****

Цель практики − изучить взаимодействие компании через ЭТП, удовлетворение потребностей предприятия в материалах/товарах, работах, услугах с максимально возможной экономической эффективностью.

**Задачи практики:**

1. изучить различные способы моделирования архитектуры предприятия с помощью программных средств,
2. представить существующую архитектуру предприятия в виде таблиц, схем, графиков,
3. проанализировать работу компании, отделов, секторов,
4. выявить проблемы архитектуры предприятия,
5. предложить возможные решения выявленных проблем.

оценить эффективность предлагаемых мероприятий.

**ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Код компетенции | Содержание компетенции | Планируемые результаты |
| ПК-1 | проведение анализа архитектуры предприятия | Сбор, обработка и анализ информации, необходимой для проведения анализа архитектуры предприятия |
| ПК-2 | проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий | Формирование выводов о динамике и тенденциях развития рынка ИС и рынка ИКТАнализ существующих форм цифрового маркетинга, разработка и обоснование предложений по их совершенствованию и использованию в маркетинговой стратегииОценка эффективности предложенных мероприятий для предприятия |
| ПК-3 | выбор рациональных информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом | Выбор рациональных методов для реализации стратегииПодготовка выводов об эффективности выбранных методов цифрового маркетинга |

Подпись студента Трофимов Д.А. дата 25.05.2021

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ» Кузнецова Е.Л.

25.05.202

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ**

Осуществить сбор, обработку и анализ информации, необходимой для проведения анализа архитектуры предприятия.

Проанализировать существующие инструменты цифрового маркетинга и разработать предложения по их совершенствованию.

Провести исследования в области экономики, маркетинга и ИКТ.

Применить нормы права в практической деятельности, связанные с защитой прав, относящихся к интеллектуальной деятельности.

Применить методы анализа данных при решении экономических задач.

Использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг.

Применить различные ИТ в условиях конкретных производств организации.

Подпись студента Трофимов Д.А. дата 25.05.2021

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»

 Кузнецова Е.Л. дата 25.05.2021

**РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

*График (план) составляется в соответствии с индивидуальным заданием*

|  |  |
| --- | --- |
| Сроки | Содержание работ |
| 22.04.2021 | Пройти инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка |
| 23.04.2021-26.04.2021 | Сформировать выводы о динамике и тенденциях развития рынка ПО и рынка ИКТ. |
| 27.04.2021-30.04.2021 | Проанализировать существующие инструменты цифрового маркетинга и разработать предложения по их совершенствованию. |
| 1.05.2021-10.05.2021 | Оценить эффективность предложенных мероприятий |
| 11.05.2021-17.05.2021 | Выбрать рациональные инструменты цифрового маркетинга |
| 18.05.2021-21.05.2021 | Подготовить выводы об эффективности выбранных инструментов |
| 22.05.2021 | Оформление итогового отчета по практике. Подписание документов по практике. Завершение практики. |

Подпись студента Трофимов Д.А. дата 25.05.2021

Подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»

 Кузнецова Е.Л. дата 25.05.2021

**Сведения о прохождении инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, проводимом руководителем практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»**

Гордиенко Вадим Александрович, 22 года

 (ФИО, возраст лица, получившего инструктаж)

к.э.н., доцент Кузнецова Елена Леонидовна

 (ФИО, должность руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»)

**Инструктаж по требованиям охраны труда**

перед началом работы, во время работы, в аварийных ситуациях и по окончании работы

|  |  |
| --- | --- |
| Инструктаж получен и усвоен«22» апреля 2021 г. | Инструктаж проведен и усвоен«22» апреля 2021 г. |
| Трофимов Д.А. | Кузнецова Е.Л. |
| (подпись лица, получившего инструктаж) | (подпись руководителя практики от ФГБОУ ВО «КубГУ») |

**ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ**

Место прохождения практики ООО ИК «СИБИНТЕК»

Сроки практики: с 22.04.2021г. по 22.05.2021г.

*Дневник оформляется в соответствии с индивидуальным заданием*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дата | Содержание проведенной работы | Результат работы | Оценки, замечания и предложения по работе |
| 22.04.2021 | Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка | Пройден инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка | выполнено |
| 23.04.2021-26.04.2021 | Сформировать выводы о динамике и тенденциях развития рынка ПО и рынка ИКТ. | Сформированы выводы о динамике и тенденциях развития рынка ПО и рынка ИКТ. | выполнено |
| 27.04.2021-30.04.2021 | Проанализировать существующие инструменты цифрового маркетинга и разработать предложения по их совершенствованию. | Проанализированы существующие инструменты цифрового маркетинга и разработать предложения по их совершенствованию. | выполнено |
| 1.05.2021-10.05.2021 | Оценить эффективность предложенных мероприятий | Оценена эффективность предложенных мероприятий | выполнено |
| 11.05.2021-17.05.2021 | Выбрать рациональные инструменты цифрового маркетинга | Выбраны рациональные инструменты цифрового маркетинга | выполнено |
| 18.05.2021-21.05.2021 | Подготовить выводы об эффективности выбранных инструментов | Подготовлены выводы об эффективности выбранных инструментов | выполнено |
| 22.05.2021 | Оформление итогового отчета по практике. Подписание документов по практике. Завершение практики. | Оформила итоговый отчет по практике. Подписала документы по практике. Завершение практики. | выполнено |

Студент Трофимов Дмитрий Андреевич Трофимов Д.А. 25.05.2021г.

 ФИО (подпись, дата)

Руководитель практики от ФГБОУ ВО «КубГУ»

Кузнецова Елена Леонидовна Кузнецова Е.Л. 25.05.2021г.

 ФИО (подпись, дата)

**ОТЗЫВ**

**РУКОВОДИТЕЛЯ ПРАКТИКИ от ФГБОУ ВО «КубГУ»**

о работе студента в период прохождения практики

Трофимова Дмитрия Андреевича

(Ф.И.О.)

Проходил практику в период с 22.04.2021 по 22.05.2021г.

В АО «АГРОКОМПЛЕКС»

(наименование организации)

В подразделении закупок

 (наименование структурного подразделения)

в качестве практиканта

(должность)

Результаты работы состоят в следующем:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код компетенции | Содержание компетенции | Планируемые результаты | Отметка о выполнении |
| ПК-1 | проведение анализа архитектуры предприятия | Сбор, обработка и анализ информации, необходимой для проведения анализа архитектуры предприятия | *выполнено полностью* |
| ПК-2 | проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий | Формирование выводов о динамике и тенденциях развития рынка ИС и рынка ИКТАнализ существующих форм ИС, разработка и обоснование предложений по их совершенствованиюОценка эффективности предложенных ИС для предприятия | *выполнено полностью* |
| ПК-3 | выбор рациональных информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом | Выбор рациональных ИС и ИКТ для управления бизнесомПодготовка выводов об эффективности выбранных ИС и ИКТ для предприятия | *выполнено полностью* |

Студентка Трофимов Д.А. выполнила преддипломную практику в полном объеме. За время прохождения использовала информационную среду интернет для получения нужных сведений, успешно применяла профессиональные навыки для анализа и выводов своей работы.

Индивидуальное задание выполнено полностью, частично, не выполнено

 (нужное подчеркнуть)

Студент Трофимов Д.А. заслуживает оценки зачтено

 (Ф.И.О. студента)

к.э.н., доцент Кузнецова Елена Леонидовна

 (Ф.И.О. должность руководителя практики)

Кузнецова Е.Л. «25» мая 2021 г.



# ВВЕДЕНИЕ

Преддипломная практика была пройдена в компании предприятия АО «АГРОКОМПЛЕКС» в секторе закупочной деятельности.

Текущее планирование закупочной деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС» включает в себя определение потребностей потребителей, на планируемый квартал текущего года исходя из имеющейся уже заказов на продукцию. Данным процессом на предприятии АО «АГРОКОМПЛЕКС» занимается менеджер. За месяц до начала планируемого периода, основываясь на опыте прошлых периодов, а также на заказах на данный период, менеджер определяет размер партии закупаемого сырья для производства. Данный размер партии продукции впоследствии должен будет удовлетворить потребности производства в планируемом квартале. Затем осуществляет заказ у поставщиков. И организовывается доставка собственным транспортом или транспортом поставщика на склад АО «АГРОКОМПЛЕКС».

Целью преддипломной практики является изучение и анализ архитектуры предприятия АО «АГРОКОМПЛЕКС», а также закрепление полученных практических навыков, относящихся к описанию и проектированию архитектуры организации.

Взяв за основу данную цель, были поставлены следующие задачи:

1. изучить различные способы моделирования архитектуры предприятия с помощью программных средств;
2. представить существующую архитектуру предприятия в виде таблиц, схем, графиков;
3. проанализировать работу компании, отделов, секторов;
4. выявить проблемы архитектуры предприятия;
5. предложить возможные решения выявленных проблем.

Отчёт составлен из двух основных глав и включает в себя общую характеристику деятельности компании АО «АГРОКОМПЛЕКС», а также содержит практическую составляющую в виде описания процесса построения модель миграции архитектуры предприятия от текущего состояния до целевого.

Для написания отчёта были использованы внутренние материалы АО «АГРОКОМПЛЕКС», а также ресурсы сети Интернет.

# 1 Общая характеристика предприятия

## 1.1 Краткое описание компании АО «АГРАКОМПЛЕКС»

 «АГРОКОМПЛЕКС» – крупнейший сельхозтоваропроизводитель юга России, в Краснодарском крае занимает лидирующее место.

Фирма «АГРОКОМПЛЕКС» была создана в 1993 году путем объединения комбикормового завода и комплекса по откорму крупного рогатого скота. За 28 лет пройден огромный путь становления и развития. Из небольшого предприятия фирма превратилась в крупнейший агрохолдинг страны. Компания создавалась вопреки экономическому развалу в стране. Это был ответ на безденежье, в котором оказались производители, когда заготовители и переработчики, лишенные оборотных средств, не могли годами рассчитаться за сданную продукцию. Хозяйства были вынуждены сокращать поголовье животных, избавляясь от убыточной отрасли. В такой обстановке руководством фирмы «АГРОКОМПЛЕКС» было принято решение объединить в единое целое производство сырья, его хранение, переработку и реализацию. Сегодня в состав фирмы «АГРОКОМПЛЕКС» входят более 40 предприятий различного профиля: растениеводства, рисоводства, мясного и молочного скотоводства, свиноводства, птицеводства, перерабатывающий промышленности и торговой деятельности. Масштаб предприятия – 24 000 работников и 200 тысяч гектаров пашни. Производственные площадки компании расположены в нескольких районах Краснодарского края.

В 2021 году фирме «АГРОКОМПЛЕКС» исполняется 28 лет. Далее будут представлены основные этапы формирование агропромышленногогиганта.

1. – Образование акционерного общества закрытого типа «АГРОКОМПЛЕКС» путем объединения комбикормового завода и откормочной базы «Восход». Генеральным директором избран Александр Николаевич Ткачев.
2. – В состав «АГРОКОМПЛЕКС а» первым вошел Выселковский элеватор. Хранение и переработка собственного зерна предопределили открытие хлебобулочного цеха. Это были первые шаги в замкнутом цикле «производство – переработка».
3. – Присоединение маслозавода «Бейсугский» и птицефабрики «Гражданская», что дало толчок для развития отрасли переработки и птицеводства. Мясокомбинат начал производить первую продукцию из сырья, выращенного на собственных предприятиях.

1999 – С вхождением в состав агрохолдинга предприятий «Родина», «Колос», «Дружба» и других увеличилось число посевных площадей, выросла культура земледелия и урожайность, машинно-тракторный парк пополнился современной техникой.

2003 – Предприятие «Выселковское» под крылом «АГРОКОМПЛЕКС а» начало радовать жителей Кубани и всей России свежими ягодами и фруктами в обновленном ассортименте. Теперь здесь ежегодно высаживается по 60 гектаров новых садов.

2005 – Птицефабрики «Славянская» и «Краснодарский бройлер», войдя в состав «АГРОКОМПЛЕКС а», стали развиваться стремительно. Инвестиции в их модернизацию оправдывают себя рекордными показателями.

1. – ЗАО фирма «АГРОКОМПЛЕКС» включено в список 295 системообразующих предприятий Российской Федерации, утвержденный Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики.
2. – Реконструкция комбикормового завода: открытие второй производственной линии с новым оборудованием ускорило процесс производства комбикормов до 1100 тонн в сутки. При этом само производство не было остановлено ни разу.
3. – Новая, но перспективная отрасль – рисоводство стала развиваться с присоединением предприятия «Ордынское» Славянского района. Формулу эффективности здесь вывели сразу: производительность труда должна быть высокой, а себестоимость – низкой.
4. – Спрос на говядину обусловил востребованность продукции предприятия «Лабинское». Мясное скотоводство набирает обороты. Собран рекордный урожай сахарной свеклы – 530 тысяч тонн. Начата масштабная реконструкция сахарного завода «Кристалл».
5. – Объединение под крылом «АГРОКОМПЛЕКС а» таких именитых хозяйств, как предприятия им. И. И. Гармаша, «Чебургольское», «Россия», «Шкуринское», обеспечили рост производства в животноводстве и растениеводстве.

Основные направления компании. Растениеводство. Животноводство: поголовье крупного рогатого скота составляет 108,013 тысяч голов, ежесуточное производство молока − 700 тонн. Птицеводство: 11 крупных птицеводческих фабрик, более половины мяса бройлеров в Краснодарском крае выращивает «АГРОКОМПЛЕКС».

В соответствии с данными ЕГРЮЛ, основной вид деятельности компании АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ФИРМА "АГРОКОМПЛЕКС "

ИМ.Н.И.ТКАЧЕВА по ОКВЭД: 01.50 Смешанное сельское хозяйство. Общее количество направлений деятельности − 103.

### 1.2 деятельность

Будем рассматривать планирование закупок и снабжение АО «АГРОКОМПЛЕКС». Данный вид деятельности можно условно разделить на два процесса: текущее планирование и оперативное.

Текущее планирование закупочной деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС» включает в себя определение потребностей потребителей, на планируемый квартал текущего года исходя из имеющейся уже заказов на продукцию. Данным процессом на предприятии АО «АГРОКОМПЛЕКС» занимается менеджер. За месяц до начала планируемого периода, основываясь на опыте прошлых периодов, а также на заказах на данный период, менеджер определяет размер партии закупаемого сырья для производства. Данный размер партии продукции впоследствии должен будет удовлетворить потребности производства в планируемом квартале. Затем осуществляет заказ у поставщиков. И организовывается доставка собственным транспортом или транспортом поставщика на склад АО «АГРОКОМПЛЕКС».

На первом этапе планирования закупки менеджер АО «АГРОКОМПЛЕКС» определяет потребность в необходимом сырье. Для этого он собирает все заявки на заказ продукции от покупателей и подсчитывает общее количество конкретных объемов продукции, которое понадобится, для того чтобы удовлетворить спрос потребителей и прогноз на открытые продажи. Затем он сопоставляет получившееся количество со складскими остатками, тем самым выявляя количество продукции, которая потребуется для того, чтобы удовлетворить производственные помещения, до следующего момента заказа. Если в конкретном случае машина, которая будет доставлять продукцию, не заполняется, то у коммерческого директора есть возможность воспользоваться свободными товарными местами и дополнить заявку, для того чтобы создать резервного запас по определенным им товарным позициям на основании интуитивного прогнозирования спроса или наличие свободных финансов.

Таким образом, можно сделать вывод, что планирование и прогнозирование на АО «АГРОКОМПЛЕКС» осуществляется традиционными методами, без привлечения дополнительных специализированных сотрудников и средств автоматизации.

## 2 Оценка эффективности закупочной деятельности АО «АГРОКОМ-

ПЛЕКС»

###  2.1 Процесс формирования закупок в АО «АГРОКОМПЛЕКС»

Конкурсные отборы АО «АГРОКОМПЛЕКС» проводятся по следующим направлениям:

− материально-технические ресурсы,

− услуги перевозки: ЖД, авиа, авто, контейнерные перевозки, фрахт,

− строительно-монтажные и ремонтные работы,

− прочие услуги.

Сырье для производства АО «АГРОКОМПЛЕКС» поставляется с собственных территорий, так и закупается у посредников. Выбор поставщиков осуществляется по следующим критериям:

− цена: выше среднерыночной, равна среднерыночной, ниже среднерыночной;

− соответствие продукции закупочным требованиям (по количеству и качеству): в большинстве случаев не соответствует требованиям; в большинстве случаев соответствует требованиям, но не всегда; всегда соответствует требованиям;

− соблюдение сроков поставки: в большинстве случаев не соответствует требованиям; в большинстве случаев соответствует требованиям; всегда соответствует требованиям;

− возможность доставки: при доставке продукции возможны существенные затруднения; при доставке продукции возможны незначительные затруднения; при доставке продукции какие-либо затруднения маловероятны;

− форма оплаты: предоплата 100 %, предоплата 50 %, оплата при получении, отсрочка оплаты;

− своевременность представления всей необходимой документации на закупленные товарно-материальные ценности: не представляется; представляется с опозданием более месяца; представляется с опозданием до месяца; представляется своевременно;

− готовность поставщика к взаимовыгодному сотрудничеству: не идет ни на какие уступки, оказывает нежелательное давление; при решении проблем идет лишь на незначительные уступки; при решении проблем идет на значительные уступки; все проблемы находят положительное решение в кратчайшие сроки;

− надежность: в ответ на запросы предоставляет недостоверную информацию; не выполняет письменные и устные договоренности; не всегда выполняет письменные и устные договоренности; выполняет письменные договоренности; выполняет письменные и устные договоренности.

В результате анализа потенциальных поставщиков АО «АГРОКОМПЛЕКС» формируется перечень конкретных поставщиков, с которыми проводится работа по заключению договорных отношений.

Совершенствование хозяйственных связей необходимо, как производителям, так и покупателям товаров, потому что они обеспечивают эффективность торгового процесса. Рациональные хозяйственные связи способствуют планомерному развитию экономики, сбалансированности спроса и предложения, своевременной поставке продукции производственного назначения и товаров народного потребления покупателям. Поэтому АО «АГРОКОМПЛЕКС» необходимо постоянно расширять, обновлять и усовершенствовать уже имеющиеся хозяйственные связи. А также выстраивать новые хозяйственные взаимоотношения с поставщиками товаров.

Планирование закупок и снабжение АО «АГРОКОМПЛЕКС» можно условно разделить на два процесса: текущее планирование и оперативное. Конкурсные отборы АО «АГРОКОМПЛЕКС» проводятся по следующим направлениям: материально-технические ресурсы; услуги перевозки: ЖД, авиа, авто, контейнерные перевозки; ремонтные работы; прочие услуги. В результате анализа потенциальных поставщиков АО «АГРОКОМПЛЕКС» формируется перечень конкретных поставщиков, с которыми проводится работа по заключению договорных отношений.

В АО «АГРОКОМПЛЕКС» разработаны следующие локальные нормативные акты (ЛНА) по закупкам:

− Положение о закупочной деятельности;

− Положение о конкурсном отборе.

− ЛНА составлены в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, регламентирующим правила закупок.

Рассмотрим документы АО «АГРОКОМПЛЕКС» подробнее.

1. Положение о закупочной деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС».

Законом установлены конкретные требования к содержанию такого документа (п. 2 ст. 2 закона № 223-ФЗ). В соответствии с данным Законом в Положении о закупочной деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС» отражены:

− регламент подготовки к проведению закупки;

− правила и способы проведения самой закупочной процедуры;

− условия выбора конкретного способа проведения закупки;

− регламент заключения и исполнения договоров;

Структура Положения о закупочной деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС»:

1. Вводные положения.
2. Основные термины и понятия.
3. Регламент планирования закупок и ведения сопутствующей отчетности.
4. Информационное обеспечение.
5. Возможные способы организации закупки.
6. Права и обязанности участников закупки.
7. Заключение договора.
8. Контроль за выполнением условий договора.
9. Оспаривание решений закупочной комиссии.
10. Регламент разрешения разногласий.
11. Контроль закупочной деятельности.
12. Порядок внесения изменений в данное положение.
13. Ответственность за неисполнение положения о закупках.
14. Заключительные положения.

 Положение о закупочной деятельности АО «АГ-

РОКОМПЛЕКС» утверждается общим собранием акционеров.

На титульном листе Положения о закупочной деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС» проставлена отметка, содержащая:

− гриф «Утверждено»;

− указание на общее собрание акционеров АО «АГРОКОМПЛЕКС»;

− реквизиты документа, на основании которого было утверждено данное положение: протокол общего собрания акционеров АО «АГРОКОМПЛЕКС» от 20.12.2016 г. № 2.

2. Положение о конкурсном отборе АО «АГРОКОМПЛЕКС».

Конкурсный отбор – это процесс подачи заявок с участием двух или нескольких конкурсантов, имеющий целью получение ценовых предложений о предоставлении МТР/услуг. Конкурс проводится, если планируется осуществить закупку на крупную сумму или наладить долгосрочные связи между поставщиком и потребителем.

Конкурсный отбор в АО «АГРОКОМПЛЕКС» состоит их нескольких этапов (рис. 2).

 Рассмотрим правовое и организационное обеспечение проведения конкурсного отбора в АО «АГРОКОМПЛЕКС» на каждом этапе.

1 этап «Сбор предложений».

Так как выбирать контрагента при конкурсном отборе следует с составления предложения оферты, то 1 действием является составления предложения делать оферты (далее – ПДО).

ПДО – это комплект документов, которые направляются в адрес потенциальных контрагентов, а также размещаются в электронных источниках. В документах отражены планируемые параметры сотрудничества с контрагентом с целью получения оферт для дальнейшего акцепта выгодной оферты.

Сбор предложений

Оценка

предложений

Проведение

переговоров

Систематизация

информации и

выбор

поставщика

Рисунок 2 – Конкурный отбор в АО «АГРОКОМПЛЕКС»

ПДО АО «АГРОКОМПЛЕКС» распределяются по контрагентам через следующие источники:

− направление информации постоянным контрагентам напрямую;

− размещение информации на сайте организации в разделе «Поставщикам»;

− размещение информации на закупочных площадках.

В соответствии с Положением о конкурсном отборе АО «АГРОКОМПЛЕКС» перед публикацией лота определяются условия размещения ПДО, критерии предквалификации, методики оценки оферты, определение подхода к переговорам, график проведения конкурсного отбора.

Данные задачи выполняются сотрудниками отдела закупок АО «АГРОКОМПЛЕКС». В их обязанности входит размещение информации в открытом доступе и адресной рассылки по постоянным контрагентам.

В закупочную комиссию АО «АГРОКОМПЛЕКС» входит руководи-

тель отдела закупок, руководитель структурного подразделения (заказчика) и специалиста отдела закупок.

На закупочную комиссию АО «АГРОКОМПЛЕКС» возложена ответственность за определение критериев конкурсного отбора и ПДО,

а также оценку соответствия контрагентов определенным критериям, участвуя в переговорах с контрагентами.

Закупочная комиссия АО «АГРОКОМПЛЕКС» может поднять рассмотрение вопроса о дисквалификации контрагента на основании его несоответствия критериям конкурсного отбора.

Вся информация по конкурсному отбору представлена на официальном сайте АО «АГРОКОМПЛЕКС»:

Для участия в торгах необходимо:

− зарегистрироваться на сайте, для этого Вам необходимо перейти в раздел «Регистрация»;

2. В данной форме Вам необходимо заполнить все обязательные поля:

− Логин;

− Пароль;

− Подтверждение пароля;

− E-mail (на данный e-mail будут приходить уведомления о тендерах).

− После того как Вы зарегистрировались, необходимо заполнить данные раздела «Профиль участника»;

− Перейдя в данный раздел, заполните поля форм соответствующей информацией, кроме пароля. Особое внимание следует уделить разделу «Подписка».

− После проделанных шагов Вы можете перейти к списку лотов. В данном списке указан текущий перечь лотов с датой начала и завершения активности лота, а также к какой группе он принадлежит. В фильтре, который расположен слева от списка лотов, Вы можете отфильтровать необходимые лоты;

− Для того, чтобы заявить участие в лоте, Вам необходимо в него перейти и сделать предложение по каждой позиции в лоте. После чего нажать на кнопку сохранить;

− После того как закончится время лота, Вам на почту придет уведомление о его закрытии. Организатор оставляет за собой право выбора Участника-Победителя, путем коллегиального решения конкурсной комиссии, вне зависимости от результатов ЭТП, о чем вы также будете информированы на электронную почту.

Для прохождения процедуры аккредитации потенциальным поставщикам АО «АГРОКОМПЛЕКС» требуется предоставить следующий перечень копий документов:

1. Свидетельства о государственной регистрации в ЕГРЮЛ.
2. Свидетельства о постановке на учет в ИФНС.
3. Уведомления о постановке на учёт в ИФНС в качестве крупнейшего налогоплательщика (если поставщик поставлен на учёт в качестве крупнейшего налогоплательщика до 2006 г., то поставщиком предоставляется Свидетельство о постановке на учёт в качестве крупнейшего налогоплательщика).
4. Выписки из ЕГРЮЛ (выписки из ЕГРИП для Индивидуального предпринимателя) на дату, не ранее 10 рабочих дней до даты направления поставщика на Аккредитацию.
5. Документов, подтверждающие полномочия лиц, имеющих право подписывать Договоры и первичные документы (приказы о назначении директора и главного бухгалтера; доверенности, содержащие соответствующие полномочия).
6. Учредительных документов (устав, учредительный договор и т.п.);
7. Действующих лицензий, имеющихся у поставщика на момент Аккредитации.
8. Для поставщиков, применяющих упрощённую систему налогообложения: копия свидетельства из ИФНС, подтверждающего применение упрощённой системы налогообложения в текущем году.
9. Свидетельства о регистрации Индивидуального предпринимателя.
10. Для Поставщиков, имеющих адрес регистрации в бизнес-центре, в котором имеют адрес регистрации несколько юридических лиц, и который формально является адресом «массовой регистрации»: простая копия официального письма на бланке поставщика о том, что адресом его регистрации является бизнес-центр (с указанием адреса и названия бизнесцентра).

Получение заявок от контрагентов происходит либо в электронном виде, либо в печатном – в конвертах. Ответственное лицо за выставленный лот регистрирует каждую заявку, проставляя дату и время получения заявки. День окончания приема оферт соответствует дате, указанной в ПДО. На следующий рабочий день после окончания приёма оферт, ответственный за лот оформляет протокол об окончании приёма оферт и подписывает его у руководителя отдела закупок.

2 этап «Оценка предложений».

На данном этапе ответственный за лот оглашает информацию о каждом контрагенте, а именно:

− наименование лота;

− стартовая цена;

− наименование контрагента, местонахождение;

− краткое описание предмета оферты от контрагента и его цена;

− дополнительная информация о контрагентах при её наличии.

 По результатам оглашения вышеперечисленных данных, члены закупочной комиссии АО «АГРОКОМПЛЕКС» подписывают протокол с указанием следующих данных:

− дата, место проведения оглашения контрагентов;

− общее количество заявок;

− информация о контрагентах, отозвавших заявки;

− информация о контрагентах, изменивших заявки с указанием содержания изменений.

Далее происходит рассмотрение оставшихся заявок закупочной комиссией АО «АГРОКОМПЛЕКС» в два этапа: − отборочная стадия: отклонение заявок, не соответствующих конкурсу; − оценочная стадия: выбор лучшей заявки.

Закупочная комиссия АО «АГРОКОМПЛЕКС» в соответствии с проведенной оценкой ранжирует заявки балльным методом по мере предпочтительности на основании указанных в них условиях.

3 этап «Проведение переговоров».

На основании результатов рассмотрения полученных оферт ответственным лицом АО «АГРОКОМПЛЕКС» за лот проводятся переговоры для согласования итоговых условий сделки, выгодных для обеих сторон.

Процесс проведения переговоров АО «АГРОКОМПЛЕКС» с подрядчиком состоит из следующих последовательных действий:

− составление стратегии проведения переговоров;

− анализ конъюнктуры рынка;

− постановка цели и задач переговоров;

− SWOT-анализ контрагента;

− определение сроков проведения переговоров;

− оценка рисков переговорного процесса;

− определение участника переговоров от АО «АГРОКОМПЛЕКС».

Результат переговоров с контрагентом оформляется в виде протокола. этап «Систематизация информации и определение победителя конкурса».

Победитель конкурсного отбора АО «АГРОКОМПЛЕКС» - участник, заявку которого определили лучшей в результате отбора и проведения пере-

# говоров.

Результат выбора контрагента фиксируется в виде протокола с указанием следующих сведений:

− наименование лота;

− дата и место проведения заседания;

− дата утверждения протокола;

− стартовая цена договора;

− перечень участников конкурса с указанием их цен;

− перечень участников конкурса, прошедших отбор;

− результат оценки оферт;

− итоговый про ранжированный перечень участников конкурса с указанием мест и результатом переговоров;

− наименование участника-победителя конкурса с указанием объемов закупки, цены и сроков исполнения договора.

Итоговый протокол в течение трех рабочих дней размещается на официальном сайте АО «АГРОКОМПЛЕКС» и на сайте торговой площадки.

Помимо этого, ответственным лицом АО «АГРОКОМПЛЕКС» происходит оповещение всех участников конкурсного отбора об итоговых результатах в письменной форме. Для этого используются письма-уведомления на фирменном бланке АО «АГРОКОМПЛЕКС» со словами благодарности за предоставление заявки.

В первую очередь уведомление высылается победителю конкурсного отбора. Затем происходит рассылка уведомлений остальным участникам конкурса.

В случае поступления от контрагента запроса о разъяснении результатов оценки, ответственное за лот лицо, в течение 5 рабочих дней предоставляет разъяснения в письменной форме.

При уклонении победителя конкурсного отбора от заключения договора с АО «АГРОКОМПЛЕКС», то ответственное за лот лицо проводит одно из следующих действий в соответствии с указанным в пояснительной документации к лоту:

1. Заключает договор с участником, занявшим второе место, проводит с ним переговоры по объемам и стоимости закупки.
2. Проводит повторную процедуру конкурса.
3. Отказывается от заключения договора и прекращает процедуру выбора поставщика.

В конечном результате происходит заключение договора с участником, победившим в конкурсном отборе АО «АГРОКОМПЛЕКС».

Проведя анализ управления закупочной деятельностью АО «АГРОКОМПЛЕКС» можно сделать следующие выводы:

 − предприятие полностью обеспечено трудовыми ресурсами.

 Количественный состав ежегодно превышает плановый показатель.

Наибольший процент обеспечения приходится по основным рабочим, наименьший по вспомогательным рабочим;

− выпуск товарной продукции за анализируемый увеличивается, что свидетельствует повышении эффективности предприятия;

− действующие на АО «АГРОКОМПЛЕКС» нормы расхода за последние годы совершенствовались под влиянием инновационной деятельности, поэтому удельный вес технически обоснованных норм расхода в основном производстве достаточно высок;

− анализ работы с поставщиками показал, что за анализируемый период было прервано сотрудничество с 18 поставщиками по причине невыполнения договорных обязательств;

− нерациональное использование трудовых и финансовых ресурсов, что говорит о некачественном определении потребности и приводит, в конечном счете, к замедлению оборачиваемости оборотного капитала предприятия.

Для повышения эффективности работы по закупочной деятельности необходимо провести мероприятия, направленные на совершенствование управления закупочной деятельности, а также обеспечить правовую основу закупочной деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС».

Таким образом, закупочная деятельность в АО «АГРОКОМПЛЕКС» регламентируется Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ, а также Положением о закупочной деятельности и Положением о конкурсном отборе. Вся информация по конкурсному отбору представлена на официальном сайте АО «АГРОКОМПЛЕКС», а также на таких ЭТП, как: АО «Единая Электронная Торговая Площадка», Система электронных торгов АО «Российский аукционный дом» и площадки B2B.

В результате анализа управления закупочной деятельностью АО «АГРОКОМПЛЕКС» выявлено, что основными причинами снижения эффективности закупочной деятельности предприятия являются: отсутствие перспективных планов; позднее поступление технической документации на выпускаемые модули и ошибки в них; отсутствие оборотных средств; неравномерное поступление денежных средств в течение месяца; неоднократная корректировка текущего плана выпуска продукции.

2.2 Повышение качества формирования закупок АО «АГРОКОМ-

ПЛЕКС»

В целях модернизации финансовой и управленческой деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС» необходимо взамен устаревшей компьютерной программы обработки данных о движении запасов внедрить информационную программу управления материально-техническим снабжением SAP/3-15264- R, которая предоставит возможности:

− получить систему учета запасов, удовлетворяющую российским и международным стандартам;

− более рационально использовать трудовые, финансовые ресурсы, благодаря оперативности информации и, соответственно, быстроте принятия решений;

− сокращению из штата 2 сотрудников оперативно-заготовительной группы;

− модификации информационной системы без дополнительных затрат;

− обучения экономистов отдела работе по международным стандартам.

В таблице 7 представлен расчет экономии затрат при внедрении информационной программы SAP/3-15264.

Таблица 7 – Расчет экономии затрат при внедрении SAP/3-15264 R

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель  | Ед. изм.  | Сумма затрат до внедрения программы  | Сумма затрат при внедрении про-граммы SAP/3-15264 R  |
| Штат отдела материально-технического снабжения  | Чел.  | 6  | 4  |
| Фонд оплаты труда ОМТС за месяц  | Руб.  | 77 400  | 53 200  |
| Фонд оплаты труда ОМТС за год  | Руб.  | 928 800  | 638 400  |
| Начисления на оплату труда  | Руб.  | 344 584,78  | 236 846,4  |
| Приобретение информационной программы  | Руб.  | -  | 45 112,0  |
| Обслуживание программного обеспечения  | Руб.  | 3 956,4  | 4 712,6  |
| Амортизации программного обеспечения  | Руб.  | 3 118,42  | 8 526,27  |
| Итого затраты  | Руб.  | 1 280 459,6  | 888 485,27  |

Расчеты, приведенные в таблице 7 показали, что благодаря внедрению программного обеспечения SAP/3-15264 R экономия составит 392 тыс. руб.

Эффективность мероприятия (392 / 888,485) 100% = 44,64%

Повышение квалификации экспертов и сотрудников АО «АГРОКОМПЛЕКС», занимающихся закупочной деятельностью. Повышение квалификации необходимо как начинающим сотрудникам, так и работникам со стажем. Опытные специалисты АО «АГРОКОМПЛЕКС» благодаря повышению квалификации могут ознакомиться с последними изменениями законодательства в своей сфере деятельности, узнать о новых технологиях, применяемых в ней.

С точки зрения сотрудника, курс повышения квалификации даст новый уровень знаний и умений, повышение по карьерной лестнице, увеличение дохода. Для работодателя АО «АГРОКОМПЛЕКС» – направление сотрудников на повышение квалификации – это возможность получить компетентных и осведомленных во всех особенностях рабочего процесса специалистов, способных разобраться во всех нововведениях и применять их на практике.

Специалист, занимающийся закупками, должен не только пройти повышение квалификации по программе, составленной с учетом требований профстандарта, но и подтвердить свое профессиональное соответствие через процедуру независимой оценки квалификации.

Для повышения квалификации экспертов и сотрудников АО «АГРОКОМПЛЕКС», занимающихся закупочной деятельностью выбрана АНО ДПО «Академия новой экономики». Программа «Управление закупками для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд».

Практическое занятие: Изучение судебной, административной практики применения положений ФЗ от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Удостоверение, в соответствии с требованиями Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской

Федерации» о получении дополнительного профессионального образования (о повышении квалификации) в сфере закупок, которое дает право входить в состав контрактной службы/ быть контрактным управляющим, работать в комиссии государственного или муниципального заказчика, бюджетного учреждения по нормам 44-ФЗ.

Стоимость обучения 1 сотрудника – 10 000 руб. Для обучения будут отправлены 9 специалистов.

 Целью Политики АО «АГРОКОМПЛЕКС» должно стать установление единых подходов по реализации Положения о закупке товаров, работ, услуг для нужд компании, организации и координации материально-технического обеспечения и закупочной деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС» в соответствии с законодательством Российской Федерации, внутренними распорядительными и нормативными документами, обеспечивающих:

− бесперебойное снабжение АО «АГРОКОМПЛЕКС» качественными товарами, работами, услугами;

− экономическую эффективность при проведении закупок;

− разумный контроль над закупками со стороны акционеров АО «АГ-

РОКОМПЛЕКС»;

− предотвращение ошибок и злоупотреблений в области закупок;

− закупки продукции на конкурентной основе, где это возможно, и повышенный контроль за принятием решений в ситуациях, когда закупать на конкурентных рынках невозможно;

− разумный подход к уровню регламентации и организации закупочной деятельности, проведению отдельных закупок;

− учет особенностей закупаемых ТМЦ при выборе стратегии и порядка подготовки и проведения закупок;

− профессионализм при проведении закупок;

− формирование и исполнение планов закупок;

− внедрение единой методологии по регламентации закупочных процедур;

− управление закупочной деятельностью в соответствии с разделением полномочий между структурными подразделениями АО «АГРОКОМ-

ПЛЕКС»;

− внедрение единых форматов учета закупочной деятельности и форм отчетности по исполнению плана закупок;

− проведение маркетинговых исследований конъюнктуры рынка товаров, работ и услуг.

Действующее Положение о закупочной деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС» обеспечивает высокую степень открытости закупочной деятельности.

 Главной целью должно стать повышение квалификации сотрудников и установка более современного программного обеспечения.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

##

В процессе прохождения преддипломной практики была достигнута основная цель, которая заключалась в изучении и анализе закупочной деятельности предприятия, а также закрепление уже полученных практических навыков, относящихся к описанию и проектированию архитектуры предприятия. Также были достигнуты поставленные задачи, а именно способы формирования поставщиков, анализ работы компании и выявление проблемы закупочной деятельности, а также предложение их возможных решений.

По результатам выполненной практической работы можно сделать вывод о том, что предлагаемые изменения процесса в секторе развития систем закупочной деятельности компании ООО «АГРОКОМПЛЕКС» обоснованы и при их внедрении сектор сможет более эффективно выполнять свои основные процессы и, тем самым, удовлетворять запросы заказчиков намного быстрее и качественнее.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. IBM – Component Business Model. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<https://www-935.ibm.com/services/us/imc/pdf/g510-6163>componentbusiness-models.pdf
2. The Open Group Architecture Framework (TOGAF). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pubs.opengroup.org/architecture/togaf9-doc/arch/
3. The Open Group Guide “Business Capabilities”. 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.zao-agrokomplex.ru/
4. The Open Group, TOGAF Capability Based Planning (CBP). [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://pubs.opengroup.org/architecture/>
5. Заключение по результатам обзорной проверки промежуточной финансовой информации и закупочной деятельности АО «АГРОКОМПЛЕКС» и его дочерних организаций за шесть месяцев. [Электронный ресурс]. – Ре-

жим доступа: https://www.zao-agrokomplex.ru/partners/suppliers/