

УДК 658.7.07

УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ, ЛОГИСТИКА СНАБЖЕНИЯ

Корнева Е. А.

Студентка магистратуры,

Тюменский государственный университет,

Россия, г. Тюмень.

Аннотация

Для бесперебойной и стабильной работы предприятия необходим контроль и планирование материально-технических ресурсов. Необходимо эффективно организовать деятельность, при которой предприятие будет приобретать нужные товары и услуги для дальнейшей работы, то есть управлять закупками. Существенную роль в этом играет выбор поставщика и разработка методов закупок. Процесс закупок подразумевает под собой оформление договорных отношений, передачу прав собственности на материальные ресурсы, оплату, организацию транспортировки материальных ресурсов.

Ключевые слова: закупка, повторяющаяся покупка, новая покупка, управление закупками, методы закупочной логистики, процесс закупок, экономическая эффективность.

PURCHASING MANAGEMENT, SUPPLY LOGISTICS

Korneva E.A.

Student of a magistracy,

Tyumen state university,

Russia, Tyumen.

Summary

Control and planning of material resources is necessary for smooth and stable operation of the entity. It is necessary to organize effectively activities in case of which the entity will purchase the necessary goods and services for further work, that is to manage purchases. An essential role in it is played by the choice of the supplier and development of methods of purchases. Process of purchases implies execution of

contractual relations, assignment of rights of property on material resources, payment, the organization of transportation of material resources.

Keywords: purchase, the repeating purchase, new purchase, purchasing management, methods of purchasing logistics, process of purchases, cost efficiency.

Когда Россия перешла к рыночным отношениям, нужно было в корне пересмотреть систему государственных закупок. От жестких плановых и строго регламентированных поставок продукции следовало быстро включаться в рыночные отношения по закупке товаров, так как перед организациями открывался огромный выбор многочисленных предложений поставщиков.

В нашей стране был принят ряд законов, которые регулировали перевод государственных закупок на конкурсную основу.

Мировой опыт показывает, что при применении многообразных закупочных процедур самой эффективной является форма организации крупных закупок товаров и услуг при проведении открытых конкурсов (тендеров). Участвовать в размещении заказа может любое юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала и любое физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель. Также в конкурсе на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет бюджетных средств могут принимать участие государственные и муниципальные органы Российской Федерации, органы местного самоуправления. Участники размещения заказов претендуют на заключение контракта. Победителем конкурса становится лицо, у которого самые выгодные условия для выполнения заказа.

Управление закупками представляет собой деятельность, в результате которой организация может приобрести товары и услуги для дальнейшей работы, переработки или перепродажи. Работа предприятия зависит от количества, качества товаров и услуг, которые она получает от поставщиков. Одно из главных направлений управления закупками играет материально-

техническое снабжение - это процесс деятельности предприятия, который определяет, какое количество материалов, сырья и оказания услуг необходимо для работы.

Существует такое понятие, как логистика снабжения, под которым понимаются планирование и контроль над всеми материально-техническими ресурсами, готовой продукцией, поступающей на предприятие, целью которой являются:

- приобретение товаров по наиболее выгодной цене;
- доставка товаров;
- качество товара;
- поддержание связи только с надежными поставщиками;
- работа с фирмами, которые дают скидки на свой товар;
- поддержание логистической стратегии организации;
- снижение расходов на закупки.

Объединение с поставщиками достигается за счет комплекса мер экономического, технологического, технического и методологического характера.

Чтобы управлять затратами на логистику, предприятия обязаны обмениваться информацией о составе издержек, устанавливать взаимосвязь между значимыми издержками, совместно вырабатывать комплекс технико-технологических и методологических мер, обеспечивать снижение затрат. В основе интеграции лежат хорошие партнерские отношения.

Отдел материально-технического снабжения, являясь частью предприятия, должен вписаться в логистическую систему, что тем самым обеспечивает прохождение материального потока: снабжение - производство - сбыт. Главной задачей логистики на предприятии является согласованность действий по управлению материальными потоками между службой снабжения, службой производства и сбыта, что обеспечивает своевременную корректировку действий служб снабжения, сбыта и производства.

Для бесперебойной работы предприятия должна прорабатываться

стратегия снабжения производства, а за ней уже непосредственно снабжение и сбыт. Маркетинг должен быть направлен на исследование рынка сбыта.

Бесперебойная и стабильная работа предприятия дает необходимое обеспечение его сырьем и материалами, расширение ассортимента товаров, снижение остатков, что способствует увеличению скорости оборачиваемости оборотных средств, снижению издержек на предприятиях - это методы закупочной логистики. Рассмотренные стратегии преследуют свои цели:

- 1) выбор и изучение поставщиков;
- 2) заключение договоров;
- 3) контроль и исполнение;
- 4) принятие мер в случае нарушения условий поставки.

Рыночные отношения на предприятии развивают службы, ответственные за выполнение задач закупочной логистики. Управление закупками способствует расширению ассортимента товаров, снижает общие затраты ресурсов, исключает убытки, избавляет от устаревших и медленно реализуемых запасов продукции, контролирует заказы, увеличивает долю закупок, осуществляемых по процедуре стандартного заказа.

На предприятиях существует отдел материально-технического снабжения, который заключает договоры, организует доставку, контролирует выполнение заданий. Важным моментом является приобретение нужных, качественных товаров, материалов и услуг для бесперебойной работы организации. Существенную роль играет выбор поставщика и разработка методов закупок. Чтобы управлять качеством закупок, используется много различных методов:

- закупки напрямую (заключен договор непосредственно с производителем);
- через посредников, которые работают более эффективно, чем производители, выполняя три вида функций - операционные, логистические и обеспечивающие. Операционные функции - закупка товаров и перепродажа их потребителям, а также взятие риска на себя связанного с хранением товаров в запасе. Данные функции - это комплектация разнообразных товаров, их

хранение, представление покупателям в меньших количествах в ассортименте. Обеспечивающие функции - получение информации о состоянии рынка, необходимой производителям, продвижение товаров посредством магазинных выставок, рекламы для обеспечения продаж.

Работать с посредниками потребителям выгодно - это большой выбор ассортимента товаров, получение товаров, материалов и услуг в заранее оговоренные сроки, быстрота доставки, информация о товарах.

Конкуренция является важным фактором для предприятия, чтобы быть лидером в своей отрасли, нужно использовать самые разные и неожиданные способы распределения товаров, материалов, услуг. Все методы продажи производимой продукции должны быть законными.

Определение наиболее активных поставщиков представляет собой структуру системы распределения, т.е. отбор конкретных посредников, где важным фактором является размер фирмы, обладает ли данная организация большими ресурсами для продажи товаров покупателям, не испытывают ли они трудностей в создании складских помещений, контролируют ли деятельность посредников и т.д.

Методы закупочной логистики при управлении материальным потоком применяют тогда, когда по условию договора покупатель самостоятельно вывозит товар со складов поставщика. Служба закупок покупателя в этом случае может существенно улучшить его экономические показатели, успех которых зависит от того, насколько производимая продукция удовлетворяет потребности потребителей.

Стратегия закупочной деятельности производственной фирмы базируется на принципах логистики с учетом характера хозяйственных связей, которые определяют ситуацию совершения закупок материально-технических ресурсов. Известны такие основные виды ситуаций совершения закупок: повторяющаяся и новая. При этом повторная покупка может быть как неизменной, так и предусматривать определенные изменения.

Повторяющаяся (обычная) покупка без изменений предполагает

повторение ранее принятых решений по приобретению ресурсов как в части самого предмета обмена, т.е. ресурсов, так и в части содержания и организации процесса закупки и воспроизводит сложившиеся отношения с ранее избранными поставщиками (изготовителями). Этот вид закупки не требует дополнительной организации деятельности службы материально-технического обеспечения производственного предприятия: изменения структуры, численности и квалификации персонала обеспечения и сложившегося распределения функциональных обязанностей, ответственности и взаимоотношений в процессе деятельности по обеспечению фирмы ресурсами.

Новая покупка связана с принципиальными изменениями как в области самого предмета закупки (ресурса), так и в области организации коммерческой деятельности по обеспечению предприятия. Содержание этих изменений обуславливается как изменениями стратегии и политики предприятия в целом, так и изменениями в области его коммерческой деятельности по сбыту и, соответственно, в производственно-технологической деятельности. Повторяющаяся покупка с изменениями является неким промежуточным видом, не связанным с принципиальными изменениями, но тем не менее предусматривающим таковые как в части предмета покупки, так и в части организации самого процесса. Изменения могут касаться:

- технических, эксплуатационных и других характеристик ресурсов;
- структуры ресурсов;
- цен;
- условий покупки, поставок и платежа;
- структуры и состава поставщиков;
- объемов заказов и ритмичности обеспечения и др.

Закупки - функция, отвечающая за приобретение всех материалов, необходимых организации. В первую очередь снабжение связано с обработкой информации. Оно систематизирует данные из разных источников, анализирует их и передает информацию в цепь поставок. При этом может включать различные типы приобретений: закупку, аренду, выполнение работ по договору

и т.д., а также связанные с этой работой - выбор поставщиков, проведение переговоров, согласование условий, экспедирование, мониторинг показателей работы поставщиков, переработку материалов, транспортировку, складирование и приемку товаров, полученных от поставщиков. Материально-техническое снабжение является частью макрологистической системы, которая образуется как основное звено между организациями, входящими в цепь поставок. Этот механизм координирует материально-технический ресурс потока между потребителями и поставщиками, целью которого является гарантированная и надежная поставка материалов, товаров и услуг. Главной задачей логистики снабжения являются:

- заключение договоров и организация доставки;
- тесное взаимодействие с поставщиками;
- изучение их запросов, формирование взаимовыгодных отношений;
- приобретение нужных материалов, товаров и услуг хорошего качества и заявленного количества с гарантией доставки в указанное место;
- согласование цены на материалы;
- управление процессом снабжения.

Финансовый успех предприятия зависит от того, насколько правильный выбор был сделан в процессе закупок материалов, товаров, услуг и насколько они соответствуют потребностям данной компании. При анализе потребностей в материально-технических ресурсах учитываются номенклатура материалов, вес, размер, качество, определение требования уровня сервиса поставщика, объем реализации, прибыль, риск. Проводится сбор информации о поставщиках, создание базы данных о поставщиках, поиск оптимального поставщика, а также оценка результатов работы с выбранными ранее поставщиками.

Процесс закупок включает в себя оформление договорных отношений, передачу прав собственности на материальные ресурсы, оплату, организацию транспортировки материальных ресурсов.

Эффективное управление снабжением оценивается по выполнению

условий договоров - это сроки, цены, количество, качество, параметры поставок и сервиса.

Координация функций снабжения и установление тесных связей с поставщиками - все это составляет единую макрологистическую систему.

В условиях рыночной экономики основной целью закупочной логистики является удовлетворение потребностей производства в материалах с максимально возможной экономической эффективностью.

Обеспечение предприятия материальными ресурсами для производства, размещения его на складах, хранение и выдача в производство при необходимой потребности является закупочной логистикой.

Главной задачей закупочной логистики и экономической эффективности является приобретение необходимых для производства материально-технических ресурсов по минимальным ценам и надлежащего качества, расчет затрат на сырье и материалы определяет стратегию производства и сбыта продукции.

Огромную роль играют исследование рынка закупок, выход на новые рынки, создание новых товаров, расширение существующего ассортимента. Выход с новыми товарами, материалами и услугами на новые рынки, это означает, что нужны новые технологии, торговые сети, производственные мощности. Прямой задачей отдела материально-технического снабжения является сбор информации о ценах, возможных сроках поставок, транспортных расходах и поиск их оптимального сочетания.

Логистика закупок представляет собой процесс движения сырья, материалов, комплектующих и запасных частей с рынка закупок до складов предприятия.

Для эффективного функционирования логистики закупок необходимо знать, какие именно материалы необходимы для производства продукта, составить план закупок, обеспечивающий согласованность действий всех отделов и должностных лиц предприятия по решению следующих задач снабжения.

Планирование закупок определяет потребности в сырье, материалах, продукции и услугах, которые приобретаются специалистами отдела закупок предприятия.

При составлении плана закупок материальных ресурсов надо учитывать такие факторы: потребность используемых материалов, площади эксплуатируемых складских помещений организации, заявленное количество материальных ресурсов, потребляемое предприятием, издержки на закупки, анализ и расчет потребляемых материалов, товаров и услуг, контроль качества, сроки поставки и т.д.

Таким образом, при выборе и оценке поставщика следует определить направления; удовлетворен ли потребитель качеством предоставляемых услуг, материальных ресурсов; обеспечены ли требуемый объем поставок, условия доставки, размер цены и уровень обслуживания, разработки новой продукции для расширения ассортимента товаров, приносящих прибыль предприятию; эффективен ли комплекс мер по распределению материальных ресурсов и ценообразованию. Долгосрочные отношения с поставщиками играют большую роль и дают прекрасные результаты. Такие отношения ведут к повышению объемов продаж, увеличению прибыли предприятия. Рассчитывая на длительные отношения с поставщиком, фирма должна принять во внимание финансовое состояние, качество товаров, технические возможности и т.д.

Библиографический список:

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Учеб. для вузов. М., ИНФРА-М, 2011. С. 432.

2. Седова М.В. Проблемы, регулирование и развитие системы государственных закупок – М.:РАН, 2014.

3. Щербаков В.А. Историко-методологические аспекты развития правового регулирования поставки продукции для государственных нужд в России // Российский следователь. 2008. N 5.

