

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т.С. Браева

Научный руководитель Т.С. Коростелёва

Закупочная деятельность любого предприятия является одним из сложнейших этапов в схеме обеспечения материальными ресурсами. Грамотность в управлении закупками играет не последнюю роль в уровне конкурентоспособности фирмы. Необходимо тщательная проработка закупочной стратегии для успешного существования на рынке.

Для построения грамотной стратегии управления закупками каждой фирме необходимо иметь чёткое представление о схеме процесса закупки. Процесс закупки, который во многом однотипен для большинства организаций, можно представить следующей схемой (рис.1):

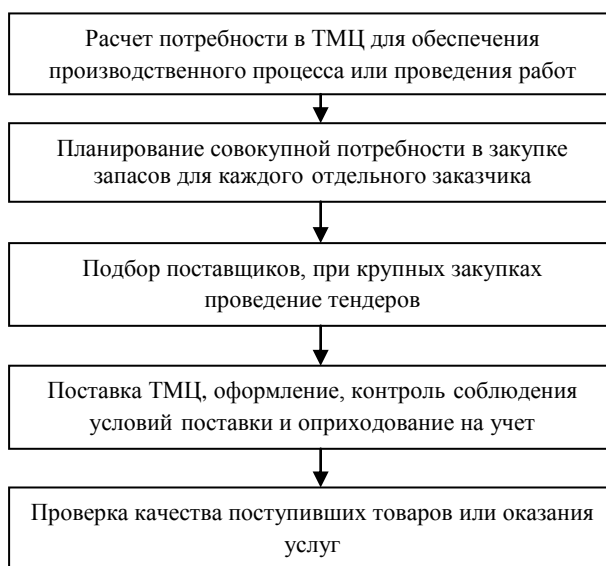


Рисунок 1. Схема этапов процесса закупки

На каждом этапе фирма может допустить ряд ошибок, которые в конечном итоге повлияют на снижение эффективности деятельности всего предприятия.

Рассмотрим возможные ошибки на первом этапе - при расчёте потребности ТМЦ. Проблема на этом этапе состоит в трудном, а иногда даже

невозможном подсчёте необходимых материалов или услуг заранее. Во многих случаях эта проблема решается за счет создания текущего оборачиваемого запаса – небольшого запаса постоянно используемых товаров, которые мы всегда имеем в наличии. Именно нормирование запасов позволит не только упростить процесс ресурсного планирования обеспечения и закупки товаров, но и предоставить логичные механизмы контроля запасов. Применение нормирования в схеме обеспечения предприятия материальными ресурсами выстраивает методическое обеспечение планирования в наиболее эффективный совокупный процесс.

Для фиксирования потребности в определённом количестве ТМЦ, применяются "заказы", которые могут быть представлены в электронном или печатном виде. Заказ составляется в определённой форме, согласуется с поставщиками и инициаторами. После чего заказ подписывается с двух сторон в двух экземплярах, и от даты подписания вступает в силу. На этапе создания и согласования заказа могут возникнуть ошибки, связанные с человеческим фактором, ошибкой ПК, а также в пересчёте валюты в случае работы с иностранными поставщиками. Уменьшить появление таких ошибок помогает японский принцип «Рока-уоке» - принцип нулевой ошибки, который состоит из методов предотвращения появления ошибки в принципе. Например, это может быть установленные в программе макросы, которые запрашивают утверждение после заполнения каждой строки заказа.

На втором этапе - планирования совокупной потребности в закупке запасов для каждого отдельного заказчика основной ошибкой при закупке является неточное или неполное описание объекта закупки. То есть при описании объекта закупки используются двусмысленные, неясные формулировки, а часть данных, необходимых для оценки рентабельности контракта, отсутствует. В данном случае следует подать запрос на разъяснение закупочной документации с целью устранения неясности.

Третий этап - подбор поставщиков – является одним из важнейших во всей закупке. Ошибка выбора недобросовестного поставщика может стать

губительной и повлиять на прибыль компании. Для выбора поставщика существуют несколько методов. Рассмотрим метод рейтинговых оценок, который состоит в установлении основных критериев выбора поставщика, далее работниками службы закупок или привлеченными экспертами устанавливается их значимость экспертным путем. Например, допустим, что предприятию необходимо закупить товар, причем его дефицит недопустим. Соответственно, на первое место при выборе поставщика будет поставлен критерий надежности поставки. Удельный вес этого критерия будет самым большим. Высчитывается значение рейтинга по каждому критерию путем произведения удельного веса критерия на его экспертную балльную оценку (например, по 10-бальной системе) для данного поставщика. Далее суммируют полученные значения рейтинга по всем критериям и получают итоговый рейтинг для конкретного поставщика. Сравнивая полученные значения рейтинга для разных поставщиков, определяют наилучшего партнера. Если рейтинговая оценка дает одинаковые результаты для двух и более поставщиков по основным критериям, то процедуру повторяют с использованием дополнительных критериев.

Если сумма заказа довольно большая, то применяется процедура проведения тендера, которая также может привести к ряду ошибок. Рассмотрим следующий пример: компания «N» провела тендер на ремонт оборудования: (табл.1)

Таблица 1. Результаты проведения тендера

Наименование поставщика	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3	Поставщик 4
Дата проведения	Март, 2018 г.	Апрель, 2018 г.	Май, 2018 г.	Июнь, 2018 г.
Количество заявок	9	12	7	8
Допущено заявок	8	12	7	8
Начальная цена контракта, руб.	1 107 700	2 641 170	1 393 890	1 366 900
Цена победителя, руб.	701 000	1 251 400	757 000	690 200
Средняя цена ремонта оборудования за ед., руб.	890	1000	950	900

В среднем в тендере участвует 9 конкурсантов, что составляет 8% от общего числа (110) компаний, которые оказывают услуги по ремонту оборудования. Данная цифра указывает на невысокую популярность тендера как метода привлечения заказов в данной сфере услуг. Из всех поданных заявок 97% было допущено к участию в тендере, что говорит о реальности такого участия и доступности оформления всей документации и заявок. В среднем цена, предложенная победителем, ниже первоначальной цены контракта на 46%, что указывает на жесткость конкуренции. По данным прайс-листов различных организаций, оказывающих аналогичные услуги, среднерыночная цена ремонта оборудования в количестве 1 ед. составляет 2 200 рублей. Тогда как средняя стоимость ремонта оборудования победителя по итогам четырех тендеров составляет 940 рубля, что ниже среднерыночной стоимости более, чем в 2 раза.

После определения победителя, дальнейшая работа показала, что поставщик регулярно срывает сроки поставки из-за отсутствия товара на своем складе, постоянно допускает пересортицу, зачастую товар приходит с нарушениями упаковки, выставляет некорректные документы и т.д. Поэтому необходимо при выборе поставщика обращать внимание не только на низкую цену. Все эти проблемы стали проблемой закупок, увеличив риски компании, общие и трудовые затраты, снизив при этом скорость выполнения собственных заказов и создав производственные потери.

На четвертом этапе – происходит процесс поставки товаров (сырья, оборудования, материалов). Это многоэтапный процесс, имеет свою специфику и типовые проблемы, которые можно выделить отдельно для всех стадий исполнения поставки: доставки, приемки, установки принятых товаров на учет. Например, на этапе доставки часто полезно отслеживать текущее местонахождение груза, особенно если он проходит таможенное оформление. Это может помочь с организацией приемки товара, если склады работают не круглосуточно. Установка на учет закупленных товаров – также на первый взгляд достаточно простая операция. Важно, чтобы машины на

разгрузке не стояли днями, а документы при передаче ТМЦ не готовились слишком долгое количество времени. Избежать этого поможет предварительная подготовка к поставке – описание её на этапе согласования с поставщиком. Это позволит заранее проверить соответствие осуществляемой поставки плану поставок, минимизировать сроки оформления поступления товаров, когда будет проходить их непосредственная приемка.

Последний этап - проверка качества поступивших товаров или оказания услуг проводится из-за того, что многие группы товаров не приходятся без проверки качества. Например, для промышленных предприятий к таким ТМЦ могут относиться большинство видов сырья. Для некоторых видов ТМЦ проверка качества проводится непосредственно в момент приемки (разгрузки), а иногда требует проведения ряда анализов и измерений, что требует дополнительного времени. Кроме того, такая проверка качества может проводиться как особым внутренним подразделением предприятия, имеющим на то лицензию (например, лабораторией отдела технического контроля), а может и внешней организацией. Во избежание ошибок как и все прочие этапы, этап проверки качества (сертификации) требует контроля. Иначе крайне необходимые для производства материалы могут неделями лежать на складе недоступные для выдачи по причине незавершенного контроля качества.

Процесс закупки товаров является непростым и очень важным в финансово-экономической деятельности фирмы. Для эффективного управления закупочной деятельностью, необходимо детально анализировать возможные предостережения допустимых ошибок на каждом этапе закупки.

Список использованных источников

1. Загорский И.О.. Система закупок : учеб, пособие / И. О. Загорский, А. Э. Козьмина, П. П. Володькин. -Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та,2016. -290 с.

2. Синяева И.М. Маркетинг: теория и практика: Учебник для бакалавров / Синяева И.М., Финуниверситет.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Юрайт 2016.-342 с.
3. Тендеры по категориям // Сайт I-tenders [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itenders.ru/index.php?sectenders=todo>.

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ БЕСПИЛОТНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Э.И. Джафаров

Научный руководитель В.Е. Целин

Введение

Подраздел искусственного интеллекта, иначе называемый как машинное обучение, позволил в последние годы совершить огромный прогресс во многих областях, например, в создании беспилотных транспортных средств, летательных аппаратов, автомобилей, военной техники и многих других умных технологий.

Вместе с тем, в течение последнего десятилетия произошли значительные изменения в области автоматизированных технологий транспортных средств, в связи с чем специалисты крупных Российских и зарубежных компаний полагают, что с точки зрения безопасности, внедрение беспилотного транспорта положительно повлияет на безопасность дорожного движения.

Изучение разработок показало, что актуальность исследования обосновывается ограниченной возможностью внедрения беспилотных систем управления в связи с техническими факторами и нормативными решениями на законодательном уровне, которые тормозят развитие разработок беспилотного транспорта [2].