

Ахмат: Абдулай Саруа

Должность: студент 2 курса магистратуры

Образовательное учреждение: ФГБОУ ВО ФГБОУ ВО "Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева". Институт экономики и управления

Населённый пункт: Орёл, Орловская область

Тема: Роль аудита в сфере закупок товаров при формировании стратегии развития предприятия в сфере металлообработки (на материалах ООО "Армкрепеж").

Ахмат Абдулай Саруа

Роль аудита в сфере закупок товаров при формировании стратегии развития предприятия в сфере металлообработки (на материалах ООО «Армкрепеж»)

Аннотация: «Армкрепеж» было создано на основании действующего законодательства, базовыми нормативными актами выступают Гражданский кодекс РФ, а также ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Деятельность организации осуществляется согласно устава.

Сокращенное наименование организации: ООО «Армкрепеж». Полное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью «Армкрепеж».

Ключевые слова: Влияние аудита, закупок товаров, формировании стратегии развития ООО «Армкрепеж»

Местонахождение общества: 302028, г. Орел, ул. Сурена Шаумяна, д.37.

Основная цель деятельности данной организации является извлечение прибыли, что не противоречит действующему законодательству (п.1. ст.50 Гражданского кодекса РФ).

ООО «Армкрепеж» находится на общей системе налогообложения, в соответствии с Налоговым кодексом РФ в форме ООО имеют право использовать такую систему. Причиной использования данной системы является необходимость организации взаимодействовать с контрагентами, которые находятся на общей системе налогообложения, сделки с которыми облагаются НДС. Такие сделки позволяют ООО «Армкрепеж» уменьшать сумму налога, начисляемого к уплате в бюджет на сумму НДС, поступившую от продавца, заказчикам тоже выгодно работать с такими контрагентами, уменьшая сумму налога к уплате на «входящий» НДС. Объектом налогообложения по налогу на прибыль выступает прибыль, полученная ООО «Армкрепеж».

Основным видом деятельности ООО «Армкрепеж» является: производство крепежных изделий. Однако, уставом хозяйствующего субъекта предусмотрены еще 7 дополнительных видов деятельности: производство металлических дверей и окон; производство прочих готовых металлических изделий; производство изделий из проволоки, цепей и пружин; торговля оптовая за вознаграждение или на договорной основе; торговля оптовая скобяными изделиями, водопроводным и отопительным оборудованием и принадлежностями; торговля оптовая неспециализированная.

Особенности видов деятельности, организационно-правовая форма ООО «Армкрепеж» повлияли на формирование организационной структуры управления хозяйствующим субъектом.

Организационная структура управления ООО «Армкрепеж» представлена на рисунке 4.

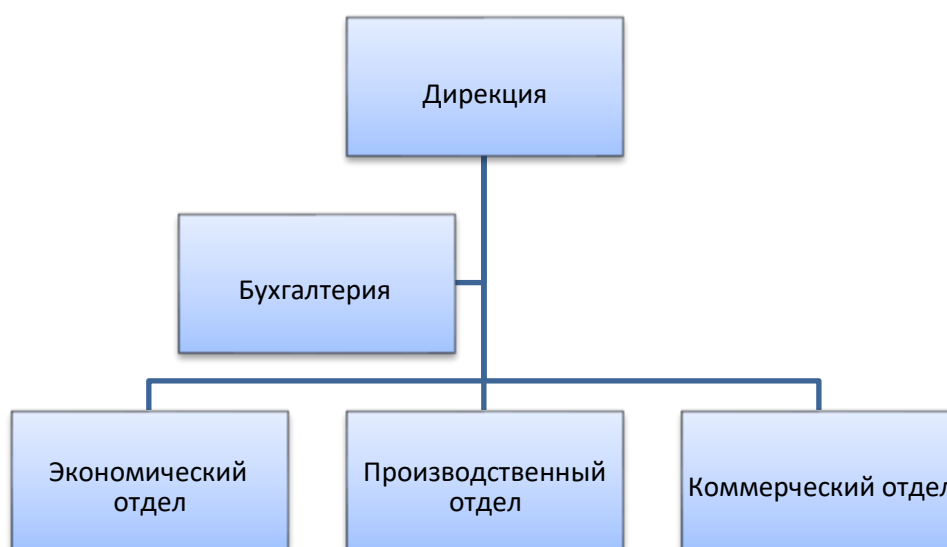


Рисунок 4 – Организационная структура ООО «Армкрепеж»

Организационная структура ООО «Армкрепеж» основана на принципе централизации и линейной иерархии. Такая структура способствует стабильной работе, четкому пониманию и выполнению должностных обязанностей каждым сотрудником. Если у сотрудника возникли вопросы относительно внутрифирменных правил и процедур, он также может обратиться за разъяснениями к непосредственному руководителю. Сотрудник имеет право подавать на рассмотрение непосредственному руководителю предложение об улучшении, изменении характера работ с целью повышения производительности труда, качества работы, предложения об устранении выявленных в ходе работы недостатков. В случае отсутствия адекватной реакции со стороны непосредственного руководителя на

внесенные предложения, сотрудник имеет право обратиться к генеральному директору компании.

Таким образом, организация производственного процесса и процесса управления ООО «Армкрепеж» соответствуют целям и задачам организации. Структура управления соответствует всем требованиям, четко определены должностные обязанности каждого работника. Это позволяет организовать грамотную работу каждого подразделения и предприятия в целом, улучшить качество обслуживания клиентов.

ООО «Армкрепеж» планирует свою деятельность на основании стратегии развития.

Стратегия развития предприятия – это совокупность способов и действий, направленных на достижение поставленных целей и воплощение задач. Это план, рассчитанный на продолжительный период времени, без детализации этапов, приемов и тактических действий. Формирование стратегии развития предприятия играет важную роль в адаптации бизнеса к постоянно меняющимся в рыночных условиях внешней и внутренней средам.

Стратегия развития ООО «Армкрепеж» является смешанной. Она воплощается в виде комбинаций следующих видов стратегий:

1. Прогрессивной – рост фирмы предполагается за счет создания структур, находящихся между изготовителем и конечным покупателем.
2. Регрессивной – подразумевается рост фирмы за счет покупки новых сырьевых ресурсов и сотрудничества с их поставщиками.
3. Горизонтальной – это определенные шаги, направленные на поглощение компаний-конкурентов или установление строгого надзора за их функционированием на рынке.

В соответствии со стратегией развития ООО «Армкрепеж» в перспективе планирует принимать участие в государственных закупках в

качестве поставщика по Федеральному закону "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

Для этого Стратегией развития предприятия планируется введение должности специалиста по тендерам и госзакупкам.

Участие в государственных торгах является хорошей возможностью расширить рынок сбыта и получить надежных контрагентов.

Для оценки целесообразности «захода» в госторги в той или иной нише нужно определить объем рынка. Под ним подразумевается совокупность всех сделок по купле-продаже в определенной отрасли или по конкретному товару. Оценке подлежат заключенные сделки после проведения государственных закупок. Найти их можно в реестрах контрактов по 44-ФЗ и договоров по 223-ФЗ. Отобрать нужные объекты закупки лучше за длительный период, например, за предыдущий год.

Эта информация полезна для определения основных потребностей заказчиков, их объема, сезонности, а также списка потенциальных покупателей. У многих организаций более или менее устоявшиеся нужды, и для их удовлетворения они проводят закупки с определенной периодичностью.

Для верной оценки объема рынка важно определить его территориальные границы. Нужно отобрать те регионы, закупки в которых интересуют поставщика. Далее целесообразно проанализировать заказчиков: составить список основных и для каждого прикинуть возможной прибыли. Это делается на основе анализа стоимости и периодичности их закупок.

Также важно оценить емкость рынка. В отличие от объема рынка, емкость включает не только заключенные сделки. Под ней подразумевается весь объем потенциального спроса. Оценивается он по всем объявленным

торгам, включая те, которые не состоялись. Ведь тот факт, что конкурентная закупка отменена, не означает, что потребность в товаре у заказчика пропала.

Нередко конкурентные процедуры отменяются из-за того, что подана / допущена только одна заявка. Это может свидетельствовать о том, что ниша по какой-то причине не заполнена, а значит, к ней нужно присмотреться повнимательнее.

Смысл всего анализа заключается в ответах на вопросы:

1. Какова максимальная емкость рынка? То есть сколько поставщик смог бы получить выручки, если бы все объявленные закупки состоялись, и он смог одержать в них победу. Полезно для оценки того, стоит ли вообще все это затевать.

2. Какая доля закупок отменяется и по каким причинам? Это даст понимание того, сколько участник смог бы заработать, если бы заключил все контракты в своей нише.

3. На какой объем выручки можно рассчитывать поначалу при грамотном подходе? Считается, что шанс заключить госконтракт равен 20%. То есть выигрышным в среднем бывает каждый пятый тендер. Со временем нужно стремиться к повышению этого показателя, в том числе и через анализ торгов. Но на первых порах можно ориентироваться на эту цифру.

4. Какова средняя НМЦК и цена заключения контракта? В 90% закупок побеждает тот, кто предлагает самую низкую стоимость. Поэтому по каждому анализируемому товару нужно определить минимальный порог цены, ниже которой участие в закупках становится невыгодным, и сравнить его со средней ценой заключенных контрактов.

5. Какие заказчики преимущественно испытывают потребность в товаре / услуге? В идеале нужно составить собственную базу организаций, в закупках которых имеет смысл участвовать.

6. Сколько конкурентов в этой нише, и кто они? Во многих нишах бывает не более десятка компаний, которые участвуют в тендерах. Будет полезно изучить каждого из них: результаты их закупочной деятельности, конкретный товар, который они предлагают, их ценообразование, налогообложение.

Комплексная оценка будет полезна не только начинающим поставщикам, но и более опытным. Таким образом они смогут определить целые ниши, а также отдельные товары (услуги), где подходящие условия и наименьшая конкуренция.

Стоит отметить, что в процессе участия ООО «Армкрепеж» в качестве поставщика в госзакупках, будет проводиться государственный аудит данного поставщика.

Основные цели аудита: проверить способность поставщика производить и поставлять продукцию, соответствующую нашим требованиям и согласованному уровню сервиса; определить способность и готовность поставщика повышать качество производимой продукции и уровень сервиса.

Процесс проведения аудита может выглядеть следующим образом:

- извещение: поставщики получают извещение о проведении аудита в письменном виде. Поставщикам сообщается также об объеме аудита, сроках проведения, продолжительности (как правило, это один день) и лицах, которые будут проводить аудит;

- подготовка поставщиков к аудиту: для подготовки к аудиту поставщик получает опросный лист. Поставщик может заранее подготовить все необходимые документы. Одновременно поставщик заранее должен предоставить аудиторам документацию по управлению качеством (инструкции, результаты проверки процессов);

- проведение аудита на месте: аудит проводится командой предприятия-получателя, составленной по принципу пересечения функций. В команду входят представители отделов снабжения и обеспечения качества. Она может быть дополнена представителями производственных и научно-конструкторских отделов. Начинается аудит с вводной беседы. Затем проверяются все процессы в их прохождении в соответствии с перечнем задач аудита. Дальнейшее проведение аудита согласовывается в ходе последующих переговоров;

- анализ: после завершения аудита аудиторы должны в обязательном порядке изложить результаты в письменном отчете, в котором они еще раз анализируют слабые места. Только после этого можно обсуждать эти проблемы у себя на предприятии и у поставщика. По результатам отчета проводится разбивка на категории, выводятся необходимые корректирующие мероприятия и указываются сроки их реализации. Поставщик обязательно должен получить отчет об аудите.

Таким образом, ООО «Армкрепеж» планирует свою деятельность на основании стратегии развития. В соответствии со стратегией развития ООО «Армкрепеж» в перспективе планирует принимать участие в государственных закупках в качестве поставщика по Федеральному закону "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 № 44-ФЗ. Для этого Стратегией развития предприятия планируется введение должности специалиста по тендерам и госзакупкам. Поставщик (ООО «Армкрепеж») по результатам государственного аудита составляет план корректирующих мероприятий, в котором должны быть отражены все необходимые для дальнейшего взаимодействия изменения в процессах поставщика. В свою очередь, со стороны поставщика (то есть ООО «Армкрепеж») эти мероприятия будут учитываться в стратегии развития предприятия.

Выводы по главе.

Оценка металлургической промышленности России позволила выявить ее основные тенденции развития. Так в январе – сентябре 2020 года производство стали снизилось на 2,9% г/г — до 52,5 млн т. По итогам 2020 года Минэкономразвития России ожидает снижения металлургического производства в сопоставимых ценах на 3% г/г. За девять месяцев 2020 года НЛМК, ЕВРАЗ, «Северсталь», ММК и «Металлоинвест» произвели 45,4 млн т стали, что составляет 87% российского производства за этот период. Суммарная выручка пяти компаний (исключая ЕВРАЗ) за девять месяцев 2020 года составила 24 млрд долл. США (-18% г/г), EBITDA — 6,6 млрд долл. США (-23% г/г). Рентабельность по EBITDA снизилась на 2 п. п. — до 27,4%. По итогам 2019 года потребление стали в России составило 43,7 млн т. В 2020 году ожидается снижение потребления до 40 млн т (-8,5% г/г). В настоящее время в РФ действует Стратегия развития черной металлургии России на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2030 года и Стратегия развития цветной металлургии России на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2030 года, утвержденные Приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 5 мая 2014 г. № 839. Они направлены на развитие металлургической промышленности, укрепление предприятий металлургии на мировом рынке. Стоит отметить, что стратегии развития предприятий в сфере металлообработки опираются также на указанные стратегии.

Металлообрабатывающая отрасль занимает ключевую позицию в сфере промышленного производства Орловской области, поскольку поставляет производственную технологию по металлообработке во все отрасли промышленности и способствует тем самым в существенной мере росту производительности труда в промышленности. Металлообрабатывающее предприятие может выполнять любые работы по обработке металла, от простого резания металла до изготовления высокотехнологичных и сложнотехнических по исполнению изделий и деталей. К последнему можно

отнести одно из ведущих предприятий по изготовлению крепежных деталей в Орловской области ООО «Армкрепеж».

ООО «Армкрепеж» планирует свою деятельность на основании стратегии развития. В соответствии со стратегией развития ООО «Армкрепеж» в перспективе планирует принимать участие в государственных закупках в качестве поставщика по Федеральному закону "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 № 44-ФЗ. Для этого Стратегией развития предприятия планируется введение должности специалиста по тендерам и госзакупкам. Поставщик (ООО «Армкрепеж») по результатам государственного аудита составляет план корректирующих мероприятий, в котором должны быть отражены все необходимые для дальнейшего взаимодействия изменения в процессах поставщика. В свою очередь, со стороны поставщика (то есть ООО «Армкрепеж») эти мероприятия будут учитываться в стратегии развития предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Шувалов С. С. Основные принципы и масштабы регулирования публичных закупок в смешанной экономике: российский и зарубежный опыт. // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2017. – С. 76-89.

Билль М.В. Зарубежный опыт нормативно–правового регулирования и организации государственно–частного партнерства // Российский юридический журнал. – 2014. – № 6. – С. 27-34.

Бельчук А.И., Буренин В.А., Орешкин В.А., Сабельников Л.В., Хвалевич А.В. Международные торги // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 12. – С. 104-114.

Мельникова В. В., Усманов Т. Б., Щеколдин В. Ю. Факторы государственных закупок: оценка влияния в рамках международных сопоставлений // Journal of Economics Regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2016. – № 2. – С. 81-93.

Панков В.В., Кожухов В.Л. Методология аудита государственных закупок: международный аспект // Учет. Анализ. Аудит. - 2015. - №4. – С. 54-63.