент предлагаемой нами продукции насчитывает более 1500 наименований листового и сортового проката, а также более 500 видов стальных труб, огромный выбор строительной арматуры, а также швеллер, проволоку, катанку. Деятельность завода заслужила положительные отзывы партнеров и клиентов.

Королёвский трубный завод создан в 1998 году на базе открытого в 1989 году АО «Трубный завод» в городе Королёв. Изначально концепция компании предполагала выпуск труб строительного назначения для московского региона, а также складирование и отгрузку металлопроката потребителям из Подмосковья. 1998 год

В рамках развития бизнеса 2004 году компания КТЗ открыла складскую площадку в Ивантеевке, где также решила развивать и трубоэлектросварочное производство.

Далее проведем анализ организационной структуры предприятия, которая представлена на рисунке 6.

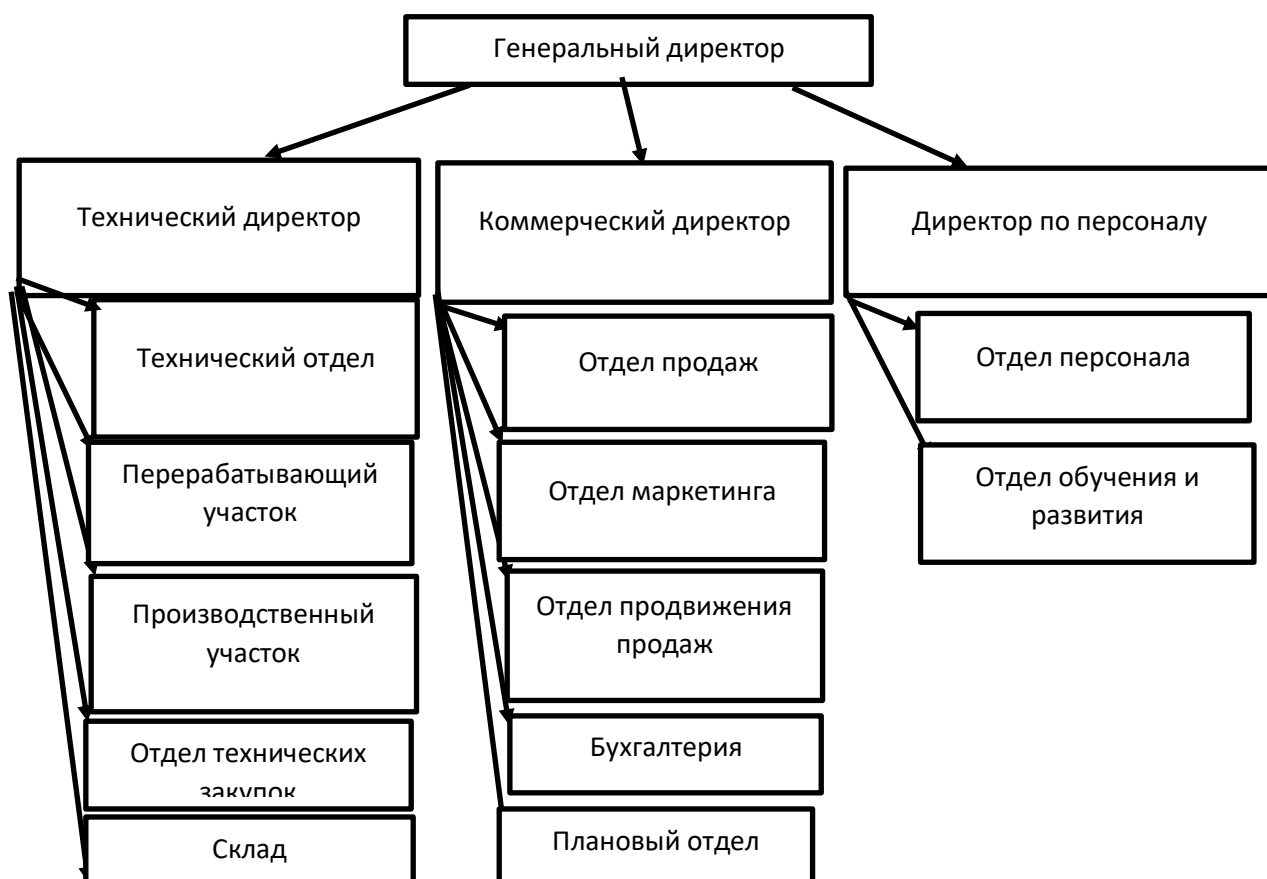


Рис. 3. Организационная структура предприятия

Руководство осуществляет мониторинг операционных результатов деятельности каждого из подразделений отдельно для целей принятия решений о распределении ресурсов и оценки результатов их деятельности. Структура многом определяет принципы организации деятельности предприятия на основных участках. На основных участках она построена по технологическому принципу, т.е. каждый из участков специализируется на выполнении части общего технологического процесса. Как видно из данной схемы, тип департаментизации рассматриваемого учреждения — линейный. Принципом его построения является вертикальная иерархия.

Таким образом, в своей деятельности преследует цели, распределенные по уровням: стратегическая цель и тактические цели, распределенные между различными подразделениями компании, но все направлены на достижение

высшей цели управления - эффективного экономического развития и получения прибыли.

2.2. Анализ закупочной деятельности ООО «Королевского трубного завода»

ООО «Королёвский трубный завод» работает напрямую с производителями и официальными дистрибьюторами, что позволяет контролировать качество продукции и оптимизировать цены за счет сокращения количества элементов в цепочке логистики.

В рамках закупочной деятельности предприятия наблюдается стабильность, так как в течение 2023 и 2024 года предприятие уделяет достаточно мало внимания поиску новых контрагентов, предпочитая сотрудничать с существующими контрагентами, так как база поставщиков была обновлена в 2022 года. В прошлом периоде компания оптимизировала логистические цепочки поставок. Все текущие контрагенты предприятия прошли проверку, которая осуществлялась через систему СПАРК. Компания также имеет определенные критерии при выборе поставщиков, а именно качество продукции, цены и сроки поставки, благонадежность поставщика. Компания осуществляет оптовые закупки.

Так, за поиск и выбор поставщиков, проведение проверки контрагентов, а также ведение переговоров о ценах и условиях поставки, формирование заказов и контроль за их выполнением отвечал непосредственно специализированное подразделение – отдел закупок.

Так, основными целями закупочной деятельности данного предприятия является обеспечение стабильности поставок, оптимизация затрат, улучшение качества товаров, а также устойчивое развитие предприятия.

Рассмотрим организационная структура отдела, представленную на рисунке 3.

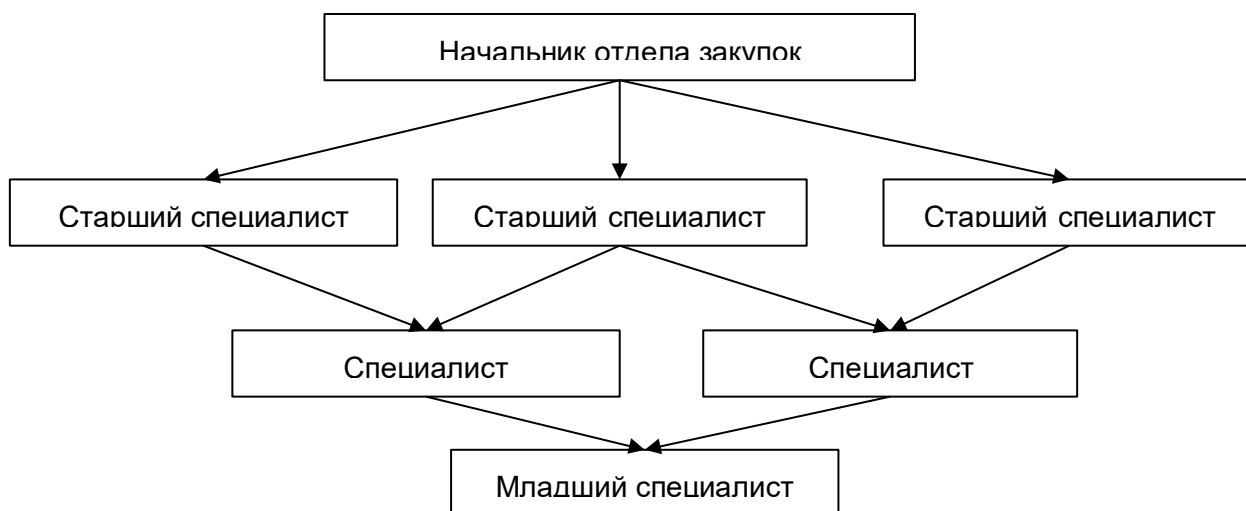


Рис. 3. Организационная структура отдела закупок

Начальник руководит текущей деятельностью отдела закупок. В его подчинении находится 7 сотрудников.

В обязанности старших специалистов входит: поиск поставщиков с более выгодными условиями, проведение переговоров, создание пула поставщиков на каждую группу закупок, проверка поставщика на всевозможные риски, заключение контрактов. Обязанности между старшими специалистами распределены по категориям групп закупок.

В должностные обязанности начальника отдела закупок входит: разработка и внедрение стратегии закупок, планирование и координация всех этапов закупочной деятельности, оценка и выбор поставщиков, проведение переговоров.

Далее отработанная группа закупок передается специалистам отдела, который оформляет заказы, согласовывает их с поставщиком и контроль поставки.

Младший специалист занимается операционной работой, такой как создание поставщика в программе, создание или изменение материала, заполнением стандартных контрактов, оформлением пропусков и доверенностей для водителей, забирающих товар. Сотрудник данной должности, согласно штатному расписанию, один.

Так, можно выделить определенные этапы данного процесса. В первую очередь осуществляется анализ потребностей, получение заявок на закупку от внутренних заказчиков, включая как отдельных сотрудников, так и цеха и отделы в целом. Далее осуществляется выбор поставщика на основании как минимум трех коммерческих предложений и заключение контракта. В приоритете компания использует свой рамочный Договор, составленным юридическим отделом и согласованным с бухгалтерией и руководством. После Договор направляется поставщику и при отсутствии разногласий подписывается, в случае имеющихся разногласий составляется протокол разногласий. Далее сотрудник отдела закупок формирует заказ и направляет бланк заказа Поставщику, ожидая подтверждение получения. Контроль выполнения обязательств по Договору так же возлагается на сотрудника, оформившего заказ.

Также в компании ООО «Королевского трубного завода» представлен определенный порядок отбора поставщиков, а также детализированы критерии выбора. Среди основных критериев можно выделить юридические, экономические и иные. Каждый критерий имеет немаловажное значение при выборе поставщика. Результаты представлены далее в таблице 1.

Таблица 1

Характеристики для выбора поставщиков

Критерий	Детали
Юридический	Поставщик зарегистрирован и осуществляет деятельность в соответствии с законодательством в течение как минимум одного года; Поставщик обладает необходимыми лицензиями и разрешениями; В отношении поставщика отсутствуют процедуры банкротства, ликвидации; Отсутствие актов коррупции
Экономический	Данные бухгалтерской отчетности свидетельствуют о надлежащем финансовом состоянии Поставщик является официальным производителем или дистрибьютором
Репутационный	Отсутствует информация о фактах неисполнения/ ненадлежащего исполнения принятых на себя обязательств Отсутствует информация о предъявлении налоговыми, антимонопольными, таможенными и иными гос. органами претензий.
Логистический	Самостоятельная доставка предоставление гарантий 100% выполнения поставок продукции по количеству и ассортименту

Коммерческая работа по закупке товаров на предприятии является важным компонентом, определяющим его успех и конкурентоспособность на рынке лесобработывающей промышленности. Так, был выявлен основной недостаток при проведении анализа: Нехватка современных технологий и инструментов для автоматизации процесса планирования закупок может ограничить эффективность работы и применения наиболее устаревших, ручных методов. Данный недостаток может влиять на будущие возможности предприятия в рамках оптимизации затрат, повышения эффективности бизнес - процессов.

Среднесрочные цели: развитие автоматизации Р2Р процесса (целостный процесс закупок и оплаты, который охватывает все этапы от поиска необходимых товаров и услуг до полной оплаты). Р2Р-подход представляет собой эффективную систему, которая помогает организациям управлять закупками, улучшать процесс контроля над расходами и повышать эффективность автоматизации. Результаты работы отдела технических закупок за 2025 год (смотрите в таблице 2).

Таблица 2

Результаты работы отдела технических закупок

Показатель	Показатель за 2023 г	Показатель за 2024 г	Показатель за 2025 г	Отклонение 23/22 год, +/-	Отклонение 24/23 год, +/-
Затраты на содержание отдела, руб.	6 840 000	7 455 600	8 275 716	615 600	820 116
Запасы материалов на конец периода, тыс.руб.	2 265 412	3 155 521	3 744 235	890 109	588 714
Себестоимость продаж, руб	17 604 337	18 280 502	15 946 739	676 165	-2 333 763
Средняя сумма закупки у поставщиков, тыс. руб.	46,97	63	85,7	16,03	22,7
Коэффициент оборачиваемости запасов	7,77	5,79	4,26	-3,51	-1,53
Количество поставщиков. шт	241	258	271	17	13

Согласно данным, представленным в таблице 4, можно сделать вывод, что количество новых поставщиков увеличилось незначительно с 241 в 2023 г. до 271 в 2025 г. При этом запасы материалов возросли на 2025 год на 1478823 тыс.руб в сравнении с 2023 году, а оборачиваемость запасов снизилась на 3,51 %. в 2023г по сравнению с 2023 году.

Большое значение в деятельности предприятия имеет проверка соблюдения договоров поставки товаров отдельными поставщиками.

Неисполнение поставщиками сроков поставки зачастую становится причиной нехватки материалов на предприятии и приводит к простоям производства. Рассмотрим экономическую эффективность закупочной деятельности анализируемого предприятия ООО «Королёвский трубный завод» (см. таблицу 3).

Так, сумма закупок ежегодно уменьшается, что связано со снижением активности производственной и сбытовой деятельностью. Также наблюдается рост невыполнение плана по закупкам с 0,38 % на 2021 году до 1,3% на 2025 году.

Таблица 3

Экономическая эффективность закупочной деятельности

Показатель	Значение показателя по годам			Отклонение, +/-	
	2023	2024	2025	2024 / 2023	2025 / 2024
План закупок, тыс. руб.	21896473	18554226	15985292	-3342247	-2568934
Сумма закупок, тыс. руб.	21700177	18317192	15572803	-3382985	-2744389
Выполнение плана закупок, %	99,1	98,72	97,42	-0,38	-1,3
Сумма закупок, взятых с отсрочкой платежа, тыс. руб.	7619887	6018087	4919623	-1606800	-1098455
Доля товара, взятого с отсрочкой платежа, %	35,11	32,85	31,59	-2,26	-1,26
Общая сумма задолженности поставщикам, тыс.руб.	1422875	1122541	1533523	980256	410982
Общая сумма запаса материалов на складе на конец года, тыс. руб.	2 265 412	3 155 521	3 744 235	890 109	588 714

Снижается доля материала, взятого с отсрочкой платежа, с 35,11 % в 2023 году до 31,59 % в 2025 году.

За исследуемый период наблюдается увеличение товарных запасов на складе. В 2025 году сумма запасов составила 3 744 235 тыс. руб. против 2 265 412 тыс. руб. в 2023 году.

Отделу закупок следует ориентироваться на технологический процесс предприятия и активно развивать следующие ключевые показатели эффективности закупочной деятельности: получение экономии затрат, защита от повышения цен, новые рамочные и годовые договоры, новые материалы, новые поставщики.

Также более детально рассмотрим организацию бизнес - процесса по закупке. Жизненный цикл отражен на рисунке 4.

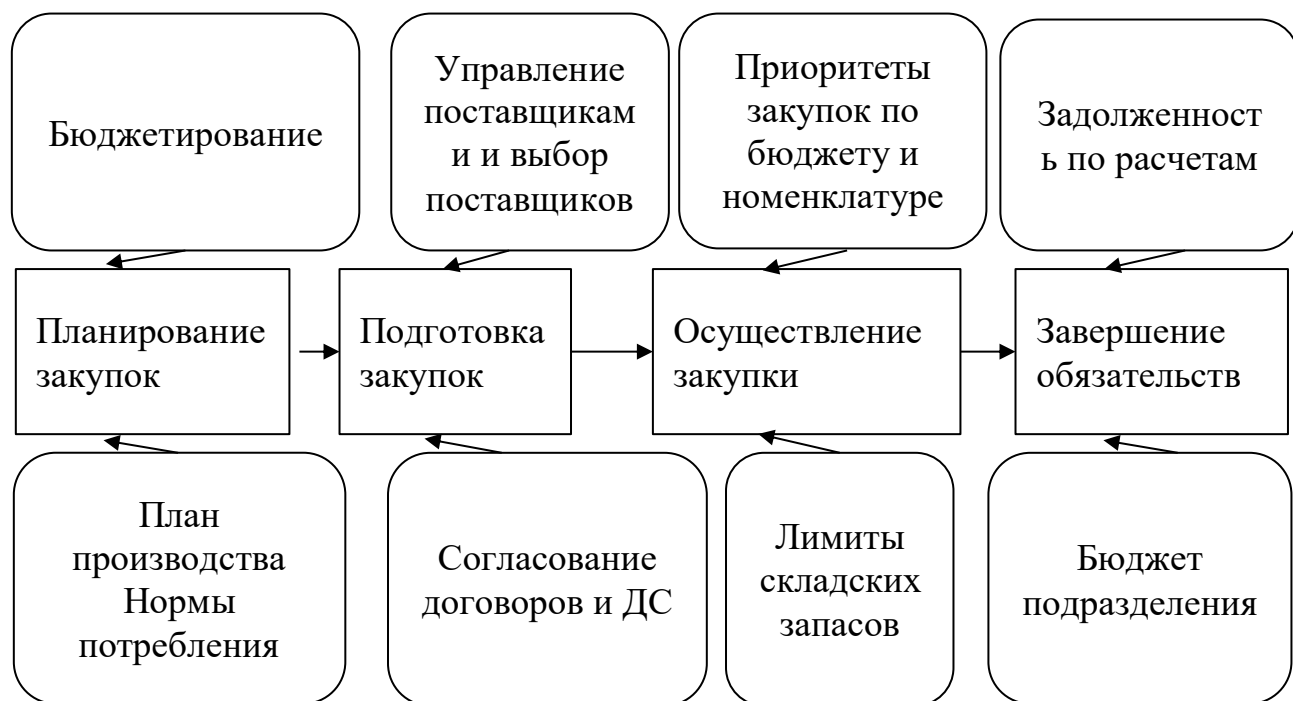


Рис. 4. Жизненный цикл закупочной деятельности

Так, жизненный цикл закупочной деятельности подразумевает осуществления ряда этапов, включая планирование закупок, что осуществляется на основании составленного бюджета с учетом норм потребления и плана производства. Следующий этап подразумевает подготовку к осуществлению

закупок, а также далее осуществление самой закупки и завершение расчетов с контрагентом.

Коммерческая работа по закупке товаров на предприятии ООО «Королёвский трубный завод» является важным компонентом, определяющим его успех и конкурентоспособность на рынке лесобработывающей промышленности. Так, был выявлен основной недостаток при проведении анализа, который отражен в рамках таблицы 6 далее, а также отражены основные аспекты воздействия на деятельность предприятия.

Рассмотрим количество затраченного времени на обработку одной заявки. (см. таблицу 4)

Таблица 4

Последовательность обработки заявки на закупку

Этап обработки	Длительность, дни
Поступление заявки	1
Поиск поставщика и сбор коммерческих предложений	10
Согласование условий	5
Согласование контракта	15
Подписание контракта	3
Создание заказа на поставку	1
Контроль поставки	15
Заккрытие заказа	1
Итого	51

По проведенному анализу закупочной деятельности ООО «Королёвский трубный завод» можно выявить, что основная проблема - нехватка специалистов в отделе для обработки поступающих заявок.

2.3. Мероприятия по оптимизации закупочной деятельности ООО «Королевского трубного завода»

Так, проведенный анализ показал, что в целях совершенствования системы закупочной деятельности недостаточно использовать существующие механизмы, их необходимо оптимизировать с применением алгоритмов искусственного интеллекта, так как это является одним из наиболее современных и инновационных направлений по оптимизации закупочной

деятельности.

Наиболее оптимальным решением для предприятия ООО «Королёвский трубный завод» является внедрение и обновление алгоритма искусственного интеллекта от разработчика DataRobot.

Поставщиком программного обеспечения является - Global Sources Гонконг, Китай. Цена на DataRobot, составляет 22 454 тыс. руб. Согласно данным с сайта предприятия, за приобретение лицензии на использование программного обеспечения с учетом масштабов деятельности предприятия и количеством пользователей данного программного обеспечения, а также более детально расходы на приобретение и обслуживание программного обеспечения будут рассчитаны далее.

Отметим, что данный поставщик предоставляет бесплатный пробный период в течение 7 дней. Данный поставщик был выбран в связи со следующими преимуществами:

- поддержка русского языка интерфейса;
- наличие круглосуточной службы поддержки, в том числе в онлайн;
- наличие системы обучения сотрудников при внедрении ПО;
- поддержка для всех платформ, в том числе Windows.

Итак, DataRobot собирает знания, опыт и лучшие практики ведущих мировых специалистов в области данных, обеспечивая высокий уровень автоматизации и простоты использования машинного обучения. И таким образом это решение позволяет создавать высокоточные модели машинного обучения.

Далее также рассмотрим повышение эффективности закупочной деятельности за счет применения DataRobot, что может быть достигнуто путем:

- оптимизации цен благодаря способности прогнозирования будущих цен на материалы и автоматизированный выбор наиболее выгодных предложений;
- улучшение системы планирования и прогнозирования потребности предприятия в материалах, снижение избыточных запасов и дефицита;

- оптимизация системы поставок за счет автоматизированного выбора оптимальных поставщиков на основе анализа данных о качестве, сроках, цене и исключения человеческого фактора.

Применение данного инструмента на практике позволит избежать переизбытка запасов или их нехватки, оптимизировать складские операции и предотвратить задержки в доставке. Преимуществом продукта является то, что платформа разработана специально для задач прогнозирования спроса и управления запасами. Данная система также позволяет автоматизировать процесс прогнозирования запасов, планирование закупок, управления запасами, что позволяет сократить ручные операции. Также данная система позволяет использовать инструмента визуализации данных. Также отметим, что специалисты DataRobot должны настроить и обучить выбранные модели на подготовленных данных. Рассмотрим количество затраченного времени на обработку одной заявки с применением программы DataRobot. (см.таблицу 6).

Таблица 6

Последовательность обработки заявки на закупку

Этап обработки	Длительность, дни	Длительность, дни
Поступление заявки	1	1
Поиск поставщика и сбор коммерческих предложений	10	3
Согласование условий	5	5
Согласование контракта	15	15
Подписание контракта	3	3
Создание заказа на поставку	1	1
Контроль поставки	15	3
Закрытие заказа	1	-
Итого	51	31

Так, общее время, затраченное на обработку заявки, составляет в среднем 51 рабочих дней, после внедрения программы DataRobot, количество рабочих дней, потраченных на обработку заявки снизится до 31 рабочих дней. Это связано с тем, что программа самостоятельно определит. Поставщика проанализирован предложенные условия, так же будет контролировать и сигнализировать о приближающихся сроках поставки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При изучении теоретической базы были рассмотрены и систематизированы основные аспекты организации закупочной деятельности на промышленном предприятии. Закупочная деятельность представляет собой совокупность коммерческих и технологических операций, направленных на удовлетворение потребностей предприятия в сырье, материалах и прочих ресурсах, необходимых для обеспечения непрерывности производственного процесса. В ходе закупочной деятельности предприятие может приобретать основные фонды, материальные ресурсы производственного и непроизводственного назначения, а также готовую продукцию и комплектующие для собственных нужд. Главной задачей закупочной работы является обеспечение предприятия необходимыми ресурсами в нужном объеме, нужного качества и в установленные сроки при минимально возможных затратах.

Так, в рамках практической части работы была детально рассмотрена деятельность ООО «Королёвский трубный завод». Предприятие осуществляет производство электросварных профильных труб, круглых труб и сопутствующей металлопродукции, применяемой в строительстве, машиностроении и других отраслях, и располагается на территории Московской области.

Коммерческая работа по закупке сырья и материалов на ООО «Королёвский трубный завод» является компонентом, который определяет конкурентоспособность на рынке металлопроката и трубной продукции. В результате анализа закупочной деятельности был выявлен ключевой недостаток:

- недостаточное использование современных технологий и инструментов для автоматизации процесса планирования закупок.

Применение устаревших, преимущественно ручных методов прогнозирования потребностей и формирования заказов повышает риск ошибок, замедляет процесс принятия решений и ограничивает возможности предприятия

по оптимизации затрат, что негативно отражается на эффективности бизнес-процессов, уровне оборачиваемости запасов и устойчивости взаимодействия с поставщиками.

На основании выявленного недостатка были разработаны практические рекомендации по оптимизации закупочной деятельности ООО «Королёвский трубный завод». В качестве ключевого направления предложено внедрение инструментов искусственного интеллекта на базе платформы DataRobot с целью автоматизации прогнозирования потребностей и планирования закупок. Реализация данного предложения позволит формировать заявки на закупку трубной заготовки и металлопродукции на основе алгоритмов машинного обучения с учётом сезонности, динамики спроса и особенностей портфеля клиентов.

Таким образом, основная цель написания работы была успешно реализована, а поставленные задачи достигнуты.

.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 2) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. 28.11.2015 г.).
2. Бобровников А.Э. Введение в управление проектами внедрения ERP-систем, 1С-Публишинг, 2021 г.- с. 94
3. Баташев А. А. К вопросу об электронной торговле в Российской Федерации // Право и государство: теория и практика. 2022. №10 (214).
4. Володько О. А., Экономика организации (предприятия). Практикум. Россия: ЛитРес, 2022, — С 271.
5. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю.Н. Воробьев. Симферополь: Таврия, 2021. 632 с.
6. Губаненко Г.А. Управление закупочной деятельностью предприятия: учетное пособие// - Красноярск: Сиб федерю ун-т, 2020, -192 с.
7. Гутникова О.Н. Основы организации торговли: учебник для бакалавров// -Москва: Издательско-торговая корпорация Дашков и К., 2022. -256 с.
8. Информационные технологии в менеджменте (управлении): учебник и практикум для вузов / Ю. Д. Романова [и др.]; под редакцией Ю. Д. Романовой.
9. Казакова И. А. К вопросу определения теоретико-правового понятия "дистанционная купля-продажа" // Право и государство: теория и практика. 2022. №11 (215).
10. Кент Т. Оджени О. Розничная торговля / ЛитРес., 2022 г, 812 с.
11. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 265 с
12. Лвин Мьят Джо, Копылова Л.Е. Драйверы и барьеры внедрения ерп-систем в промышленности // Успехи в химии и химической технологии. 2022. №1 (250).
13. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности

предприятия-учебное пособие / М.В.Мельник, Герасимова Е.Б. — Москва: ФОРУМ: ИНФА — Москва, 2023 — С 192.

14. Молдован А. А. Электронная коммерция // E-Scio. 2023. №5 (80).
15. Никифоров О. Левкин Г., Организация торговой деятельности 3-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для вузов // ЛитРес, 2023 г. 218 с.
16. Нуриев Р.М. Курс микроэкономики: 3-е изд., испр. и доп. - М.: 2021. —624 с.
17. Парамонова Т.Н., Маркетинг торгового предприятия: учебник для бакалавров/ -2-е изд. стер. -М. Издательско-торговая корпорация Дашков и К., 2020. -282
18. Пашук Н. Р., Вертинова А. А. Особенности организации и развития удаленного бизнеса // АНИ: экономика и управление. 2021. №4 (37).
19. Порунова О. Г., Сасонова Л. П. Актуальные проблемы правового регулирования договора дистанционной купли-продажи // Право и практика. 2023. №1.
20. Розанова Н.М. Экономика фирмы. В 2-х частях. Часть 2. Производственный процесс: учебник. Н.М. Розанова. М.: Издательство Юрайт, 2023. 265 с.
21. Савицкая Г. В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. — 7-е изд., испр. — Мн.: Новое знание, 2022. — 704 с. — (Экономическое образование).
22. Старов С.А. Управление собственными торговыми марками// Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2023 Г -492 С
23. Стукалова И.Б. Перспективы развития электронной торговли: возможности и угрозы // Теоретическая и прикладная экономика. 2021. №4.
24. Торговое дело. Коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика. Том 2 // ЛитРес, 2021 г, 318 с.
25. Чижикова В. В. Некоторые аспекты защиты прав потребителей в розничной торговле // Юридическая наука. 2021. №9.
26. Фролов И.В. Правовое регулирование дистанционной торговли

товарами и услугами в Российской Федерации: дис. канд. юрид. наук: 12.00.03. / И.В. Фролов. - М., 2022. - 178 с

27. Швандар В. А. Экономика организации: учеб. пособие / под ред. В.Я. Горфинкеля – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 96.

28. Шевчук Д. Е., Бухучет, налогообложение, управленческий учет: самоучитель. Россия: ЛитРес, 2023, — С 329

29. Шепелева Л А., В В. Марюхина Дистанционные образовательные технологии в высшем образовании // МНКО. 2021. №4 (89).

30. Эволина М. М. Интеграционно-цифровая модель как консолидированная система электронной коммерции // Прогрессивная экономика. 2024. №4.

31. Яковлева Т. П., Сошенко М. В., Степанова А. И., Коверкина Е. В. Условия труда работников торговли и их адаптация в период пандемии COVID-19 // Вестник РУДН. Серия: Экология и безопасность жизнедеятельности. 2023. №2.

32. Янченко, А. А. Логистика снабжения: учебное пособие для вузов / А. А. Янченко. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 132 с.

33. Ярсланов Р. Р. Использование современных технологий для повышения конкурентоспособности розничных торговых предприятий // Экономические системы. 2022. №3.

34. Яценко А. М. О некоторых проблемах правового регулирования продажи дистанционным способом // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. 2021. №22.

35. Министерство экономического развития Российской Федерации // chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.economy.gov.ru/material/file/310e9066d0eb87e73dd0525ef6d4191e/prognoz_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_rf_2024-2026.pdf

36. Федеральная служба государственной статистики // https://rosstat.gov.ru/folder/1339