

МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОК НА ПРЕДПРИЯТИИ И ИХ АКТУАЛЬНОСТЬ

Менеджмент в сфере закупочной деятельности вносит значительный вклад в повышение материальной ценности продукции путем предоставления высококачественных материалов в нужное время в нужном месте в необходимые сроки. Закупочная деятельность обеспечивает высокий уровень снабжения и способствует стабилизации клиентурного рынка. В современных непростых условиях развития предпринимательских отношений, глобализации товарных рынков, интеграции деятельности участников логистической цепи поставок и все более растущих требований потребителей весьма актуальным становятся требования к конкурентоспособности компаний и их продукции. Рассмотрены пути сокращения издержек при помощи оптимизации процессов управления закупками, так как это занимает важное место в деятельности организаций. Авторами рассматривается необходимость комплексного подхода к совершенствованию процессов управления закупками на предприятии. Ставится задача разработки новаторских методов оптимизации закупочной деятельности в рамках цепи поставок. Предложены меры по эффективному взаимодействию отдела закупок с другими подразделениями компании.

Ключевые слова. Закупки; методы закупок; подходы к осуществлению закупок; централизованный и децентрализованный методы закупки; оптовые закупки; регулярные и нерегулярные закупки; управление закупками.

**A.N. Fedotov,
O.V. Suvorova**

METHODS OF PROCUREMENT IN THE COMPANY AND THEIR RELEVANCE

In a market economy, globalization of markets, the integration of the activities of the supply chain and the growing demands of consumers becoming more and more important requirements for competitiveness. Procurement management contributes significantly to increasing the value of products through the provision of high-quality materials at the right time in the right place at the required time, ensuring a high level of customer service. The ways to reduce costs by optimizing the procurement management processes, as it plays an important role in the activities of organizations. The authors considered the need for an integrated approach to improve the management of procurement processes puts the task of developing new methods of optimization of procurement activities within the supply chain. Measures for the efficient interaction of the purchasing department with other departments.

Keywords. Purchases; procurement methods; approaches to procurement; centralized and decentralized methods of procurement; wholesale purchases; regular and irregular procurement; procurement management.

Для полноценного осуществления эффективной закупочной деятельности предприятию необходимо выбрать оптимальный подход к данному процессу. В начальной стадии предприятию стоит определиться, какой способ к осуществлению закупок оно будет использовать – централизованный или децентрализованный [1].

В случае если компания выбирает децентрализованный подход к осуществлению закупок, это может означать только одно – в каждом подразделении будет работать свой менеджер по закупкам, отвечающий за удовлетворение нужд своего подразделения. Преимущество такого подхода очевидно: специалист подразделения максимально хорошо осведомлен о потребностях своей службы и максимально быстро способен их удовлетворить.

Несмотря на явные выгоды вышеупомянутого способа, в большинстве своем компании стремятся к централизованным закупкам. У этого подхода есть ряд преимуществ. Во-первых, продукцию, закупаемую централизованным способом, легче подвергнуть процессу стандартизации, если она проходит через один централизованный вход [1].

Во-вторых, обеспечивается лучшее управление закупочной деятельностью. Так как закупки используют основную часть наличных расходов компании, существует необходимость в централизованном подходе для того, чтобы отслеживать общее количество закупаемых ресурсов и сроки поставок в необходимый момент времени.

В-третьих, происходит снижение транспортных затрат, поскольку отгрузка в этом случае производится в значительных количествах.

В-четвертых, увеличивается личная заинтересованность поставщика. Рассматривая и суммируя требования нескольких участков деятельности, централизованная служба закупок компании может выходить к поставщику и обсуждать объем заказа, который является достаточно большим, чтобы удовлетворить интересы поставщика. Централизованная закупка выгодна для поставщиков, поскольку им удобнее работать с одним менеджером службы закупок, чем с несколькими [3].

В-пятых, сокращается повторяемость действий участников процесса закупки. Вместо заказов от нескольких подразделений формируется только один общий заказ, обеспечивающий потребность всей компании в той номенклатуре товаров, который необходим [3].

Преимущества централизованного подхода безусловны. Кроме того, этот подход позволяет определить единый удобный метод закупки продукции для компании. Выбор правильного метода позволяет фирме минимизировать издержки, увеличить производительность, а соответственно повысить свою конкурентоспособность в сфере снабженческо-сбытовой деятельности [4].

Выбор метода закупок зависит от сложности конечного продукта, состава запасных частей, комплектующих изделий, сырья и материалов. Основными методами закупок являются:

- крупные оптовые закупки;
- регулярные закупки небольшими партиями;
- закупки по мере необходимости, а также различные сочетания перечисленных методов [2].

У каждого метода есть свои преимущества и недостатки, которые необходимо учитывать с целью сокращения временных, материальных и финансовых издержек. Ниже представлены наиболее часто используемые методы:

1. *Закупка товара одной партией.* Метод основан на поставке товаров большой партией за один раз (оптовые закупки). Данный метод обладает следующими преимуществами: относительная простота оформления сопроводительных документов; обеспечение гарантии поставки всей партии; высокие торговые скидки. Недостатки: большая потребность в складских площадях; замедление оборота капитала.

2. *Регулярные закупки небольшими партиями.* В данном случае покупатель заказывает необходимое количество товаров, которое поставляется ему партиями в течение периода, определенного клиентом. Преимущества данного метода: значительно ускоряется оборот капитала, поскольку товары оплачиваются по мере поступления отдельных партий; происходит экономия площади складских помещений; сокращаются затраты, связанные с оформлением документов поставки, поскольку оформляется только заказ на всю поставку. Тем не менее, данный метод обладает следующими недостатками: велика вероятность заказа избыточного количества товаров; необходимость оплаты всей партии товаров, определенной в заказе.

3. *Получение товара по мере необходимости.* Данный метод похож на регулярную поставку товаров, но его сущность характеризуется некоторыми особенностями:

- оплате подлежит только поставленное количество продукции;
- по истечении срока договора заказчик не обязан принимать и оплачивать товары, которые могут быть поставлены в будущем;
- количество поставляемых товаров не устанавливается строго, а определяется интуитивно;
- поставщики перед выполнением каждого заказа связываются с покупателем.

Данный метод имеет следующие преимущества: отсутствие твердых обязательств по покупке определенного количества товаров; ускорение оборота капитала; минимизация затрат по оформлению документов.

4. *Периодические закупки по котировочным документам.* Такой метод закупки широко практикуется там, где закупаются относительно дешевые и быстро потребляемые товары. Котировочные документы (ведомости) составляются с определенной периодичностью и включают ограниченные сведения о запросах клиента:

- количество продукции, имеющейся на складе;
- полный перечень материалов;
- необходимое количество товаров.

Данный метод предполагает ряд преимуществ: ускорение оборачиваемости капитала; снижение затрат на складские операции; своевременность и ритмичность поставок.

5. *Метод увеличения объемов закупок.* При данном методе учитывается спрос на конкретные виды продукции для принятия решения об их закупках. Спрос анализируется в течение годового периода с целью учета всех возможных видов сезонных колебаний. Определяется достаточный объем спроса на протяжении 12 месяцев для создания запасов конкретного вида товаров. Достоинство данного метода заключается в возможности принятия решения о создании необходимого уровня запасов в зависимости от количества заказов на конкретные виды продукции, а не от количества проданных видов товаров.

6. *Закупка товара со срочной сдачей.* Сфера применения этого метода – покупка нечасто используемых товаров, когда невозможно получать их по мере необходимости. Товар заказывается по требованию и вывозится со складов поставщиков. Преимуществом данного метода является то, что потребитель может быстро удовлетворить свой разовый заказ по мере необходимости. Недостаток данного метода – это увеличение уровня издержек, обусловленных необходимостью детального оформления документов при каждом заказе, а также мелкими размерами заказов и множеством поставщиков.

7. *Метод сокращения объемов закупок.* В процессе реализации данного метода ежемесячно анализируется статистика сбыта продукции компании, которая не пользуется спросом [5].

На основании анализа статистических данных сбыта определяются те виды продукции, объем запасов, которой следует сократить или ограничить. Далее вырабатываются критерии, на основании которых определяется необходимость уменьшения, увеличения или ликвидации конкретных видов запасов товарной продукции [5]. Среди преимуществ данного метода можно выделить тот факт, что сводится к минимуму доля медленно реализуемых видов продукции на основе учета показателей объема запасов.

На основе анализа и исследования значительного числа методов закупок компания должно выбрать именно тот метод, который в наибольшей степени подходит для его профессиональной деятельности. Надо отметить, что это может быть не один метод, а сочетание двух и более методов закупок. Данный процесс зависит от ассортимента закупаемого товара, специфики продукции, сферы деятельности компании, традиций, которые сложились между поставщиком и потребителем, их система длительных хозяйственных связей.

Проблема заключается в том, что руководители компании должны постоянно анализировать рынки, внешнеэкономические и региональные условия. На основании полученных выводов уже необходимо принимать управленческие решения, насколько будет эффективен тот или иной метод закупки, насколько он будет выгоден и актуален [2]. В конечном счете совокупность методов закупки материалов или своевременная замена одного метода другим способны

обеспечить предприятию получение более высокой прибыли, а соответственно, и конкурентное преимущество на рынке.

Список использованной литературы

1. Логистика : учебник / под ред. Б.А. Аникина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2015. – 443 с.
2. Бураков В.И. Взаимодействие логистических и маркетинговых технологий в производственно-коммерческой деятельности / В.И. Бураков. – Иркутск :Изд-во БГУЭП, 2013. – 164 с.
3. Колодин В.С. Основы коммерческой логистики : учеб. пособие / В.С. Колодин, В.И. Бураков. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2015. – 364 с.
4. Гаджинский А.М. Логистика : учеб. для высш. учеб. заведений. – 9-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К°, 2015. – 419 с.
5. Миротин Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры : учеб. пособие / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев. – М. : Инфра-М, 2012. – 252 с.

Информация об авторах

Федотов Андрей Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедры логистики и коммерции, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: fedotov_an@rambler.ru.

Суворова Ольга Валерьевна – магистрант, кафедра логистики и коммерции, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: suvorovaoa@mail.ru.

Authors

Fedotov Andrey Nickolaevich – PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Logistics and Commerce, Baikal State University, 11, Lenin Str., 664003, Irkutsk, e-mail: fedotov_an@rambler.ru.

Suvorova Olga Valerievna – master student, Chair of Logistics and Commerce, Baikal State University, 11, Lenin Str., 664003, Irkutsk, e-mail: suvorovaoa@mail.ru.