

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurosovaya-rabota/353270>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Коммерция

Введение.....	3
1.Теоретические особенности исследования рынка закупок и сбыта в розничной торговле.....	5
1.1 Особенности планирования закупок и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия.....	5
1.2 Теоретический анализ рынка сбыта продукции.....	10
2.Исследование рынка закупок и сбыта на примере компании Газпром.....	15
2.1. Характеристика деятельности компании ПАО «Газпром»...	15
2.2 Реализация продукции ПАО Газпром на российском и зарубежных рынках.....	23
Заключение.....	30
Список использованных источников.....	32

Для эффективного функционирования логистики снабжения предприятие должно иметь информацию о том, какие материальные ресурсы необходимы для производства продукции. Такая информация содержится в плане закупок, основной целью которого является обеспечение согласованности действий всех внутренних подразделений и должностных лиц предприятия при решении таких закупочных задач, как определение потребности и расчет количества заказываемых материальных ресурсов; определение метода закупок и заключение договоров на поставку материальных ресурсов; организация контроля за количеством, качеством, сроками поставок и организация размещения материальных ресурсов на складе и т. п. Процессу планирования закупок предшествует исследование рынка закупок (сырья и материалов). Фактический процесс планирования начинается с информации, собранной из годового плана продаж, производственного плана и общего экономического плана. Планирование продаж определяет потребности в сырье, продуктах и услугах, закупаемых отделом закупок компании; производственное планирование предоставит информацию об источнике закупки сырья, продуктов и услуг; экономическое планирование предоставит информацию, полезную для оценки общих тенденций в ценах, заработной плате и других расходах. Большинство компаний используют закон Парето, также известный как ABC-анализ: если вы покупаете менее 20% товара, тратится более 80% средств. Расход сырья рассчитывается ежемесячно и ежеквартально. Расход сверяется с данными контроля запасов материалов. Эти расчеты соотносятся с динамикой цен и прогнозами доступности сырья, которое планируется закупить, после чего разрабатывается план закупок.

Если прогнозы указывают на большой запас сырья и возможное падение цен, скорее всего, политика закупок будет заключаться в сокращении запасов до минимального уровня. Если, с другой стороны, ожидается, что предложение будет низким, а цена имеет тенденцию к росту, политика закупок гарантирует наличие достаточных запасов в соответствии с контрактом. В последние годы разработаны новые логистические системы, ориентированные на планирование потребностей ресурсов, из которых можно выделить следующие: Система «JIT» (поставки «точно в срок») основной целью ставит максимальную интеграцию всех логистических функций предприятия для минимизации уровня запасов материальных ресурсов в интегрированной логистической системе, обеспечение высокой надежности и уровня качества продукции и сервиса для максимального удовлетворения запросов потребителей. Доставка грузов «точно в срок» позволяет в два раза сократить время выполнения заказа потребителя, на 50 % снизить уровень запасов и на 50-70 % уменьшить продолжительность выполнения заказа на предприятии, изготавлиющем продукцию. Система KANBAN предусматривает, что на все производственные участки строго по графику поставляется именно то количество материальных ресурсов, которое действительно необходимо для выпуска только запланированного количества продукции. Система KANBAN начинает изготавливать конкретный образец продукции только тогда, когда на нее есть определенный заказчик (потребитель). Эта система базируется на следующих принципах:

- усиленный контроль качества
- поставка продукции заказчику точно в срок
- наладка оборудования, исключая брак
- сокращение числа поставщиков комплектующих
- максимальное приближение смежников к головному (как правило, сборочному) заводу.

Основная цель систем «точно во время» — свести уровень запасов организации к нулю. Такие системы называются системами без инвентаризации, системами с нулевым инвентарем. Каждая из этих систем основана на том принципе, что поставщики доставляют материалы именно тогда, когда они необходимы, в результате чего их запасы сводятся к нулю. Кроме того, незавершенное производство сведено к минимуму, поскольку соответствующие изделия производятся только по мере необходимости для следующего этапа производства. Запасы готовой продукции сведены к минимуму, чтобы точно соответствовать коммерческим заказам .

Концепция «точно в срок» подразумевает простую и хорошо скоординированную производственную систему, в которой продукты проходят только определенные этапы обработки в соответствии с планом. «Точно вовремя» также называется «сделай-передай», потому что каждый сайт выполняет необходимые операции только после подтверждения того, что его одноранговые узлы готовы принять дополнительные ресурсы. Эта концепция является полной противоположностью традиционной системе «изготовить партию и передать дальше», когда детали производятся большими партиями, предположительно эффективными по объему, и переходят к следующей операции в сжатые сроки. В системе «сделай-передай» каждый производственный участок работает с постоянной интенсивностью вне зависимости от реальной потребности коллег. Применение системы «спросил-получи» позволяет добиться уменьшения объема запасов, повышения качества и усиления ответственности, но она требует совершенной координации операций всех производственных участков.

Система «точно во время» предъявляет высокие требования к координации и мотивации сотрудников. Ожидается, что сотрудники будут выполнять свои обязанности в меру своих возможностей, поскольку они несут ответственность и имеют полномочия обеспечивать работу системы нулевых запасов. В случае необходимости они должны немедленно прийти на помощь своим коллегам, обладать навыками, позволяющими выполнять различные рабочие задачи.

Система MRP-1 – одна из самых популярных в мире, основанная на логистической концепции «требования/планирование ресурсов». Эта система оперирует материалами, комплектующими, полуфабрикатами и их частями, спрос на которые зависит от спроса на конкретные готовые изделия. Основными целями этой системы являются удовлетворение потребности в материальных ресурсах для планирования производства и поставки потребителям, поддержание низкого уровня запасов материальных ресурсов, незавершенного производства, готовой продукции, планирование производственных операций, графиков поставок, закупочных операций.

Система MRP-II — система планирования потребностей/ресурсов второго поколения представляет собой интегрированную систему микрологистики, которая сочетает в себе финансовое планирование и логистические операции. Данная система является эффективным инструментом планирования для реализации стратегических целей предприятия в области логистики, маркетинга, производства, финансов, планирования и управления организационными ресурсами предприятия с целью достижения минимального уровня запасов в процессе контроля всех этапов производственного процесса.

Эффективность закупочной логистики во многом зависит от эффективности логистики. Последняя представляет собой сложную экономическую категорию, отражающую качество функционирования действующей в компании системы закупок и ее компонентов. Эффективность логистики на этапе логистики характеризуется рядом взаимосвязанных показателей, численно выражающих результаты деятельности всех подразделений системы закупок по отношению к затратам или ресурсам их производственного потенциала.

Наиболее распространенными показателями, рассчитываемыми при анализе эффективности логистики, являются: обобщающие показатели эффективности использования затрат (ресурсов) живого и овеществленного труда, связанных с процессом обращения средств производства; производительность труда; фондоотдача; расход материала; скорость обращения товаров и оборотных средств; прибыльность . Стоимостным показателем снабженческой логистики, отражающим результаты человеческого труда на гарантийном этапе производственного процесса и хозяйственной деятельности предприятия, является чистый выпуск логистики. Он не имеет естественной формы. Этот показатель рассчитывается путем исключения материальных затрат из производства сырья и может рассматриваться как дополнительный

показатель на стадии подготовки материальных ресурсов к производственному процессу.

1.2 Теоретический анализ рынка сбыта продукции

Любая коммерческая компания стремится расширить объемы бизнеса, увеличить свою долю рынка. Часто по мере роста бизнеса общая рентабельность снижается, поскольку одни направления бизнеса оказываются менее прибыльными, чем другие. Поэтому важно, чтобы собственники и руководство компании понимали, какие направления следует развивать дальше, в какие можно инвестировать только для поддержания существующих объемов, а от каких в будущем следует отказаться. В этом поможет стратегический анализ рынка и стратегическое бизнес-планирование компании.

Анализ рынка сбыта – это практическая маркетинговая работа, которая является начальным этапом подготовки бизнес-планов и эффективным инструментом дальнейшего развития бизнеса компании в условиях конкуренции. Изучая результаты собственной деятельности и динамику продаж конкурентов, производитель получает возможность ориентироваться на рынках, на которых он может продавать свой товар и получать от этого прибыль.

Анализ рынков сбыта продукции позволяет следующее:

1. определить тип своего рынка и его структуру;
2. оценить рыночную конъюнктуру (экономическую ситуацию, соотношение уровней спроса и предложений, объем продаж и цены);
3. подобрать целевые сегменты путем разделения (сегментирования) потребителей на различные группы и выявления оптимальных каналов сбыта;
4. произвести позиционирование продукции на рынке для обеспечения её высокой конкурентоспособности;
5. сделать прогноз возможного товарооборота.

При исследовании рынка для сбыта продукции обязательно определяются его тип, классификация и вид присутствующей на нем конкуренции.

1. Бахтенко В.М. Роль иностранных инвестиций в развитии энергетической отрасли России / В.М. Бахтенко // Вестник КГТУ. – 2016. – № 12. – С. 95-102.
2. Барулин С. В. Финансы / С.В. Барулин. - М.: КноРус, 2021. - 640 с.
3. Волегов Д.С. Особенности инвестиционной деятельности ТНК (на примере ПАО «Газпром») / Д.С. Волегов // Экономика и управление: актуальные проблемы и поиск путей решения: материалы Всерос. науч.- практ. конф. молодых ученых и студентов; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, – 2018. – С.129-133.
4. Волошин В.И. Нефтегазовый комплекс России в контексте социальноэкономического роста / В.И. Волошин // Финансы и аудит. – 2015. – № 4. – С. 320-326.
5. «Газпром» и Сербия подписали меморандум о сотрудничестве в сфере СПГ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://ria.ru/20190117/1549514750.html> (Дата обращения 01.04.2023)
6. Клинова М.В. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским Союзом. / М.В. Клинова, Е.А. Сидорова // Вопросы экономики. – 2014. – № 12. – С. 67.
7. Платонова И.Н. Финансовые санкции ЕС против России: сфера применения. / И.Н. Платонова, И.П. Гурова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 5. – С. 49-62.
8. Погосова И. А. Финансы / Под редакцией А.И. Архипова, И.А. Погосова. - М.: Проспект, 2019. - 680 с.
9. Путинцев А.С. Эффект от привлечения иностранных инвестиций в энергетическую отрасль в современных условиях / А.С. Путинцев // Проблемы рыночной экономики. – 2017. – № 4. – С. 11-16.
10. Пуянне П. «У газа светлое будущее». / П. Пуянне // Коммерсантъ. – 2015, – 17 июля. – С. 10
11. Саблина Е. А. Статистика финансов. Учебное пособие / Е.А. Саблина. - М.: ИНФРА-М, 2021. - 288 с.
12. Сидорова Е. Энергетика России под санкциями запада. / Е.А. Сидорова // Международные процессы. – 2016. – Том 14. – № 1 – С. 143-155.
13. Соломатин А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия. - М.: ИНФРА - М, 2017. - 358 с.
14. Статистический ежегодник мировой энергетики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://yearbook.enerdata.ru/totalenergy/world-consumption-statistics.html> (Дата обращения 01.04.2023).
15. Топорков А. Спрос на российский газ вырастет в полтора раза за 20 лет // Ведомости. – [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/11/13/786357> (Дата обращения 01.04.2023).

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kurovaya-rabota/353270>