

*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/kursovaya-rabota/415630>

**Тип работы:** Курсовая работа

**Предмет:** Менеджмент

Введение 3

Глава 1. Теоретические основы выбора критериев поставщиков материальных ресурсов 5

1.1. Понятие и сущность критериев выбора поставщиков материальных ресурсов 5

1.2. Подходы и критерии оценки поставщиков материальных ресурсов 6

1.3. Методики оценки поставщиков материальных ресурсов 7

Глава 2. Практический анализ выбора поставщиков материальных ресурсов по критериям на примере отдела материально-технического обеспечения компании АО «УНИИКМ» 12

2.1. Организационная характеристика АО «УНИИКМ» и отдела материально-технического обеспечения 12

2.2. Методика и критерии выбора поставщиков материальных ресурсов в отделе материально-технического обеспечения компании АО «УНИИКМ» 14

Заключение 23

Список использованных источников 25

1.3. Методики оценки поставщиков материальных ресурсов

Метод выбора поставщика относится к процессу выбора оптимального поставщика товаров или услуг для компании. Данный метод включает в себя анализ и оценку потенциальных поставщиков на основе определенных критериев, таких как цена, качество, надежность, гибкость, локализация и т. д.

Метод выбора поставщика может включать следующие этапы: [4]

1. Этап 1 - идентификация требований. Компания определяет свои потребности и требования к поставщику.

Это может включать не только цену и качество товаров или услуг, но и другие факторы, такие как сроки поставки, условия оплаты и т. д.;

2. Этап 2 - поиск и отбор потенциальных поставщиков. Компания ищет потенциальных поставщиков, которые могут удовлетворить ее требования. Это может включать поиск в Интернете, советы от других компаний или использование услуг по поиску поставщиков;

3. Этап 3 - оценка поставщиков. Компания проводит оценку потенциальных поставщиков на основе определенных критериев. Это может включать анализ цен, обзоры поставщиков, просмотр портфолио и т. д.;

4. Этап 4 - принятие решения. Компания выбирает наиболее подходящего поставщика на основе результатов оценки. Это может включать сравнение и анализ различных предложений, проведение переговоров и принятие решения;

5. Этап 5 - выбор поставщика. Компания заключает договор с выбранным поставщиком и начинает сотрудничество.

Метод выбора поставщика может различаться в зависимости от конкретных требований и потребностей компании, а также от отрасли и типа товаров или услуг. Он имеет особое значение для эффективного функционирования компании, поскольку выбор неподходящего поставщика может привести к проблемам с качеством товаров или услуг, превышению сроков поставки или другим негативным последствиям.

Для проверки поставщиков можно воспользоваться несколькими методами: [5]

1. Запросить юридическую документацию у потенциального контрагента;

2. Найти информацию на сайте ФНС;

3. Посмотреть картотеку арбитражных дел;

4. Посмотреть, не проходит ли потенциальный партнер процедуру ликвидации или банкротства;

5. Проверить, есть ли у контрагента действующие лицензии;

6. Проанализировать годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Таким образом, можно сделать вывод, что проверка контрагента осуществляется по всем возможным данным, регистрационным, финансовым и прочим данным, которые могут создать благоприятное мнение о контрагенте, как о надежном ответственном партнере. Так же существуют частные - коммерческие сервисы по проверке контрагентов. Рассмотрим наиболее популярные из них. [6]

Bureau van Dijk является крупнейшим издателем бизнес-информации и специализируется на данных о частных и публичных компаниях, а также программном обеспечении для поиска и анализа компаний. Orbis считается флагманской базой данных компании. Базы данных Bureau van Dijk – A Moody's Analytics Company используются в фундаментальных исследованиях по следующим направлениям: экономика, финансы, налоги и учет.

Условия доступа: доступ по IP-адресам со всех компьютеров Финансового университета, имеющих выход в Интернет. Изначально предоставляется тестовый доступ. Про стоимость полного доступа информации в открытом доступе нет.

Следующей является база данных Testfirm, в которой есть несколько режимов доступа. В любом режиме данной базы данных можно найти информацию по контрагентам по ИНН. Режимы отличаются полнотой предоставляемой информации о контрагенте. В данной базе данных присутствует доступ по проведению сравнительного анализа финансовой деятельности выбранного контрагента со среднеотраслевыми показателями.

Audit-it.ru – база данных и инструмент проведения финансового анализа контрагента, которая позиционирует себя как финансового аналитика. В данной базе данных есть возможность узнать основные регистрационные данные контрагента, проследить изменения, вносимые в ЕГРЮЛ, вывести бухгалтерскую отчетность по основным формам за несколько лет и провести финансовый анализ. В бесплатном режиме в бухгалтерской отчетности доступны данные по двум последним годам. А в финансовом анализе доступ только к нескольким видам анализа, все остальные возможности базы данных платные. [9]

Информационно-аналитическая система СПАРК. Данная система содержит инструменты по проверке контрагентов, оценки рисков, поиска бенефициаров, мониторинга деятельности контрагентов и пр. других. В системе СПОКР отдельной вкладкой можно провести оценку рисков контрагента, провести полный финансовый анализ. Но системы СПАРК как и предыдущие имеет демо режим, который предоставляет один раз. Все остальные ресурсы и инструменты являются платными.

Информационно-аналитическая система Контур.Фокус. Данная система была разработана специально для сотрудников бухгалтерии, экономической безопасности и руководителей разного уровня. Данная система позволяет достаточно быстро сформировать полную информацию по контрагенту. Информационно-аналитическая система Контур.Фокус является платной с разными тарифами. Отличие данной базы данных от других – это возможность проведения анализа налоговой нагрузки контрагента и уплаты налоговых платежей. Информационно-аналитическая система Контур.Фокус интегрирует с такими системами как: 1С, Microsoft, SAP, Oracle. [10]

Информационно-аналитическая система СБИС. данная база данных уже на главной странице содержит информацию и возможность поиска данных организации по региону, собственнику. В данной базе предоставляется наиболее полная информация по контрагенту: телефоны и адреса с указанием контактных лиц, выписки из ЕГРЮЛ, ЕГРИП и РОССТАТа, краткий финансовый анализ, стоимость организации, участие в закупках, данные по персоналу. Доступ в СБИС полностью платный. [11]

Информационно-аналитическая система от коммерческого банка ПАО «Сбер» – СберКорус. Данная система так же направлена на предоставление данных по контрагенту и осуществления его проверки.

Базы данных для анализа контрагентов – это информационные системы, которые содержат данные о компаниях и предпринимателях, с которыми может взаимодействовать организация. Они могут включать в себя следующие элементы: [7]

1. Адресные базы данных складов, офисов, представительств и т.д.
2. Реестры контрагентов с указанием официального названия, организационно-правовой формы, банковских реквизитов и контактных данных.
3. Сводные отчеты и статистические данные о финансовом состоянии контрагентов, включая информацию о задолженности и платежеспособности.
4. Данные о репутации и статусе контрагентов на рынке, включая отзывы клиентов, рейтинги, сертификаты и прочие награды.
5. Информацию об истории контрагентов, их деятельности, миссии, целях и стратегии развития.
6. Справочник нормативных документов, регулирующих взаимодействие с контрагентами.
7. Системы автоматического поиска и анализа информации в сети Интернет, включая социальные ресурсы и блоги.
8. Интерактивные тесты и тренинги для обучения персонала анализу контрагентов и принятию решений на основе имеющейся информации.
9. Модули для автоматического определения рисков и минимизации потенциальных угроз.

10. Средства визуализации данных, позволяющие создавать инфографику, диаграммы и графики для более наглядного представления тенденций и анализа рисков.

Применение баз данных для анализа контрагентов остается актуальным, поскольку оно позволяет компаниям эффективно управлять информацией о своих деловых партнерах. База данных позволяет хранить различные сведения о контрагентах, такие как контактные данные, историю взаимодействия, финансовую информацию и т.д. [12]

Анализ контрагентов с использованием баз данных позволяет выявлять потенциальные риски и уязвимости при выборе деловых партнеров, а также обеспечивает возможность проведения детального исследования по различным параметрам, таким как финансовое состояние, репутация, юридические данные и другие. Это позволяет компаниям минимизировать потенциальные риски и принимать обоснованные решения при выборе контрагентов.

1. Акуленко Н.Б., Девяткин О.В., Быстров А.В. Экономика предприятия: учебное пособие/ Н.Б. Акуленко, О.В. Девяткин, А.В. Быстров. – М.: ИНФРА-М.- 2021 г.- 777 с
2. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под редакцией проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 3-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 718 с
3. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием: учебное пособие/ П.Ф. Друкер.- М.: Вильямс.- 2021 г. – 224 с
4. Тяпухин А.П. Логистика: учебник для бакалавров / А. П. Тяпухин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2021
5. Подсорин В.А., Карпычева М.В., Яшина А.С. Транспортная логистика: Учебное пособие. – М.: РУТ (МИИТ), 2021. – 74 с
6. Акуленко Н.Б., Девяткин О.В., Быстров А.В. Экономика предприятия: учебное пособие/ Н.Б. Акуленко, О.В. Девяткин, А.В. Быстров. – М.: ИНФРА-М.- 2021 г.- 777 с
7. Ильин А. И. Планирование на предприятии: учебник. 2-е изд., перераб. Минск: Новое знание, 2020. 635 с
8. Дадашева А.З. Финансы: учебное пособие / под ред. А.З. Дадашева. - М.: ИНФРА-М, 2022. - 178 с
9. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под редакцией проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 3-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 718 с
10. Енюков И.С. Финансовый анализ: учебное пособие/ И.С. Енюков.- М.: Финансы и статистка. – 2020 г. – 224 с
11. Лупей Н. А., Соболев В.И. Финансы: учебное пособие / Н.А. Лупей, В.И. Соболев. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2022. - 448 с
12. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова. – М.: Издательство Юрайт, 2020. 467с
13. Официальный сайт АО «УНИИКМ» [Электронный ресурс]. URL.: <https://uniikm.ru/> (дата обращения 05.02.2024)
14. Регистрационные данные АО «УНИИКМ» [Электронный ресурс]. URL.: <https://www.rusprofile.ru/id/4019895> (дата обращения 05.02.2024)
15. Справочник поставщиков автозапчастей на Платформе ABCP: Россия [Электронный ресурс]. URL.: <https://www.abcp.ru/suppliers> (дата обращения 05.02.2024)
16. Справочник поставщиков автозапчастей на Платформе ABCP: Литва [Электронный ресурс]. URL.: <https://www.abcp.ru/suppliers/lithuania> (дата обращения 05.02.2024)
17. Справочник поставщиков автозапчастей на Платформе ABCP: ОАЭ [Электронный ресурс]. URL.: <https://www.abcp.ru/suppliers/uae> (дата обращения 05.02.2024)

*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/kursovaya-rabota/415630>