

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет экономический
Кафедра теоретической экономики

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине «Управление проектами и инновационными решениями»

**Внедрение системы 1С: Управление закупками на торговопромышленном
предприятии.**

Работу выполнил



20.06.2022

(подпись, дата)

Г.Д.

Димитриади

Направление подготовки
Направленность (профиль)

38.04.05 Бизнес-информатика
Моделирование и оптимизация
бизнес-процессов

курс 1

Научный руководитель:
к.э.н., доцент



(подпись, дата)

Д.Г.Бондарев

Нормоконтролер:
к.э.н., доцент



(подпись, дата)

Д.Г.Бондарев

Краснодар
2022

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Общая характеристика ФКП «Армавирская биофабрика»	5
1.1 Основные направления деятельности предприятия.....	5
1.2 Экономическая характеристика предприятия и анализ внутренней и внешней среды	7
1.3 Процесс управления закупками на предприятии «Армавирская биофабрика» и его недостатки.....	12
2 Совершенствование процесса управления закупками на основе «1С: управление закупками».....	17
2.1 Характеристика информационных технологий, используемых на предприятии.....	17
2.2 Преимущества и недостатки программы 1С «Управление закупками»	19
3 Внедрение программы 1С «Управление закупками» на предприятии «Армавирская биофабрика»	25
Заключение.....	30
Список использованной литературы	32

ВВЕДЕНИЕ

Управление закупками вносит существенный вклад в повышение ценности продукции путем предоставления качественных материалов в нужное время в нужном месте в требуемые сроки, обеспечивая высокий уровень сервиса для клиента. Кроме того, сокращение издержек путем оптимизации процессов управления закупками занимает важное место в деятельности организаций. Тема данной курсовой работы актуальна, т.к. автоматизация улучшит вышеперечисленные процессы, что способствует улучшению деятельности предприятия в целом.

Целью курсовой работы является совершенствование процесса управления закупками на основе его автоматизации на предприятии ФКП «Армавирская биофабрика». Исходя из указанной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- изучение общих и экономических характеристик предприятия;

- анализ внутренней и внешней среды предприятия;

- рассмотрение и оценка информационных технологий, используемых на предприятии;

- обоснование необходимости внедрения программы 1С: «Управление закупками» в сравнении с другими программами автоматизации данного процесса управления закупками.

Объектом исследования является процесс управления закупками на ФКП «Армавирская биофабрика».

Предметом исследования является степень автоматизации процесса управления закупками на данном предприятии.

При написании работы использовались аналитический метод, методы группировки, сравнения, коэффициентный, сравнительный методы.

Теоретической и методологической основой исследования послужили

труды отечественных и зарубежных авторов, таких как: Канивец, Е.К; Пахомова, Ю.А;Расторгуев, Д.Н.; Чернышёва, Г.Ю. и др.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Объем работы составляет 32 страницу машинописного текста, включая 7 таблиц, 1 рисунок.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФКП «АРМАВИРСКАЯ БИОФАБРИКА»

1.1 Основные направления деятельности предприятия

Федеральное казённое предприятие «Армавирская биофабрика», основанное в 1919 года, в настоящее время является одним из ведущих предприятий агробиологической промышленности Краснодарского края. На протяжении более чем вековой истории предприятия его продукция неизменно пользовалась успехом у потребителей как продукция стабильно высокого качества. Богатые исторические традиции, высокая культура производства и интеллектуальный потенциал сотрудников плюс современное оборудование и передовые технологии - вот то, что относится к неизменным конкурентным преимуществам предприятия.

Предприятие располагается по адресу: Краснодарский край, Новокубанский р-н, п. Прогресс, ул. Мечникова, д. 11.

Армавирская биофабрика создана по Декрету СНК «О мерах по обеспечению РСФСР прививочными материалами, необходимыми для борьбы с заразными болезнями домашних животных» в 1919 году и уже в августе 1921 года выпустила первую промышленную продукцию: 726 литров иммунокрови против чумы крупного рогатого скота.

В настоящее время предприятие ведёт планомерную деятельность по организации производства на уровне требований GMP и международных стандартов ИСО 9001:2000.

Федеральное казенное предприятие «Армавирская биофабрика» является одним из ведущих в Краснодарском крае производителей средств диагностики и профилактики инфекционных болезней животных. Входя в число стратегически важных предприятий, ФКП «Армавирская биофабрика» участвует в Федеральных целевых программах: национальной программе биобезопасности

и в программе, направленной на борьбу с заболеваниями социального характера. В рамках этих проектов на биофабрике проводятся широкомасштабные мероприятия по реконструкции и модернизации производства.

На сегодняшний день предприятие выпускает более 150 наименований продукции. Это биологические препараты, фармацевтическая и пищевая продукция. В научно-производственном центре биофабрики ведутся перспективные научные разработки в области биотехнологии и работа по внедрению в производство новых видов безалкогольной и спиртосодержащей продукции совместно с известными Российскими научно-исследовательскими институтами. Биофабрика имеет производство по переработке растительного сырья, техническое оснащение которого позволяет осуществлять наиболее полную щадящую экстракцию биологически активных веществ.

В настоящее время производство предприятия ориентировано на три направления:

изготовление иммунобиологических препаратов и химико-фармацевтической продукции для ветеринарии;

производство инфузионных растворов для нужд медицины;

производство концентратов и полуфабрикатов на основе натуральных растительных компонентов, эксклюзивных бальзамов и водок, безалкогольной продукции.

Используя возможности нового производственного корпуса, системы санитарных пропускников, фабрика выпускает биопрепараты, требующие при изготовлении повышенную чистоту помещений, надёжную систему обезвреживания отходов, вплоть до утилизации сточных вод, и безопасность для обслуживающего персонала. С вводом в действие новой высокопроизводительной линии расфасовки и сушки биопрепаратов производства фирмы «Bosch», условия работы на которой отвечают требованиям

международных стандартов, фабрика получила возможность выпуска препаратов в малых и даже в разовых дозах.

1.2 Экономическая характеристика предприятия и анализ внутренней и внешней среды

Предприятие «Армавирская биофабрика» успешно экономически развивается путём производства фармакологических, иммунобиологических препаратов.

Реализация продукции осуществляется во все регионы РФ и ближнее зарубежье. Около 60% биопрепаратов реализуется по государственному заказу.

Главной целью предприятия является экономическое развитие.

Дерево целей «Армавирской биофабрики» представлено в приложении А.

В соответствии с Законом РФ «О бухгалтерском учете» в ФКП «Армавирская биофабрика» бухгалтерская служба учреждена как самостоятельное структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером, назначаемым на должность приказом руководителя.

Организационная структура предприятия представлена в приложении Б.

Функции ведения бухгалтерского учета распределяются между исполнителями согласно трудовым обязанностям, предусмотренным должностной характеристикой каждому работнику бухгалтерской службы.

Порядок ведения бухгалтерского и налогового учета на предприятии устанавливается в учетной политике как бухгалтерского, так и налогового учета. Бухгалтерский учет в ФКП «Армавирская биофабрика» ведется на основании разработанной и утвержденной учетной политики.

Учетная политика ФКП «Армавирская биофабрика» является комплексной, т.е. включает как цели бухгалтерского, так и налогового учета.

Также необходимо обратить внимание на показатели экономической

деятельности ФКП «Армавирская биофабрика», представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Экономические показатели ФКП «Армавирская биофабрика» за 2020-2021 гг.

Наименование показателя	2020 год	2021 год	Абсолютное отклонение (+,-) 2021г./2020г.	Темп роста,% 2021г./2020г.	Темп прироста,% 2021г./2020г.
Выручка, тыс. руб.	1070892	1262397	191505	117	17
Себестоимость, тыс. руб.	1073286	1238136	164850	115	15
Валовая прибыль, тыс. руб.	23944	24261	317	101	1
Коммерческие расходы	25794	20598	-5196	79	-21
Прибыль от продаж, тыс. руб.	28188	36633	8445	129	29
Прочие доходы, тыс.руб.	677826	729087	51261	107	7
Прочие расходы, тыс.руб.	541494	636345	94851	117	17
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	108144	96405	-11739	89	-11
Текущий налог на прибыль	16185	17379	1194	107	7
Изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб.	153	429	276	В 280 раз	180
Чистая прибыль, тыс. руб.	62985	66135	3150	105	5

Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод, что выручка за 2021 год в сравнении с 2020 годом выросла на 17%. Прибыль от продаж увеличилась на 29%. Чистая прибыль увеличилась на 5%.

Учётная политика для целей бухгалтерского учёта разработана в соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте». Согласно которому план счетов бухгалтерского учета - систематизированный перечень счетов бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учёт ведётся структурным подразделением, возглавляемым главным бухгалтером. В качестве форм первичных учётных документов используются унифицированные формы, утверждённые Госкомстатом России. При проведении хозяйственных операций, для оформления которых не предусмотрены типовые формы первичных документов, используются самостоятельно разработанные формы. Право подписи первичных учётных документов предоставлено должностным лицам.

Бухгалтерский баланс предприятия представлен в приложении В.

Приобретаемые материальные запасы отражаются в учёте по фактической себестоимости без использования счёта 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей».

С 1 января 2017 года после вступления в силу Федерального закона от 3 июля 2016 года № 321-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и нужд отдельных видов юридических лиц» Федеральное казенное предприятие «Армавирская биологическая фабрика» осуществляет закупочную деятельность в соответствии с Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ.

Информация о закупках ФКП «Армавирская биофабрика» размещается на официальном сайте Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг (<http://zakupki.gov.ru/>).

«Армавирская биофабрика», кроме поставки продукции по России, сотрудничает с компаниями ближнего зарубежья.

Для характеристики факторов внутренней и внешней среды предприятия был проведен SWOT - анализ деятельности ФКП «Армавирская биофабрика», представленный в таблице 2.

Таблица 2 - SWOT- анализ деятельности ФКП «Армавирская биофабрика»

	Возможности: - появление новых рынков; - увеличение спроса; - новые производственные технологии; - информационные технологии.	Угрозы: - низкий спрос; - увеличение цен на электроэнергию.
Сильные стороны: - высокое качество продукции; - выгодные цены; - современные технологии производства.	СИВ: С помощью дальнейшего снижения цен, за счёт снижения себестоимости продукции можно увеличить спрос и стать лидером на рынке.	СИУ: С помощью внедрения современных технологий производства можно экономить электроэнергию и повышать производительность труда.
Слабые стороны: - неразвитый маркетинг; - неустойчивое финансовое положение предприятия.	СЛВ: При увеличении количества маркетинговых программ повысится узнаваемость на рынке, следовательно увеличится спрос.	СЛУ: Благодаря внедрению новых технологий возможно сократить затраты на различные ресурсы.

Проведенный SWOT- анализ позволил выявить, что на предприятии во внешней среде существуют такие угрозы как:

низкий спрос;

увеличение цен на электроэнергию. Для избежания воздействия данных факторов можно использовать следующую стратегию - с помощью внедрения современных технологий производства можно экономить электроэнергию и повышать производительность труда.

Внедрение информационных технологий по автоматизации процесса управления закупками приведёт к снижению себестоимости продукции и к большей устойчивости финансового положения предприятия.

Компания «Армавирская биофабрика» является федеральным государственным унитарным предприятием.

Закупка продукции осуществляется с помощью единой информационной системы в сфере продукции.

Основным нормативно-правовым актом, регламентирующим процедуры госзакупок в Российской Федерации, является Федеральный закон № 44-ФЗ от 05 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ,

услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в различных сферах закупок [7].

Самым важным и основным конкурентным преимуществом ФКП «Армавирская биофабрика» является создание высококачественной продукции на основе натуральных ингредиентов.

Основной конкурент «Армавирской биофабрики» - «Ставропольская биофабрика». ФКП «Ставропольская биофабрика» — высокоорганизованное производство, основанное на современных технологиях, аттестованное европейскими экспертами на соответствие стандартам GMP. Опыт в области производства лекарственных средств профилактики болезней животных признан не только в нашей стране, но и во многих странах мира. Высокое качество выпускаемой продукции обеспечивается оборудованием ведущих зарубежных фирм (Германии, США, Италии и Японии).

1.3 Процесс управления закупками на предприятии «Армавирская биофабрика» и его недостатки

Для осуществления закупок и материально-технического снабжения на предприятиях создаются отделы снабжения, закупок, логистики, которые подчиняются руководству.

Стратегической целью предприятия является экономическое процветание предприятия, основу которого мы видим в постоянном совершенствовании его деятельности. Улучшение процесса управления закупками на предприятии позволит дать толчок к достижению и поддержанию этой цели.

Закупочная деятельность на предприятии ФКП «Армавирская биофабрика» осуществляется отделом снабжения. В нём работают сотрудники, которые занимают следующие должности:

- начальник отдела снабжения;

- менеджеры по логистике.

Начальник отдела снабжения обязан:

- руководить работой менеджеров отдела снабжения;

- делегировать полномочия в соответствии с профессиональными компетенциями работников;

- контролировать состояние складских запасов;

- контроль и организация работ с производителями и поставщиками;

- следить за предоставлением фирме наиболее выгодных и благоприятных условий по оплате.

При управлении запасами в логистической системе выделяют следующие задачи:

- анализ состояния изменения запасов;

- установление приоритетов управления запасами;

- выбор модели управления запасами;

определение количества закупаемых продуктов.

Менеджер по логистике организует закупки, отгрузки, управляет запасами.

В его основные должностные обязанности входит:

составление логистических прогнозов и планов;

координация работы по проектированию логистических систем и внедрению их на предприятии;

разработка бюджета на логистику и обеспечение его соблюдения;

управляет материально-техническим снабжением и закупками;

планирование объемов запасов, необходимых для непрерывного производства с увязкой с затратной базой на хранение и обслуживание запасов.

Этот отдел непосредственно связан с остальными подразделениями, функционирующими на предприятии. Например, отдел реализации, производственный цех, бухгалтерия.

Производственный цех полностью зависит от процесса закупочной деятельности в отделе снабжения, так как, чтобы подготовить и создать продукцию к её реализации, необходимы различного вида сырьё и материалы. Также, закупка оборудования в случае поломки старого или же его обновление может остановить работу производственного цеха, что окажет влияние на отдел реализации продукции.

Изначально, в отдел реализации поступают заявки на изготовление и поставку продукции от заказчиков по телефону, электронной или факсимильной почте. Чтобы, правильно спланировать отгрузку заказанного списка товаров, согласно накладной, начальник отдела реализации, или менеджер по реализации продукции согласовывает со складом или с сотрудниками лаборатории и производственного цеха, чтобы:

убедиться в наличии товара на складе, чтобы планировать отгрузку;

узнать сроки изготовления продукции в указанном количестве, чтобы

планировать отгрузку.

После получения информации о сроках изготовления продукции, менеджер пишет заявку на выдачу автомобиля директору, или заместителю директора. Затем, согласовывает срок отгрузки товара с начальником транспортного цеха. Начальник транспортного цеха, в свою очередь, указывает, какой водитель, на какой машине и когда будет отгружать груз и поставлять его заказчику.

Затем, когда срок поставки выявлен и согласован со всеми необходимыми отделами, то есть, работающими в них сотрудниками, готовятся необходимые документы в соответствии с договором, который составляется и подписывается обеими сторонами, менеджером по реализации продукции.

Например, таких документов, как:

Счёт-фактура (в 2х экземплярах);

товарно-транспортные накладные.

Кроме того, прикрепляются такие документы, как справка об изготовлении алкогольной продукции в соответствии с законодательством и пропуск на водителя, который будет доставлять данную продукцию. Все вышеперечисленные документы подписываются заместителем директора по ликёро-водочному производству и скрепляются печатью, а затем передаются на склад, где будет проходить отгрузка продукции водителю для её доставки в назначенный пункт назначения.

Счёт, выставаемый предприятием заказчику, отправляется по электронной почте, курьером, или факсимильной связью, который заказчик должен оплатить в соответствии с требованиями, которые обозначены в договоре. Например, оплата производится в течение 30 дней после поставки товара, или, например, отгрузка происходит только после оплаты счёта.

Все вышеперечисленные действия сотрудников различных отделов и цехов зависят от отдела снабжения.

Для успешного обеспечения предприятия необходимыми материалами отдел должен иметь готовые ответы на следующие вопросы:

что закупать;

сколько закупать;

у кого закупать;

на каких условиях закупать;

как системно увязать закупки с производством и сбытом;

как системно увязать деятельность предприятия с поставщиками.

На предприятии функционирует магазин для сотрудников в который поставляются всевозможные продукты питания.

Основными поставщиками являются:

ИП Мирошниченко - торговая компания располагается в г. Краснодар. Поставляет масло, молочные продукты, кондитерские изделия, консервированная продукция, макаронные изделия;

ООО «Молочный дом» - торговая компания располагается в г. Краснодар. Поставляет молочные продукты;

ИП Бусыгина - торговая компания располагается в г. Армавир. Поставляет мясные продукты.

ИП Любицкий - торговая компания располагается в г. Армавир. Поставляет кондитерские изделия.

ООО «Максимус» - торговая компания, которая находится в г. Краснодар.

Покупка данных продуктов осуществляется таким же способом, как и продажа продуктов предприятия. Изначально оформляется договор, а затем, все необходимые документы. Также договор должен быть зарегистрирован в отделе снабжения и подписан:

юристом;

главным бухгалтером;

бухгалтер, который осуществляет деятельность расчётных счетов;
начальник отдела реализации;
заместитель директора по ветеринарному производству;
директор.

При регистрации договора прикрепляется служебная записка на подпись директору, которая составляется сотрудниками отдела реализации. После её подписания она хранится в отделе снабжения.

Если юрист выявил требования в договоре, согласно которым не может следовать предприятие, то он исправляет, а также добавляет пункты в данном договоре. Менеджер отдела реализации согласовывает новую форму договора с поставщиком или потребителем, отправляя договор в электронном виде на почту. После получения согласия договор регистрируется и подписывается двумя сторонами.

Данная покупка товаров производится несколько раз в неделю, учёт которой ведёт продавец в магазине и менеджер по отделу реализации.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс управления закупками является неотъемлемой частью деятельности предприятия.

2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ НА ОСНОВЕ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ»

2.1 Характеристика информационных технологий, используемых на предприятии

Эффективное решение задач управления и принятия решений в сложных экономических системах в настоящее время неразрывно связано с информационными технологиями.

Информационная технология - это система взаимосвязанных методов и способов, сбора, накопления, хранения, поиска информации на основе вычислительной техники.

Информационные технологии очень активно используются в современной жизни, в том числе в организации производственного процесса, деятельность которого невозможна без соответствующей системы управления.

В организации применяются такие информационные технологии как:

- 1С:Бухгалтерия;
- Microsoft Office Word;
- Консультант Плюс;

С помощью программы «1С:Бухгалтерия» осуществляется:

введение информации и получение итогов по счетам, субсчетам и объектам аналитического учета: товарам, материалам, основным средствам, организациям, сотрудникам и т.д.;

учет в денежном и натуральном выражениях;

ручной и автоматический ввод проводок;

контроль вводимой информации;

получение основных итогов в "реальном времени" (сразу после ввода

информации);

быстрый поиск информации;

формирование отчетов за любой период;

возможность настройки произвольных первичных документов и форм отчетности.

Использование программы «Консультант Плюс» обеспечивает быстрый и простой способ поиска необходимой информации.

Для наилучшего функционирования процесса управления персоналом возможно использование программы «1С: Зарплата и управление персоналом 8 КОРП». Данная программа позволит автоматизировать работу с персоналом. Т.е. программа обеспечивает:

ведение учета и хранение кадровой информации;

информационную поддержку процессов работы с персоналом;

на основании результатов выполнения процессов и данных учета формирование аналитических отчетов о состоянии кадрового состава и эффективности управления персоналом.

Автором было выявлено, что на предприятии «Армавирская биофабрика» существует такая проблема, как медленная поставка сырья на предприятие.

Как известно, закупка товаров предприятием - наиболее проблемный этап схемы обеспечения материальными ресурсами.

Для решения проблемы медленной поставки сырья на предприятии, предлагается использовать программу «1С: Управление закупками». С помощью данной программы будет автоматически осуществляться контроль выполнения обязательств поставщиком при помощи статусов и состояний документа. В соответствии с данной программой, контроль оплаты товаров по заказам поставщиков производится в соответствии с датой оплаты, указанной в заказе поставщику. В заказе можно указать желаемую дату поступления товаров. На основе анализа предполагаемых дат поставки товаров можно

составить график поставок товаров.

Для управления закупками предусмотрены различные возможности:

подбор поставщиков товаров;

различные условия закупок;

поддержка различных схем приема товаров от поставщика;

различные варианты формирования заказов поставщикам и контроль их исполнения;

корректировка и закрытие заказов поставщикам;

мониторинг цен поставщиков;

оформление поставки товаров;

составление графиков поставок и графиков платежей;

корректировка поступлений и возвраты поставщикам.

2.2 Преимущества и недостатки программы 1С «Управление закупками»

Информационная технология - это процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления [2; с. 14].

Ниже представлены три вида, так называемых информационных технологий, которые представляют собой программы, которые направлены на автоматизацию процесса управления закупками на предприятии.

ЛотЭксперт SRM - это программное решение, которое предназначено для полной автоматизации процесса управления закупками и процессами материально-технического снабжения как, в коммерческих, так и государственных предприятиях, организациях, холдинговых структурах.

ЛотЭксперт SRM автоматизирует полный цикл управления закупками, от планирования расходов до контроля исполнения договоров, аналитики и

отчетности. В составе программного комплекса предусмотрено также решение для построения корпоративной электронной торговой площадки.

Данное программное решение является одним из основных направлений деятельности компании «Алтимета». Она занимается созданием и развитием программы по автоматизации процесса управления закупками на предприятии, начиная с 2003 года, что является подтверждением того, что она очень популярна среди различных крупных и мелких компаний, а также она используется некоторыми компаниями за рубежом, так как программа предназначена для крупных организаций.

Возможности программы «ЛотЭксперт SRM» представлены на рисунке 1.

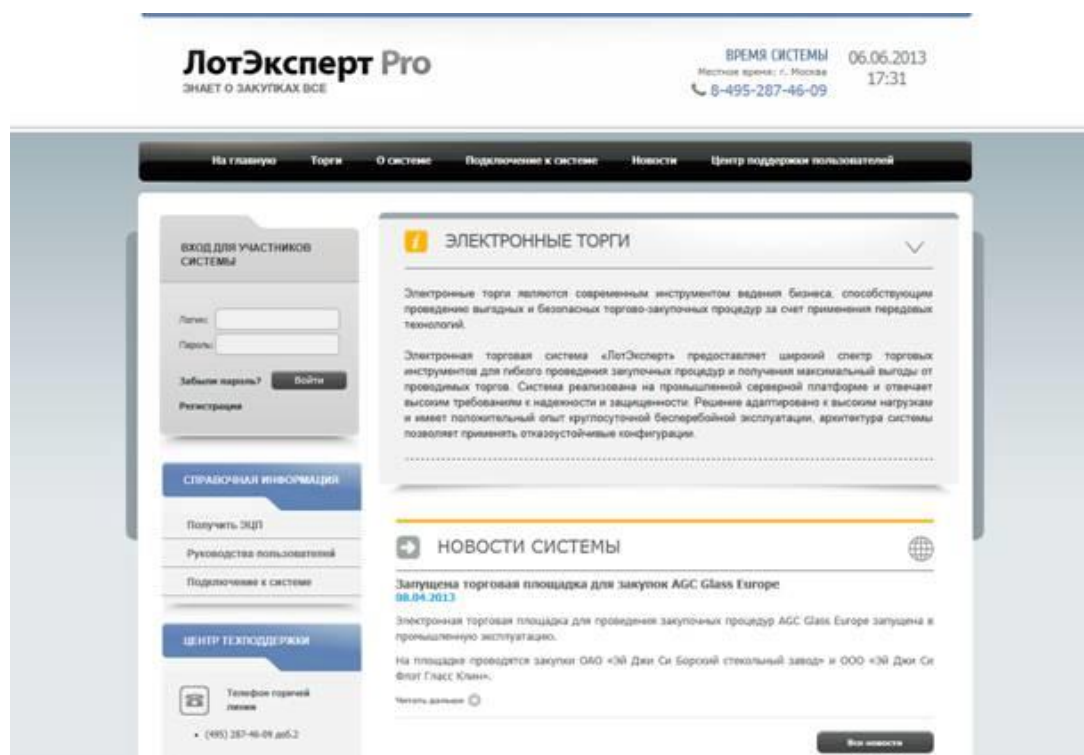


Рисунок 1 - Возможности программы «ЛотЭксперт SRM»

Кроме того, программа может заключать договоры и контролировать их исполнение.

Клиентами данной компании, которые пользовались программным обеспечением по автоматизации процесса управления закупками являются такие как:

закупочная торговая площадка «24ТЕНДЕР» - электронная торговая площадка «24Тендер» автоматизирует работу коммерческих компаний в сфере проведения закупочных процедур. Для удобства работы заказчиков система интегрирована с Реестром недобросовестных поставщиков ФАС и с более чем десятью системами массового оповещения поставщиков;

электронная торговая площадка ООО «ЕТС» - проект внедрения корпоративной электронной торговой площадки для нужд строительной компании ООО «ЕТС». В Системе проводятся закупки строительных работ и услуг, а также «попозиционные» тендеры на закупку ТМЦ с большим количеством опций, предоставляющих возможность гибкого подхода к выбору поставщика;

ТЭА «РЕСУРС-ХОЛДИНГ» - Проект создания комплексной системы автоматизации закупочной деятельности крупного производственного холдинга. Система решает вопросы сбора потребностей подразделений и формирования плана закупок холдинга, обеспечивает возможность согласования потребностей с уполномоченными лицами, автоматизирует процесс проведения закупок в электронной форме.

Также клиентами являются такие компании, как:

«FBCAPITAL»;

«ПРОМ-КОНСАЛТИНГ»;

«ВИТ»;

«ВЭТП» и многие другие.

Программа 1С: «Управление закупками» - это также программное обеспечение по автоматизации процесса управления закупками на предприятиях.

Она предоставляет возможность регистрировать цены по каждому поставщику, исходя из документов, которые заказчик присылает от поставщика. Например, прайс-лист.

Кроме того, в программе 1С: «Управление закупками» предусмотрены такие возможности, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Возможности программы 1С: «Управление закупками»

Возможности	Характеристика
Подбор поставщиков товаров	Программа автоматически анализирует поставщиков и подбирает по соответствующим критериям
Мониторинг цен поставщиков	Постоянное наблюдение проводится по состоянию цен поставщиков
Оформление поставки товаров	Документация по поставке товара оформляется автоматически и допущение ошибки программой невозможно т.к. оформляется строго из указанных данных
Составление графиков поставок и графиков платежей	График составляется программой в соответствии с предыдущими поставками и платежами
Корректировка поступлений и возвраты поставщикам	Документация возврата и корректировки поступлений оформляется автоматически.

Исходя из таблицы 3 видно, что программа 1С: «Управление закупками» обладает множеством возможностей, которые облегчат работу сотрудников на предприятии при её внедрении.

«FORECAST&SUPPLY» - специализированный программный продукт для прогнозирования продаж и расчета заказа поставщикам. [20]

Использование FORECAST&SUPPLY помогает компании:

получить прогноз продаж по каждому из товаров;

получить прогноз продаж по группам товаров, которые сформированы по любому значению свойств товара;

получить прогноз продаж с учетом тренда и сезонности;

получить прогноз продаж с учетом восстановленного спроса в периоды дефицита товара, а также с учетом очистки статистики продаж от случайных всплесков продаж, например акции;

получить план продаж на основании полученного прогноза спроса;

получить экспертную оценку по отдельным позициям;

получить прогноз продаж с учетом тренда и сезонности и др.

Ниже, в таблице 4, представлены возможности каждой из программ с учётом их функций.

Таблица 4 - Возможности программ с учётом их функций.

Возможности	1С: «Управление закупками»	ЛотЭксперт SRM	FORECAST&SUPPLY
Подбор поставщиков товаров	+	+	-
Анализ потребностей	+	-	-
Заключение договоров	+	+	-
Проведение конкурентных закупочных процедур	+	+	-
Планирование бюджета	+	+	+
Оформление поставки товаров	+	-	-

Исходя из таблицы 5 видно, что программа «1С:Управление закупками» обладает большими возможностями, чем программа «ЛотЭксперт SRM» и «FORECAST&SUPPLY».

Это можно увидеть, если обратить внимание на количество знаков «+» по каждой программе. Знак

Также, в таблице представлено сравнение программ по немаловажным критериям для внедрения программы на предприятии.

Таблица 5 - Сравнение программ по факторам, которые не относятся к возможностям и функциям программ.

Критерий	1С: «Управление закупками»	«ЛотЭксперт SRM»	«FORECAST&SUPPLY»
Стоимость	90 000 руб.	65 000 руб.	38 000 руб.
Производитель	Отечественный	Отечественный	Отечественный
Месторасположение	Москва	Москва	Московская обл, Ленинский р-он, д. Румянцево

Исходя из таблицы 6 можно сделать вывод, что программа 1С: «Управление закупками» обладает самой высокой стоимостью в сравнении с остальными, а программа «FORECAST&SUPPLY» отличилась самой низкой стоимостью.

3 ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММЫ 1С «УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ» НА ПРЕДПРИЯТИИ

Внедрение новой программы на предприятии всегда вызывают неожиданные изменения. Неожиданные изменения - это непривычные, но одновременно существенные и быстрые перемены [1; с.44].

При внедрении данной программы на предприятии «Армавирская биофабрика» будут изменены, а точнее упрощены многие процессы, осуществление которых занимало больше времени, чем осуществление этих же процессов с использованием программы 1С: «Управление закупками».

Данной программой будет пользоваться:

отдел снабжения;

отдел реализации;

бухгалтерия.

Итого, количество сотрудников, которые будут пользоваться данной программой составляет 30 человек.

Отдел снабжения при поиске поставщиков использовал такие источники, как:

каталоги и прайс-листы;

Интернет;

торговые журналы;

конкурсы;

рекламные материалы

объявления в СМИ, фирменные каталоги;

ярмарки и выставки;

финансовые институты официальных органов, банки;

торги и аукционы;

торговые представительства;

собственные исследования;
конкуренты потенциальных поставщиков;
личные контакты, переписка с возможными поставщиками;
специализированные информационные агентства, исследовательские организации;
торговые ассоциации;
регистрационные палаты, государственные ведомства, лицензионные службы, налоговая инспекция и другие органы, располагающие открытой информацией.

При внедрении данной программы, будет упрощена функция подбора поставщиков. Отдел снабжения при помощи программы может задать критерии по подбору поставщиков и программа автоматически выдаст список возможных поставщиков в соответствии с заданными критериями.

Если цены поставщиков будут меняться, сотрудники отдела снабжения смогут просмотреть состояние цен в программе 1С: «Управление закупками».

При выборе поставщика регистрируется информация о поставщике в программе. В процессе регистрации указывается:

полное наименование компании;
юридический адрес;
адрес электронной почты;
номер телефона;
номер ИНН и КПП и др.

По каждому поставщику можно зарегистрировать действующие цены (прайс-лист поставщика). Прайс-лист поставщика регистрируются в рамках соглашения с поставщиком, предусмотрена возможность регистрировать цены в соответствии с различными условиями.

Цены поставщика будут зарегистрированы только по тем позициям, которые сопоставлены с номенклатурными позициями информационной базы.

Загрузить цены поставщика можно из опубликованного на сайте прайс-листа поставщика, используя внешнюю обработку.

Также можно регистрировать не только цены поставщиков, у которых закупается товар, но и цены конкурентов.

После того, как указана информация о поставщике, программа автоматически может оформить документацию по поставке товара. Документация по поставке товара оформляется автоматически и допущение ошибки программой невозможно так как оформляется строго из указанных данных.

График поставки составляется программой в соответствии с предыдущими поставками и платежами.

Документация возврата и корректировки поступлений оформляется автоматически.

Бухгалтерия с помощью программы может следить за сроком поставки и условием оплаты.

Отдел реализации может мониторить сроки поставки товара. На основе информации о сроках поставки товара, менеджер по реализации продукции может информировать о поставке необходимого сырья, начальника производственного цеха, а, затем, согласовывать дату отгрузки, на основе даты готовности продукции.

Ниже представлена таблица, в которой указаны изменения, связанные с внедрением программы.

Таблица 6 - Осуществление процесса закупок на предприятии до и после внедрения программы 1С: «Управление закупками»

Вид работы	До внедрения программы	После внедрения программы
Выбор и подбор поставщиков	Поиск поставщиков осуществлялся вручную отделом снабжения за счёт использования многочисленных источников на что уходило достаточное количество времени.	Подбор осуществляется автоматически, позволяя сократить время сотрудников на поиск.
Мониторинг цен	Осуществлялся вручную.	Осуществляется автоматически.
График поставки товара	Осуществлялся вручную.	Осуществляется автоматически.
Оформление поставки товара от поставщика	Осуществлялся вручную.	При оформлении поставок товаров от поставщика можно отражать различные операции: - закупка товаров у поставщика; - закупка товаров через подотчетное лицо; - прием товаров на комиссию; - закупка импортных товаров.
Оформление документации	Осуществлялся вручную.	Осуществляется автоматически при использовании информации из регистрации поставщиков.

Исходя из таблицы 6 видно, что внедрение автоматизированной системы управления закупками позволит:

ускорить процесс разработки и согласования/утверждения закупочной документации;

контролировать соблюдение установленных регламентов обработки документов;

повысить уровень исполнительской дисциплины;

снизить объем хранимых бумажных копий документов;

организовать статистический анализ процессов и оперативного вносить изменения по результатам анализа.

организовать контекстный поиск по различным параметрам, как по данным системы, так и в рамках архивного хранилища;

обеспечить быстрый доступ к необходимым документам по всем закупкам при помощи атрибутивного и полнотекстового поиска по документам.

Для того, чтобы обучить сотрудников для пользования данной, изначально три сотрудника отдела программирования будут изучать данную программу, а затем обучать сотрудников.

Каждый из программистов будет обучать сотрудников 3 часа в день. Группы будут разделены на 10 человек. Итак, запланированное время освоения программы составляет две недели.

Исходя из проведённого анализа, касательно внедрения можно рассчитать организационный эффект от внедрения «1С:Управление закупками».

Таблица 7 - Организационный эффект от внедрения «1С:Управление закупками».

Операция	Время выполнения операций за 1 месяц до внедрения, час	Время выполнения операций за 1 месяц после внедрения, час	Абсолютное отклонение(+,-) времени до/времени после внедрения, час
Мониторинг цен	25	10	15
Выбор и подбор поставщиков	30	15	15
Оформление поставки товара от поставщика	15	8	7

Итак, можно сделать вывод, исходя из результатов таблицы 7, что время, которое работники тратили на выполнение данных операций уменьшилось во много раз.

Кроме того, можно рассчитать экономию от внедрения программы «1С:Управление закупками».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Федеральное казённое предприятие основано в 1919 году. В настоящее время является одним из ведущих предприятий агrobiологической промышленности Краснодарского края.

Предприятие «Армавирская биофабрика» успешно экономически развивается путём производства фармакологических, иммунобиологических и ветеринарных препаратов.

Стратегической целью предприятия «Армавирская биофабрика» является высокое качество выпускаемой продукции на всех этапах производства, повышение ее наукоёмкости, развитие научно-технического потенциала, современного менеджмента.

Закупочная деятельность на предприятии ФКП «Армавирская биофабрика» осуществляется отделом снабжения. В нём работают сотрудники, которые занимают следующие должности:

начальник отдела снабжения;

менеджер по логистике.

В организации применяются такие информационные технологии, как:

1С:Бухгалтерия;

Консультант Плюс;

Microsoft Office Word;

В процессе анализа программ для автоматизации системы управления закупками было рассмотрено три программы:

1С: «Управление закупками»;

«ЛотЭксперт SRM»;

«FORECAST&SUPPLY».

Сравнив данные программы было выявлено, что программа 1С: «Управление закупками» обладает большим количеством преимуществ, чем

программа «ЛотЭксперт SRM» и «FORECAST&SUPPLY».

Например:

автоматический подбор поставщиков;

мониторинг цен и др.

Внедрение программы 1С: «Управление закупками» на предприятии «Армавирская биофабрика» позволило:

ускорить процесс разработки и утверждения документации закупочной деятельности;

сократить время по выполнению некоторых работ;

снизить объем хранимых бумажных копий документов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Канивец, Е.К. Информационные технологии в профессиональной деятельности. Курс лекций: учебное пособие / Е.К. Канивец. - Оренбург: ОГУ, 2015.- 108 с.

. Расторгуев, Д.Н. Информационные технологии в менеджменте: учебно-практическое пособие / сост. Д.Н. Расторгуев; Ульян. гос. техн. ун-т. - Ульяновск: УлГТУ, 2018. - 129 с.

. Чернышёва, Г.Ю., Каюкова, И.В. Информационные технологии в менеджменте: учебно-практическое пособие / сост. Г.Ю. Чернышёва, И.В. Каюкова. - Саратов, 2017. - 92 с.

. Журавлёв, В.А., Саевец, А.Н. Управление закупками и снабжением на предприятии: конспект лекций / В.А. Журавлёв, Саевец, А.Н. - Минск, ТетраСистемс, 2017. - 144 с.

Электронные ресурсы

. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (принят ГД РФ 08.07.2006, ред. от 13.07.2015 (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [Электронный ресурс]/ Правовая система «Консультант плюс» URL: base.consultant.ru (дата обращения: 20.03.2022 г.).

. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ Правовая система «Консультант плюс»

. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (действующая редакция, 2016) [Электронный ресурс]/Правовая система «Консультант плюс»

. «Информационный портал для участников закупок» [Электронный ресурс] /URL:<http://www.zakupkihelp.ru>