**Содержание**

Введение 2

1 Сущность закупочной деятельности на торговом предприятии 4

* 1. Понятие, роль и значение закупок 6
	2. Этапы закупочной деятельности на торговом предприятии 11
	3. Формирование торгового ассортимента и обеспечение

его устойчивости 15

1. Анализ закупочной деятельности на торговом предприятии «Диокс»
	1. Общая организационно-экономическая характеристика предприятия 23
	2. Анализ закупочной работы на предприятии «Диокс» 26
	3. Анализ системы контроля за поступлением товаров 29
2. Пути совершенствования закупочной деятельности предприятия 31

Заключение

Список использованных источников

**Введение**

 Работа любого предприятия зависит от наличия сырья, материалов товаров и услуг, которые поставляют ему другие организации. Даже самому небольшому офису для выполнения своих функций необходимы помещения, тепло, свет, средства связи и офисное оборудование, мебель и различные другие предметы. Ни одна организация, предприятие, учреждение не являются самодостаточными.

 Актуальность вопросов организации и управлению закупками торговых компаний в последние годы постоянно возрастает, что в значительной степени объясняется развитием инфраструктуры отечественного товарного рынка, увеличением товарооборота и ужесточением конкурентной борьбы на экономических рынках.

 В настоящее время благополучие и коммерческий успех предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность, и она должна быть ориентирована только на прибыльное, рентабельное хозяйствование, так как предприятие несет всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия.

 Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров занимает особое место среди инструментов коммерческой деятельности предприятия, так как эта система представляет совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятия с потребителями продукции, выраженная в основной деятельности по формированию ассортимента продукции.

 Все операции по организации торгово-оперативных процессов и управлению ими с целью достижения высокой экономической эффективности работы предприятия торговли связаны, прежде всего, с рациональной организацией хозяйственных связей с поставщиками, которые способствуют планомерному развитию экономики, сбалансированности спроса и предложения, своевременной поставке продукции потребителям. Поэтому  на каждом предприятии должна проводиться работа по изучению и поддержанию хозяйственных связей с поставщиками.

 Спрос обладает устойчивостью, покупатель привыкает к определенным продуктам, поэтому важно постоянно иметь их в ассортименте, а также обеспечить предприятию бесперебойную работу всем ассортиментом в соответствии с ожидаемым покупательским спросом. Здесь актуальным становится совершенствование организации хозяйственных связей с поставщиками.

Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров в курсовой работе рассматривается на примере ООО «Диокс» (предприятие розничной торговли).

 Целью данной курсовой работы является: анализ закупочной работы на примере торгового предприятия ООО «Диокс».

 Для достижения поставленной цели должны быть решены следующие задачи :

- охарактеризовать организационно-правовую форму ООО «Диокс»

- провести анализ источников закупки товаров ООО «Диокс»

- проанализировать систему контроля за поступлением и качеством товаров на предприятии ООО «Диокс»

**2.Анализ закупочной деятельности предприятия**

2.1 Общая организационно-экономическая характеристика предприятия

 Организацию хозяйственных связей с поставщиками в курсовой работе рассматривается по данным 2007-2008 г.г общества с ограниченной ответственностью "Диокс" (предприятие розничной торговли продо­вольственными товарами).

Место нахождения: Россия, Хабаровский край, г. Хабаровск, ул. Б.Аэродром, ДОС 28.

 ООО «Диокс» является юридическим лицом, образовано в 2007 году в соответствии с требованиями Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», Гражданского кодекса РФ, Уставом и другими нормативными документами. ООО «Диокс» организовано одним учредителем Наумовой Н.П. Магазин является собственностью одного учредителя Наумовой Н.П., с уставным капиталом 30 тыс. руб.

 Как следует из Устава ООО «Диокс», целью создания Общества являлось насыщение потребительского рынка товарами и получение прибыли. Порядок реорганизации и ликвидации ООО «Диокс» опре­делен Уставом общества.

 Площадь магазина «Диокс» 100 кв.м., в том числе торговая 55 кв.м., слад 25 кв.м., подсобное помещение 20 кв.м. Магазин располагает всем необходимым торговым (стеллажи, витрины) и холодильным оборудованием.

 Состав персонала магазина:

-директор 1 чел.

-продавец-кассир 4 чел.

- товаровед 1чел.

-грузчик 2чел.

-бухгалтер 1чел.

 Директор осуществляет текущее руководство деятельностью предприятия, заключает договоры, открывает счета в банковских учреждениях, принимает на работу и увольняет работников, применяет меры поощрения к работникам и налагает дисциплинарные взыскания, обязательные для выполнения всеми подчиненными ему работниками.

 Бухгалтер − лицо, которое ведёт бухгалтерский учёт в ООО «Диокс».

 Продавцы-кассиры – должностные лица, продающие продукцию, отвечающие за порядок в торговом зале, выкладку продукции.

 Товаровед – работает непосредственно на складе, принимает товар, ищет поставщиков, отбирает по соответствующим критериям поставщиков, составляет с ними договор.

Директор

Товаровед

 Бухгалтер

Продавцы-кассиры

Грузчики

 Рисунок 1 Организационная структура ООО «Диокс»

 Как видно из выполненных расчетов (таблица 1) прибыль предприятия в 2008 году уменьшилась на 13 тыс. руб., что было вызвано ростом издержек обращения – на 66,7 % к 2007 году. Эта же причина привела к снижению уровня рентабельности с 9 % до 6,8 %. Абсолютное изменение валового дохода составляет 1537 тыс. руб. Увеличение этого показателя вызвано как увеличением розничного товарооборота, так и увеличением торговой надбавки. Так же увеличивается уровень валового дохода на 15,5 %. Важным показателем эффективности работы предприятия является уровень издержек обращения, по сравнению с прошлым годом увеличился на 28,3% . Балансовая прибыль предприятия по сравнению с прошлым годом уменьшилась на 11,7 %. Отрицательно на балансовую прибыль влияют внереализационные расходы – по сравнению с прошлым годом увеличились в 7 раз или на 72,9 тыс.руб. При этом уменьшается рентабельность продаж на 24,5 % и общая рентабельность на 31,5 %.

Таблица 1 «Основные экономические показатели коммерческой деятельности торгового предприятия ООО «Диокс»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 | 2008 | отклонение |
| абсолют.,руб | относит.,% |
| Выручка, тыс.руб. | 8333 | 10827 | +2494 | 129,9 |
| Валовой доход,тыс.руб | 3075 | 4612 | +1537 | 149,9 |
| Уровень валового дохода,% | 36,90 | 42,6 | - | 115,4 |
| Издержки обращения,тыс.руб | 2321 | 3871 | +1550 | 166,7 |
| Уровень издержек обращения,% | 27,9 | 35,8 | - | 128,3 |
| Прибыль от реализации, тыс. руб. | 754 | 741 | -13 | 98,2 |
| Рентабельность продаж,% | 9,0 | 6,8 | - | 75,5 |
| Прочие доходы, тыс.руб | - | - | - | - |
| Прочие расходы,тыс.руб | 10,1 | 83 | 72,9 | в 7 раз |
| Балансовая прибыль,тыс.руб | 743,9 | 658 | -85,9 | 88,5 |
| Общая рентабельность,% | 8,9 | 6,1 | - | 68,5 |
| Чистая прибыль,тыс.руб | 108,9 | 160 | +51,1 | +46,92 |

2.2 Анализ закупочной работы на торговом предприятии «Диокс»

 ООО «Диокс» специализируется на розничной продаже продоволь­ственных и алкогольных товаров.

 ООО «Диокс» закупает почти все основные продукты питания напрямую у поставщиков - изготовителей, а основную часть бакалейных товаров у оптовых фирм и частных предпринимателей.

 В настоящее время магазином заключено более 15 договоров с предприятиями. С этими поставщиками связи налажены уже давно, и предприятие сотрудничает постоянно.

 Рассматривая практику ценообразования, следует отметить следующее, что закупочные цены с поставщиками согласовываются на основании

соответствующей счёт-фактуры, установление же розничной цены определяет само предприятие, исходя из закупочной цены и соответствующей наценки.

ООО «Диокс» осуществляет свою торговую деятельность по договорам с поставщиками товаров только при централизованном завозе товаров, так как при этом эффективнее используется транспорт, рабочая сила, снижаются издержки обращения.

Таблица 2 «Характеристика основных поставщиков»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование поставщика | Наименование продукции | Местоположениепоставщика  | Длительностьхозяйственныхотношений |
| Амур-пиво | пиво | г. Хабаровск | 1 год |
| Coca-cola | безалкогольные напитки | г. Хабаровск | 1 год |
| МД Хабаровск (Балтика) | пиво | г. Хабаровск | 1 год |
| Деликатес | колбаса | г. Хабаровск | 1 год |
| Ликероводочный завод «Хабаровский» | алкогольные напитки | г. Хабаровск | 1 год |
| Столица  | водка | г. Хабаровск | 1 год |
| Новоторг | торты, пирожные | г. Хабаровск | 1 год |
| Шарк | водка, вино | г. Хабаровск | 1 год |
| Анна | водка | г. Хабаровск | разовая поставка |
| ХПК | вода | г. Хабаровск | 1 год |
| Региональная торговая компания | соки | г. Хабаровск | 1 год |
| ФД | сигареты | г. Хабаровск | 1 год |
| Гая | мороженое | г. Хабаровск | разовая поставка |
| Печнов | котлеты, пельмени | г. Хабаровск | 1 год |
| Мерилен | котлеты, пельмени | г. Хабаровск | 1 год |
| Полюс | мороженое, пельмени | г. Хабаровск | 1 год |
| Ивэра | кальмар | г. Хабаровск | разовая поставка |

Таблица 3 «Выполнение плана поступления товаров по товарным группам»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | 2007 год,руб. |  2008 год | Отклонения, % | В % к про­шло­му году |
| План,руб. | Факти­чески,руб. | %вы­пол­нения | От плана | От про­шлого года |
| Хлебобулочные изделия | 574558 | 590000 | 594582 | 100,7 | +4282 | +19724 | 103,4 |
|  Молоко и моло­копродукты | 391742 | 400000 | 419569 | 104,9 | +19569 | +27827 | 107,1 |
|  Мясо и мясо­продукты | 471295 | 480000 | 494542 | 103,0 | +14542 | +23247 | 104,9 |
|  Рыба и рыбо­продукты | 69895 | 75000 | 75834 | 101,1 | +834 | +5939 | 108,5 |
|  Яйцо и яйце­продукты | 63985 | 70000 | 26589 | 37,9 | -43411 | -37396 | 41,6 |
|  Кондитерские изделия | 225693 | 235000 | 240567 | 102,4 | +5567 | +14874 | 106,6 |
|  Алкогольные на­питки | 949852 | 960000 | 977563 | 101,8 | +17563 | +27711 | 102,9 |
| Безалкогольные напитки | 274562 | 280000 | 301500 | 107,7 | +21500 | +26938 | 109,8 |
|  Сыры | 56947 | 60000 | 66728 | 111,2 | +6728 | +9781 | 117,2 |
| Маргариновая продукция и жиры | 71522 | 75000 | 96555 | 128,7 | +21555 | +25033 | 135,0 |
|  Прочие бака­лейные и сопут­ствующие товары | 229703 | 275000 | 352190 | 128,1 | +77190 | +122487 | 153,3 |
| Всего: | 3379754 | 3500000 | 3645919 | 104,2 | +145919 | +266165 | 107,9 |

 План поступления выполнен по всем товарным группам, кроме группы "Яйца и яйцепродукты". В целом перевыполнение составило по сравнению с планом на 145919 рублей или на 4,2 %. По сравнению с прошлым годом соответственно на 266165 рублей или на 7,9%.

 Особенно высокие темпы роста достигнуты по поступлению товарной группы "Маргариновая продукция и жиры" - 128,7% и прочие бакалейные и сопутствующие товары – 128,1% (это товары длительного хранения, такие как сахар, крупа, сухофрукты, макаронные изделия, сигареты и др.), что привело к увеличению их остатков.

2.3 Анализ системы контроля за поступлением товаров

 В зависимости от способа доставки и упаковки товара определяется технология приемки.

 Приемку товаров по количеству при доставке незатаренного товара, товара в открытой таре, а также по весу брутто и количеству мест производит менеджер сразу же в момент доставки их в магазин. Если товар доставлен в исправной таре, кроме проверки веса брутто и количества тарных мест, магазин потребует вскрытия тары и проверки веса нетто и количества единиц в каждом месте. Если товар в поврежденной таре, то проверку веса нетто и количества товарных единиц в каждом месте магазин проводит одновременно с приемкой по массе брутто и количеству мест в момент получения товара от поставщика.

 Товары, поступившие в исправной таре, по массе брутто и количеству товарных единиц в каждом месте принимают одновременно со вскрытием тары, но не позднее 10 дней по нескоропортящимся товарам с момента их поступления. Приемку товаров по количеству производят путем сопоставления данных сопроводительных фактов (счетов-фактур, товарно-транспортных накладных, спецификаций, упаковочных ярлыков, описей и др.) с фактическим наличием товаров. Если сопроводительные документы отсутствуют, то товары принимают по фактическому наличию на основе составленного акта, в котором указывают какие документы отсутствуют.

 Большое значение имеет проверка соблюдения договоров поставки товаров отдельными поставщиками. Нарушений в выполнении договоров поставки по вине поставщиков (несвоевременное заключение договоров, нарушение договорных обязательств по объему, ассортименту, качеству товаров, нарушения графиков завоза товаров и другим условиям поставки) за исследуемый период (2 года) не наблюдалось.

**3.Пути совершенствования закупочной деятельности предприятия.**

 Организация учета и контроля за закупками — важная часть коммерческой работы. Целью оперативного учета и контроля закупок является осуществление повседневного наблюдения за ходом выполнения поставщиками договоров поставки для обеспечения своевременного и бесперебойного поступления товаров в согласованном ассортименте, надлежащего качества и количества. Учет выполнения договоров поставки может осуществляться в специальных карточках или журналах, где фиксируются сведения о фактической отгрузке и поступлении товаров и выявляются случаи нарушения поставщиками договоров. Все это необходимо для своевременного предъявления поставщиками претензий. Карточная или журнальная форма учета выполнения договоров весьма трудоемка, осуществляется, как правило, вручную и не позволяет иметь повседневных данных о ходе поступления товаров по развернутому ассортименту.

 Поэтому актуальной задачей коммерческой работы является механизация и автоматизация учета поставок с помощью современной компьютерной техники. Рабочие места коммерческих работников следует оснащать персональными компьютерами, создавая так называемые автоматизированные рабочие места, обеспечивающие непрерывный ежедневный контроль за ходом поставок товаров по каждой позиции ассортимента и каждому поставщику, устранение ручного труда коммерческих работников по учету и контролю поставок. Успешному проведению закупочной работы способствует разработка коммерческим аппаратом оперативных планов закупок, предусматривающих суммы товаров, подлежащих закупке, сроки заключения договоров, а также согласования и уточнения спецификаций и отгрузки товаров, ответственных лиц за проведение закупок.

 Качество поставляемых товаров должно удовлетворять предъявляемым требованиям. Отсутствие должного контроля качества закупок может привести к следующим издержкам:

-дополнительные расходы, связанные с возвратом бракованных и недоброкачественных товаров;

-судебные иски;

-потеря доверия потребителей своей продукции из-за поставок недоброкачественных материалов.

 Необходимо расширить сферу договорных отношений с поставщиками и изготовителями товаров, повышать эффективность и действенность договоров поставки.

 Оценка эффективности хозяйственных связей характеризует результативность управления коммерческой работой организации. Эффективность хозяйственных связей выражается в закупках товаров у изготовителей по более низким ценам за счет сокращения числа посредников, участвующих в торговом обороте, а, следовательно, уменьшения величины торговых надбавок, устанавливаемых каждым посредником.

 Для изучения поставщиков и их возможностей работники предприятий должны принимать участие в работе оптовых ярмарок; выставок - продаж и выставок - просмотров образцов новых и лучших изделий, следить за проспектами, каталогами, прайс-листами.

 Проведенный анализ эффективности хозяйственных связей с поставщиками показал наибольшую результативность в работе с поставщиками - производителями. Это объясняется наличием долгосрочных хозяйственных связей, преимуществом ряда организационно - экономических, торговых, транспортных, ценовой политики и других факторов, что позволяет предприятию планировать хозяйственную деятельность, изыскивать резервы повышения эффективности хозяйственных связей.

 Следует обращать внимание на постоянство упаковки и на наличие дефектов поставляемой продукции. Так как это будет выявлено только после того, как предприятие получит данную продукцию. Этот критерий не является одним из ведущих в ООО «Диокс», но засчёт этого может уменьшиться прибыль предприятия. Поэтому предприятию следует осторожнее относиться к поставщикам, у которых выявляются дефекты в поставляемом товаре, а возможно и вообще прекратить сотрудничество с данным поставщиком.

**Заключение**

 Анализ курсовой работы показал ,что рациональные, долгосрочные хозяйственные связи способствуют развитию торговли, своевременной поставке товаров, сбалансированности спроса и предложения.

 В курсовой работе излагаются основные направления и содержание хозяйственных связей магазина с поставщиком. Проанализирован ряд экономических показателей, рассматриваются договорные обязательства, имущественная ответственность, контроль за соблюдением договорных обязательств.

Сравнивая основные показатели хозяйственной деятельности за 2007 и 2008 г.г. можно отметить, что розничный товарооборот в сопоставимых ценах увеличился на 29,9%, уровень валового дохода увеличился на 15,4 %,а уровень издержек обращения увеличился на 28,3 %. Это сказалось на уменьшении суммы прибыли от реализации товаров на 13 тыс. руб. или на 1,8 %.Снизилась балансовая прибыль на 85,9 тыс. руб. или на 11,5 %. Однако, уровень рентабельности (исходя из балансовой прибыли) по отношению к прошлому периоду снизился на 24,5%.

 План поступления выполнен по всем товарным группам, кроме группы "Яйца и яйцепродукты". В целом перевыполнение составило по сравнению с планом на 145919 рублей или на 4,2 %. По сравнению с прошлым годом соответственно на 266165 рублей или на 7,9%.

 Особенно высокие темпы роста достигнуты по поступлению товарной группы "Маргариновая продукция и жиры" - 128,7% и прочие бакалейные и сопутствующие товары – 128,1% (это товары длительного хранения, такие как сахар, крупа, сухофрукты, макаронные изделия, сигареты и др.), что привело к увеличению их остатков.

 В настоящее время хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров, коммерческие взаимоотношения между партнерами по договору поставки, обеспечение исполнения обяза­тельств, договорные взаимоотношения регулируются Граж­данским кодексом РФ, явля­ющимся основным нормативно-правовым документом для регулирования коммерческих взаимоотношений по поставкам товаров, где излагаются общие положения договорного права, включающие понятия и условия договора, виды договоров в гражданских правоотношениях, порядок заключения договора, преддоговорные споры, изменение и расторжение  договора и другие нормы договорного права.По сравнению с прошлым годом в отчетном году в торговом доме улучшилась ритмичность поставки продовольственных товаров от поставщиков-посредников и частных предпринимателей.

**Список использованных источников**

1.Панкратов Ф.Г Коммерческая деятельность: учебник – М, 1996 – 328с.

2. Аванесов А.Ю., Клочко А.Н., Васькин Е.В. Основы коммерции на рынке товаров и услуг: учебник для высших учебных заведений - М.: ТОО "Люкс-Арт", 1995, 176 стр.

3.Дашков Л.П., Пахбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: учебник для студентов вузов,-4-е изд. перераб. и доп.-М.,; Дашков и К, 2002-596с.

4.Отчет о прибылях и убытках форма 2

5. Бухгалтерский баланс

6.Радионов А.Р., Радионов Р.А. Логистика: нормирование сбытовых запасов и оборотных средств предприятия: учеб.пособие.-М.:Проспект,2006-416с.

7. Котлер Ф. Основы маркетинга.—М.: Прогресс, 1990.

8.Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. –М.: Высш. школа, 1995.

9. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов. 2-е изд.,перераб. и доп - М.: ЮНИТИ, 2000-623 с.

10. Аникин Б.А. Практикум по логистике: Учебное пособие. Издание 2-е переработанное. – М.: Высшее образование, 2003, 280 стр.

11.Белоусов А. Г., Стаханов Д. В., Стаханов В. Н. Коммерческая логистика. – Ростов на Дону: Феникс, 2001. – 224 с.

12.Николайчук В. Е. Логистика: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2001. – 160 с.