

УДК 005.72

¹*Н.В. Зяблицкая, ²О.А. Даниэль*

¹ Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)» в г. Нижневартовске, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Нижневартовск

² Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)», г. Челябинск, email: o.daniel@bk.ru

ФУНКЦИОНАЛЬНО-ОРГАНИЗАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ: РОЛЬ И ФУНКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: закупочная деятельность, ресурсно-обеспечивающий сервис, транзакционная стадия, интеграционная стадия, сервисная функция, стратегическая функция, цепи поставок, закупка, функционал.

Статья рассматривает изменения в роли закупок в функционировании предприятий России. Предложена новая концепция закупок как внутрифирменный ресурсообеспечивающий сервис, направленный на удовлетворение потребительских потребностей в товарах и материальных ценностях, оптимальном сочетании цены и качества. Услуги действующего предприятия при реализации своих текущих, стратегических задач, традиционная для отделов закупок сервисная функция связана с обеспечением закупок. Она расширяет и дополняет стратегические функции, которые проявляются в планировании закупок и динамичном формировании стратегических связей с заказчиками и поставщиками. Чтобы эффективно функционировать логистике закупок, необходимо знать, в каких товарно-материальных ресурсах и услугах нуждается предприятие и в каком количестве, формировать план закупок и обеспечить согласованность всех действий в структурных подразделениях предприятия, принимающих участие в решении задач по снабжению. Цель этой работы – анализ функционально-организационного моделирования в организации системы управления закупками предприятия.

¹*N.V. Zyablitskaya, ²O.A. Daniel*

¹ Branch of the Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education “South Ural State University (National Research University)” in Nizhnevartovsk, Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug – Yugra, Nizhnevartovsk

² Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education “South Ural State University (National Research University)”, Chelyabinsk, email: o.daniel@bk.ru

FUNCTIONAL AND ORGANIZATIONAL MODELING: ROLE AND FUNCTIONS IN THE ORGANIZATION OF PROCUREMENT ACTIVITIES

Keywords: procurement activity, resource-providing service, transactional stage, integration stage, service function, strategic function, supply chain, procurement, functional.

The article examines the changes in the role of procurement in the functioning of Russian enterprises. A new concept of procurement is proposed as an in-house resource-providing service aimed at satisfying consumer needs for goods and material values, an optimal combination of price and quality. Services of an operating enterprise in the implementation of its current, strategic objectives, the traditional service function for procurement departments is related to procurement support. It expands and complements strategic functions, which are manifested in procurement planning and the dynamic formation of strategic relationships with customers and suppliers. In order for procurement logistics to function effectively, it is necessary to know what inventory resources and services the enterprise needs and in what quantity, to form a procurement plan and ensure consistency of all actions in the structural divisions of the enterprise involved in solving supply tasks. The purpose of this work is to analyze functional and organizational modeling in the organization of the enterprise's procurement management system.

Закупочная деятельность характерна для предприятия любой формы любого предпринимательского субъекта. Комплексные исследования менеджмента закупочной деятельности содержат управленческий и правовой аспекты.

Логистика – это научное исследование, которое рассматривает систематическое планирование, контроль и управление материальными потоками и энергетическими, информационными и перевозочными потоками. Считается,

что менеджмент материальных потоков является важнейшей частью хозяйства предприятий, но сейчас он является и главной функцией экономики [3].

Чтобы эффективно функционировать, логистике закупок необходимо знать, какие материалы нужны для изготовления изделия, создавать план закупок и обеспечить согласованность всех действий в отделах предприятия, принимающих участие в решении задач по снабжению.

Объекты и методы исследования

Цель этой работы – анализ роли и функций в организации системы управления закупками предприятия.

Объект исследования составляют организационно-экономические отношения, возникающие в процессе логистического управления закупочной деятельностью предприятий в Российской Федерации.

Теоретической и методологической основой исследования послужило изучение трудов зарубежных и отечественных экономистов, посвященных проблемам организации закупочной деятельности на предприятии. Также были использованы методы анализа статистических материалов из различных источников, а также документации российских предприятий.

Результаты и их обсуждение

Можно выделять 5 функциональных направлений логистики – закупки, производственные, распределительные, транспортные, информационные. На сегодняшний день в хозяйственной структуре любого предприятия, как производственного, так и торгового, в своей структуре должна быть служба, осуществляющая закупку, перевозку и временное хранение материальных ресурсов (сырья, продукции, оборудования и пр.).

Закупочная логистика – это управление материалами, а также сопутствующие потоки в процессе обслуживания организации.

В процессе снабжения предприятия товарно-материальными ценностями от изучения закупочного рынка до доставки на склад предприятия возникают задачи логистики закупок. Поэтому ос-

новная задача логистики закупок – обеспечить предприятию материальные ресурсы с минимальными затратами на успешную организацию его производственного процесса.

На данный момент роль логистики закупок возрастает, и это обусловлено влиянием следующих факторов:

1) расширяется потребительский рынок и формирует спрос на конкурентные товары и услуги;

2) расширение ассортимента новых товаров и услуг приводит к ускорению процессов производства;

3) уменьшается продолжительность производства;

4) конкуренция между производителями усиливается, так как рынок полон товаров и услуг.

Процессы закупок должны осуществляться в определенном порядке. Любые закупки начинаются с расчёта потребностей в материальном ресурсе предприятия.

Чтобы эффективно удовлетворить потребность компании в товарно-материальных ценностях, важно обеспечивать бесперебойность. В условиях снижения затрат необходимо учитывать стоимость. Большое значение имеет закупочная деятельность. Это влияет на части расходов на будущие периоды, производственные запасы, полуфабрикаты собственного производства, незавершенное производство.

В любом производственном процессе преобладающий фактор, влияющий на эффективность применения ресурсов, – закупка услуг и материалов на прогрессивные процессы. Качество услуг или продукции, в частности, зависит от высокой степени сотрудничества с поставщиками [4].

Не менее важны вопросы о том, что конкретно купить, какой объем, с какими контрагентами налаживать сотрудничество для получения максимальной выгоды и прибыли от сотрудничества, и какие конкретно условия должны заключаться договорными отношениями. Функции снабжения включают в себя: заключение договора, контроль за исполнением договора и организацию доставки закупленной продукции. Также важным вопросом остается «производство или покупка».

Рассмотрим факторы, подтверждающие рациональность приобретения (закупки) материальных средств [1]:

- 1) отсутствие производственной мощности, квалифицированных кадров;
- 2) возможность выбрать альтернативные источники поставок, которые соответствуют критериям качества и надежности;
- 3) оптимизация расходов на содержание резервов;
- 4) затраты на покупку меньше, чем затраты собственного производства.

Отражаем также обстоятельства, подтверждающие рациональность собственной продукции:

- отсутствие на рынках поставщиков, удовлетворяющих критериям выбора;
- низкая стоимость собственной продукции;
- обеспечение соответствующего качества процессов производства;
- правильное использование производственной мощности и ресурсов труда.

Обратим внимание на то, что закупочное управление оказывает существенное влияние на конкуренцию предприятий и вносит свою роль в достижение поставленных целей корпоративных организаций. Непременное условие для выстраивания эффективной системы закупок – разработка эффективных механизмов сквозной планировки потребностей материала.

Прежде всего, планируется объём производства, потом на основе этого составляется план изготовления и план закупки. Главный критерий выбора партнеров в нашей стране – цена. Но ценовые факторы не являются основополагающими.

Закупки на промышленном предприятии связаны с производственной необходимостью для того, чтобы была возможность обеспечить выпуск готовой продукции, т.е. продукцию для конечных потребителей.

Оценка несоответствия этих циклов логистики осуществляется на основе: уровня организационной единичности потоков; уровня технологической единичности потоков; уровня экономической единичности потоков и уровня информационной единичности потоков.

Принятие решений о выборе поставщиков следует осуществлять по одному

из двух способов: выбор поставщика по числу действующих производителей регулярной основой в соответствии с определенной системой параметров; выбор нового поставщика осуществляется на основе анализа рынка поставок, где компания уже работала, и абсолютно новому рынку, когда компания разработала новую продукцию.

Закупка ресурсов в компании может быть построена централизованно или децентрализованно. Если компания подходит к процессу с позиции децентрализации, работники разных структурных подразделений будут самостоятельно осуществлять закупки, каждый для своего отдела. Преимуществом такого подхода является тот факт, что пользователь лучше знает свои потребности, чем кто-либо другой. Процесс закупки при этом подходе может осуществляться быстрее.

Однако централизованные закупки обладают значительно большими преимуществами, поэтому практически каждая компания, кроме мелких, пользуется этим подходом к закупкам. При закупках централизованно назначаются конкретные лица или создаются отделы закупок, имеющие полномочия приобретать ресурсы в интересах каждого подразделения компании.

Отдел закупки – это подразделение, в котором консолидируется потребность в товарах, работах и услугах, планируются закупки, принимается решение о выборе поставщика, устанавливается требование к качеству товаров и так далее. Внутренние потребители результатов деятельности закупочной службы являются иными функциональными подразделениями предприятия, которые нуждаются в закупаемой продукции.

Процедура закупки уступает позиции стратегического направления закупок. Стратегическое значение закупочной деятельности компании заключается в том, что его стратегический потенциал состоит в том, чтобы появлялись возможности создания методов оптимизации закупки и условий повышения прибыли компании.

Рассмотрим функции отдела закупок.

Специалисты отдела закупок предприятия отвечают за закупку продукции в соответствии с заявками, полученными от внутренних потребителей, или же

самостоятельно отслеживают возникновение потребности в ресурсах. Внутри самого отдела закупок операции, составляющие бизнес-процесс «Закупка», часто подвергаются дальнейшей специализации с целью развития профессионализма специалистов по закупкам.

Обычно закупочные центры больших компаний состоят из отделов, которые отвечают за закупку любого товара, работы и услуги. Распределение номенклатуры между отделами нередко происходит на основе принципа сходства характеристик изделий. Такая распределенная работа позволяет заказчикам накопить максимальное количество знаний по своему товару/услуге. Чем больше компания, тем больше специализации сотрудников в её закупочной структуре.

В небольшой компании, где отдел закупок представлен одним человеком, естественно, никакого разделения функций не будет. Иногда, учитывая особенности определенных рынков и масштабы, и возраст компании, задачи поиска поставщиков и самых низких цен являются не главными для предприятия. Все поставщики знают, на каких условиях договорились и не вносят серьезных изменений. В этой ситуации главная задача менеджера закупок – оптимизация.

В рамках данной статьи важно рассмотреть модели организации закупочной деятельности.

Анализ действующей практики хозяйственного обслуживания предприятий индустриально развитых стран показал общий ориентир в оценке.

Однако возросший уровень конкуренции, динамичные изменения, как в поведении поставщиков, так и в характере потребления материалов, привели к необходимости воздействия на рынок с тем, чтобы формировать его структуру, не довольствуясь предложенной. Сегодня приходит понимание того, что правовое и организационное обеспечение закупок товаров, работ, услуг активно влияют на прибыль и финансовое положение предприятия. При этом работ, в которых изучается правовая, экономическая и управленческая составляющая управления закупочной деятельностью, нет.

Доверяя специалистам управления ассортиментом товарных потоков, руководство наделяет их необходимыми

полномочиями и зонами ответственности, которые должны быть зафиксированы в должностной инструкции. Работа отдела закупок влияет на всю деятельность предприятия: на эффективную оборотную мощность, удовлетворенность заказчиков/потребителей ценой и номенклатурой, наполняемость складов, эффективность внутрикорпоративной цепи закупок.

Исследование моделей закупок на предприятии промышленности требует учитывать основные виды закупок, которые относятся к: повторной закупке без изменений, постоянной закупке одного и того же, но с изменениями.

После повторной закупки с изменениями заказчик вносит исправление в заказ технических характеристик, также заказчик вносит изменение в требования заказа технических характеристик. Также есть модель, где изменяются цены и условия доставки и закупки для решений новых задач. Это задача, которая потребует от покупателя большего времени и сил.

Немаловажна для эффективного функционирования службы снабжения ее системная организация [7]. От этого зависит реализация намеченных целей как на обоих выделенных уровнях, а именно на уровнях микро- и макрологистики.

Обеспечить эффективное функционирование современного бизнеса во многом зависит от процесса закупок, который оказывает значительное влияние на стабильность, эффективность, конкурентоспособность бизнеса, в особенности промышленного предприятия.

Требования к материалам и сырью определяются при составлении перечня материалов и сырья, используемых в производстве в соответствии с стандартами предприятия системы управления качеством. Проанализируем способы организации снабжения.

Организация снабжения имеет два способа: централизованный и децентрализованный.

Децентрализованное моделирование является традиционной моделью. Вариант организационного строя. Задачи распределяются между подразделениями функционального управления компании. Децентрализованные модели изображены на рис.1.

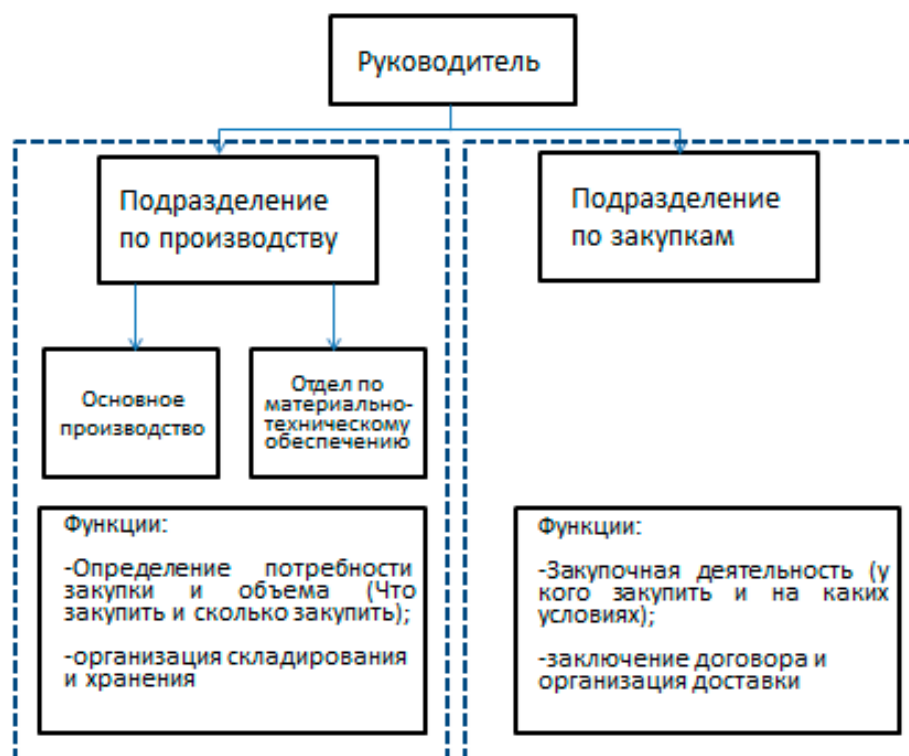


Рис. 1. Децентрализованная форма организации управления закупками [2]



Рис. 2. Централизованная форма организации управления закупками [2]

Задача в развитии закупочной деятельности современного российского предприятия заключается в более полном использовании стратегии развития и потенциала закупок.

Централизованное моделирование характеризуется наличием всех функций закупок. Закупочная деятельность осуществляется одним отделом, осуществляющим весь цикл закупок.

На рисунке 2 представлена схема централизованной формы организации управления закупками.

Трансформация ресурсного и закупочного сервиса путем развития стратегических функций в новый инструментарий повышения показателей эффективности предприятий сыграет положительную роль на бизнес. Решение данных задач – это условие перехода современного закупочного бизнеса к интеграционному уровню развития.

Такое развитие закупочной деятельности – это создание новых ценностей для конечных потребителей во всех цепочках поставок, а также получение эффекта синергетики во взаимодействиях партнеров цепочки поставок.

Передовые практики и опыт развития закупок получают все более широкое распространение в России.

Выводы

Закупочная деятельность является важнейшим фактором развития любого промышленного предприятия, она напрямую влияет на производство

и повышение его экономических показателей, такие как прибыль, рентабельность продукции, продуктивность труда, и т.д.

Чтобы успешно и эффективно вести закупки на предприятии необходимо выполнять все задачи и функции снабжения, использовать современные эффективные методы и инструменты управления закупкой.

Кроме того, необходимо уделять должное внимание тому, что система закупок предполагает эффективные нормы расхода сырья и материалов. Для успешной реализации механизма управления закупками необходимы высококвалифицированные сотрудники снабженческих подразделений компании, грамотные специалисты в области работы с поставками сырья и материалов. Все это реализуется благодаря правильному организационному моделированию.

Поэтому логистика закупок значительно влияет на конкуренцию предприятия, вносит свою роль в достижение поставленных целей корпоративного сектора, дает эффективное взаимодействие между поставщиками и потребителями, способствует заключению контрактов по закупкам на весь производственный цикл снабжения и обеспечивает заключение контрактов по закупкам на все производственные циклы. В результате рационально построенная система обслуживания предприятий позволит повысить рентабельность вложенных в нее инвестиций.

Библиографический список

1. Аникин Б.А., Родкина Т.А. Логистика: учебное пособие. М.: Проспект, 2016. 408 с.
2. Гончарова С.О., Шевень Л.Н. Особенности управления закупочной логистикой на предприятии: российский и зарубежный опыт // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 8. Ч. 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/08/36721> (дата обращения 5.10.2022).
3. Ивуть Р.Б., Нарушевич С.А. Логистика. Минск: БНТУ, 2016. 328 с.
4. Катаева Н.Н. Маркетинговые исследования конкурентоспособности предприятия на рынке строительных услуг // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 1 (13). С. 56.
5. Рудзки Р.Э. Эффективное снабжение. Простые и надежные способы снижения издержек и повышения прибыли. Минск: Гревцов Паблишер, 2016. 304 с.
6. Сергеев В.И., Ильшевич И.П. Логистика снабжения: Учебник. М.: Юрайт, 2017. 384 с.
7. Сярдова О.М. Особенности формирования и учета логистических издержек цепи поставок промышленного предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2018. № 1 (20). С. 105-107.

8. Тойменцева И.А., Мартынова Н.В. Логистика стратегического управления процессом закупок в условиях риска // Российская наука: актуальные исследования и разработки: Материалы III Всероссийской заочной научно-практической конференции: в 2 частях. Самарский государственный экономический университет. 2017. С. 260–262.

9. Широкова В.Д., Майорова Л.В. Роль закупочной логистики в снабженческой деятельности предприятия // Молодой ученый. 2019. № 34 (272). С. 139-141.

10. Щербаков В.В., Мерзляк А.В., Коскур-Оглы О.Е. Автоматизация бизнес-процессов в логистике. СПб.: Питер, 2019. 464 с.