

Шевченко Ирина Тарасовна
Магистрант
Башкирский государственный университета
г. Уфа, Россия
irina.shevchenko.96@bk.ru

Шарафуллина Розалия Радмировна
Доцент кафедры общей экономической теории
Башкирский государственный университет
г. Уфа, Россия
rozalia-23.05@yandex.ru

Стимулирование экономики в службе снабжения

Большое значение в практике организаций уделяется грамотному построению системы закупочной логистики, к задачам которой в первую очередь относится рациональное обеспечение основных производственных операций необходимыми материальными ресурсами, организация бесперебойного снабжения материалами, сырьем и комплектующими. Основу экономической эффективности составляет поиск и закупка необходимых материалов необходимого качества по минимальным ценам.

Ключевые слова: логистика снабжения, экономическая эффективность, стоимость капитала.

Shevchenko Irina
Student
Bashkir State University
Ufa, Russia
irina.shevchenko.96@bk.ru

Sharafullina Rozaliya
Ph.D., Associate Professor
Bashkir State University
Ufa, Russia
rozalia-23.05@yandex.ru

Encouraging Savings in The Supply Chain

Great importance in the practice of organizations is paid to the competent construction of a procurement logistics system, the tasks of which primarily include the rational provision of basic production operations with the necessary material resources, the organization of an uninterrupted supply of materials, raw materials and components. The basis of economic efficiency is the search and purchase of the necessary materials of the required quality at the lowest prices.

Keywords: logistics of supply, economic efficiency, cost of capital.

В настоящее время логистика успешно применяется в таких сферах, как коммерция, транспорт, промышленное производство. Грамотное применение основных концепций закупочной логистики позволяет снизить уровень материальных потерь, вызванных отсутствием необходимых материалов и комплектующих. Значение логистики заключается в надежном и качественном обеспечении производственных подразделений фирмы материальными ресурсами, необходимыми для выполнения заданного производственного расписания.

При рациональном построении логистической системы в предприятиях взаимоотношения с поставщиками строятся на определенных принципах:

- отношения с поставщиками формируются таким же образом, как и с клиентами организации;
- на первый план экономических взаимоотношений выдвигается единство интересов;

- осуществляется информационное обеспечение поставщиков в отношении основных задач и целей строительной организации, ознакомление с бизнес-идеями и перспективными планами;
- повышается уровень взаимной готовности предоставления определенной поддержки в случаях появления проблем у звеньев логистической цепи;
- ужесточается уровень ответственности за принятые на себя обязательства;
- в деловой практике значительное внимание уделяется интересам поставщика.

Большое значение в практике организаций уделяется грамотному построению системы закупочной логистики, к задачам которой в первую очередь относится рациональное обеспечение основных производственных операций необходимыми материальными ресурсами, организация бесперебойного снабжения материалами, сырьем и комплектующими.

Одной из важнейших и ответственных функций, которая оказывает непосредственное влияние на прибыль предприятия, является управление товарными потоками. Данную функцию выполняет закупочная логистика – это деятельность по управлению материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами. Надежное и качественное снабжение производственных подразделений предприятия материальными ресурсами является главной целью закупочной логистики. Немаловажную роль играет управление дебиторской задолженностью на предприятии для предупреждения возникновения долгов перед контрагентами.

Снабжение является промежуточным звеном между организациями, входящими в цепь поставок. Кроме того, снабжение осуществляет координацию материального потока между потребителями и поставщиками.

Существует ряд причин, по которым снабжение является главной функцией менеджмента на предприятии:

- от цены и качества материальных ресурсов, своевременности их поставок зависит эффективность всего производственного процесса, качество готовой продукции и, в конечном итоге, качество обслуживания потребителей;

- на снабжение приходится значительная доля общих расходов предприятия (до 60 %), поэтому их снижение может принести существенные выгоды.

Поэтому для повышения эффективности деятельности предприятий и поддержания конкурентоспособности необходимо проводить эффективную организацию снабжения.

Например, поставщик – предприятие-нерезидент. По договору валютой платежа является доллар США. Предприятие-заказчик может спрогнозировать курс рубля по отношению к доллару США, что позволит выиграть на разнице курсов и увеличить прибыль или не понести серьезных убытков. Важнейшими факторами, которые прямо или косвенно воздействуют на валютный курс, являются: ставка рефинансирования, объем валового внутреннего продукта, сальдо внешней торговли товарами и услугами, сальдо платежного баланса, цена золота, цена нефти, широкая денежная масса, индекс потребительских цен на товары и услуги, золотовалютные резервы, государственный долг. Зависимая переменная

(обменный курс рубля к доллару) имеет тесную взаимосвязь со всеми факторами кроме: ставки рефинансирования, сальдо внешней торговли товарами и услугами, объема валового внутреннего продукта и сальдо платежного баланса.

Основу экономической эффективности составляет поиск и закупка необходимых материалов необходимого качества по минимальным ценам. Успех функции закупок во многом зависит от способности находить поставщиков и развивать отношения с ними, выбирать соответствующего поставщика и затем работать с ним, постоянно совершенствуя совместную деятельность.

В реальной жизни наиболее часто встречаются следующие причины роста стоимости закупок.

1. Воровство. При отсутствии контроля менеджеры по закупкам нередко находят общий язык с поставщиками, соглашаются на завышение цен и получают за это откаты. Чаще всего такая практика встречается в государственных организациях или в крупных монополиях. Причем в холдингах, не имеющих централизованной системы снабжения, иногда возникает не только вопрос доверия к менеджерам по закупкам, но и вопрос доверия к руководителям предприятий. Чем меньше компания (предприятие), тем меньше вероятность откатов. Кроме завышения цены мне встречались и более экзотические случаи. Например, при приемке товара завышался (не без участия отдела контроля качества) сорт сырья, что приводило к увеличению его расхода в производстве.

2. Привыкание к поставщику. Поставщики прилагают много усилий, чтобы поддерживать отношения с людьми, представляющими интересы

потребителя. Это их работа. Системы дополнительной мотивации, подарки к праздникам, участие в семинарах и культурных мероприятиях, поддержание регулярного общения - все это направлено на то, чтобы удержать потребителя. В отличие от откатов это вполне цивилизованные и легальные меры, которые часто полезны и потребителю, например, помогают его снабженцам быть в курсе последних новинок. Но при этом менеджер по снабжению, если он не мотивирован на снижение цен, становится менее агрессивным при работе с поставщиком и перестает искать альтернативных поставщиков. Потому что ему нравится работать с Иваном Ивановичем, который во всех отношениях ему приятен и удобен. Иногда создаются дополнительные барьеры для смены поставщика, например, стандартизация требований и процедур заказов делает работу со старым поставщиком комфортной, и заново согласовывать эти процедуры с новым поставщиком менеджеру просто не хочется. В результате поставщик, который начинал работу с низкими ценами, постепенно их повышает, и через год оказывается, что сырье поставляется на 10% дороже, чем на рынке, но менеджер об этом не догадывается, а если и догадывается, у него есть масса оправданий: надежность поставщика, стабильное качество, удобные сроки заказа и оплаты и т.п. Некоторые из этих причин действительно важны, поэтому руководитель предприятия верит менеджеру по закупкам.

3. Снижение активности менеджеров по закупкам. Человеку свойственно терять активность после того, как он находит удовлетворительные условия для работы. Начинаящий менеджер ищет новых поставщиков и сравнивает их, регулярно проверяет состояние рынка. Как только он находит нескольких поставщиков, которые почти всегда

предлагают лучшие условия, он успокаивается и продолжает работать только с ними. Как правило, это разумная минимизация затрат труда и времени. Но постепенно оказывается, что на рынке появились принципиально новые возможности, которых раньше не было, а менеджер об этом не знает. Например, на рынке появились производители из других стран или регионов. Кроме поиска новых возможностей агрессивная работа менеджера с поставщиком позволяет отрабатывать снижение цен в моменты изменения общего состояния рынка. Например, биржевые цены на медь выросли на 5%. Это влечет за собой рост оптовых цен. Но менеджер знает, что у оптовика склад затоварен медью, закупленной по старым ценам, и может договориться о текущей поставке по цене + 2%. Для того чтобы это происходило, договариваться с жестко мотивированным продавцом должен такой же мотивированный менеджер по закупкам.

4. Авральные ситуации. Часто служба снабжения вынуждена покупать дороже из-за того, что требуются срочные поставки. В большинстве случаев это проблема не службы снабжения, а процесса планирования производства и продаж. Даже при ненадежном планировании служба снабжения может демпфировать авральные потребности, создавая с учетом статистики закупок нормативные складские запасы. Кроме того, есть наблюдение: если человека наказывают даже за "случайные" и "непредсказуемые" потери, таких потерь становится значительно меньше.

При сравнении цен обязательно нужно учитывать разницу в условиях поставок. При расчете все сделки можно приводить к стандартным условиям, для этого:

- к сумме сделки добавляются стоимость доставки, если она не оплачивается поставщиком, и другие расходы по сделке;
- к сумме сделки добавляется (или соответственно вычитается) стоимость использования оборотного капитала (при оплате авансом или в рассрочку).

Интересно, что сейчас для многих видов основного сырья различия в стоимости использования капитала могут превосходить разницу в ценах.

Стоимость использования капитала по сделке рассчитывается так:

$$S = \frac{S_c * T_{\text{пост}} * Q}{360}, \quad (1)$$

где S – стоимость капитала,

S_c – сумма сделки,

$T_{\text{пост}}$ – срок от оплаты до поставки,

Q – годовая ставка доходности.

Отчетным периодом удобно выбрать квартал, тогда станут усредняться "технические" отклонения, связанные с тем, что при изменении рыночных индексов фактические цены будут меняться с опережением или отставанием.

Особое внимание нужно обратить на реализацию возвратных отходов, например, по цветным и черным металлам: так как их рынок не так прозрачен и конкурентен, именно здесь часто можно найти крупные резервы.

Пример: пусть возможная экономия по прокату находится на уровне 5%, а норматив отходов - 40%. При реализации отходов получена экономия на уровне 20% цены проката. Значит, грамотная работа с отходами сократила общие расходы на прокат на $20\% \times 40\% = 8\%$, что заметно больше 5%.

Руководитель и отдел маркетинга отвечают за снижение расходов по всем товарным группам. Поэтому для них нет необходимости рассчитывать

экономии по номенклатурным позициям. Достаточно рассчитать изменение расходов по группам материалов с учетом рыночных индексов. Какие-то отклонения из-за изменений номенклатуры возникнут, но они не будут играть решающую роль. Стоимость капитала и транспортные расходы также не нужно в этом случае считать по каждой сделке. Достаточно оценить изменение дебиторской и кредиторской задолженностей перед поставщиками и общие транспортные и прочие расходы при закупках.

С учетом того, что отдел маркетинга на предприятии обычно отвечает не столько за рынок сырья, сколько за рынок продукции, его можно стимулировать не отдельно, за экономию на закупках и показатели продаж, а в сумме - за добавленную стоимость предприятия.

Список используемой литературы:

1. Аникин, Б.А. Коммерческая логистика: учебник / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин. – Москва: Проспект, 2017. – 426 с.
2. Григорьев, М.Н. Логистика: продвинутый курс: учебник для магистров / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров – Москва: Юрайт, 2015. – 734 с.
3. Моисеева, Н.К. Экономические основы логистики: учебное пособие / Н. К. Моисеева. - Москва: Инфра-М, 2017. – 527 с.
4. Белова, Т.Н. Модели и методы оптимального планирования в экономике. Учебник – Москва: Проспект, 2018. – 320 с.
5. Никитин С.И., Никифоров Е.С., Фельдшеров К.В. Моделирование логистических процессов в условиях риска//Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2019. № 1 (15). С. 191-199.

Выходные данные статьи:

Шевченко И. Т., Шарафуллина Р. Р. Стимулирование экономики в службе снабжения. // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №4. 2020. URL: <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/429>