

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ЗАКУПОК КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Потребность системного подхода к повышению эффективности закупочной деятельности даёт обоснование использования методов оптимизации данной деятельности в цепи поставок, а также совершенствования взаимодействия подразделений закупок с другими службами предприятия. Немалая часть расходов предприятия идёт на обеспечение процесса закупок. Полное и своевременное обеспечение предприятия сырьём и материалами нужного ассортимента и качества на основе использования действенных инструментов закупочной логистики является одним из самых значимых условий выполнения планов по производству продукции, снижению её себестоимости, росту прибыли, рентабельности.

В построенной логистической цепи каждая закупка материальных ресурсов у поставщиков прибавляет к ним определенную ценность в процессе производства, которая в дальнейшем способствует продвижению к конечному потребителю. Коммерческая деятельность предприятия включает в себя все торговые операции по приобретению материально-технических ресурсов, а также реализации производимой продукции. Благодаря выполнению этих функций, предприятие формирует определенную логистическую систему. В процессе производственной деятельности предприятие взаимодействует организациями-поставщиками, устанавливая с ними хозяйственные связи.

В данной статье было проведено исследование эффективности организации процесса закупок на примере ОАО «Брестский ликеро-водочный завод «Белалко» - один из крупнейших производителей и поставщиков ликероводочной продукции в Беларуси. Предприятие занимается производством водки, настоек, ликеров, розливом коньяков и спирта.

В процессе осуществления своей деятельности предприятие постоянно вступает во взаимоотношения с поставщиками и покупателями. Эти взаимоотношения выстраиваются в следующих направлениях:

1. Поставщики основного сырья и материалов, обеспечивающих предприятие сырьем, предназначенным для изготовления ликероводочной продукции: сиропы, зерно, травы, коренья и т. д.

2. Поставщики сырья для производственного процесса: этикетка, бутылка, колпак, термоусадка, гофрокороб.

3. Поставщики сопутствующих материальных ресурсов: топливо, горючесмазочные материалы (ГСМ), запасные части, оборудование, спецодежда, продукты питания, канцелярские товары.

4. Поставщики, оказывающие услуги (транспортные, услуги связи, электро-снабжение, водоснабжение).

Если обобщить деятельность данного предприятия, то можно выделить три основные логистические функции: снабжение, производство, сбыт; также выполняются значимые логистические функции: поддержка стандартов качества, закупка материальных ресурсов, транспортировка, управление запасами, управление процедурами заказов, поддержка производственных процедур, информационно-компьютерная поддержка. Логистические функции выполняются службой материально-технического снабжения. Основной задачей специалистов отдела является своевременное и оптимальное снабжение производства необходимыми материальными ресурсами соответствующего качества.

Оценка эффективности закупочной деятельности предприятия предполагает выделение основных функциональных групп, системы закупок: складирование и хранение, транспортировка и т. д., а также выделение наиболее значимых для предприятия факторов, влияющих на финансовые результаты.

Обобщающим показателем, дающим количественную характеристику экономической эффективности рассматриваемой системы, будет суммарное число логистических затрат, включающее: затраты по оформлению заказа; затраты по оформлению договора о поставках и коммуникации с поставщиками; транспортные затраты, если стоимость транспортирования не входит в стоимость получаемого товара; затраты по складированию и получению заказа. Некоторые из них фиксируются в заказе и не зависят от его объема, другие – например транспортные и складские затраты – находятся в прямой зависимости от величины заказа [1].

Прибыль является основным показателем оценки эффективности функционирования логистических систем, в которой отражаются результаты всей логистической деятельности. На исследуемом предприятии наибольший удельный вес в общей структуре затрат принадлежит потерям, связанным с несоответствием покупаемой продукции заявленным требованиям. Предприятию приходится заказывать дополнительные партии, чтобы восполнить потери, что также влечет за собой дополнительные затраты на оформление заказов, содержание складов и транспортировку. В связи с существенными сбоями в поставках логистические издержки возросли в два раза. С целью оптимизации управления издержками в цепи поставок предприятия необходим повседневный анализ и контроль выполнения поставки сырья и материалов поставщиками [2].

Сырьевая база предприятия в виде бутылки, этикетки, колпака и термоусадки обеспечивается зарубежными и отечественными компаниями. Своевременная поставка всех необходимых комплектующих имеет огромное значение. В алкогольной промышленности объемы производимой продукции напрямую зависят от урожая пшеницы и ржи. Недопустимым является недопоставка таких компонентов, так как это основная составляющая производства спиртов. Также регулярная недопоставка зерновых культур ведет к расходу страхового запаса.

Анализ основных показателей эффективности деятельности отдела материально-технического снабжения предприятия свидетельствует о нарушении поставщиками условий поставки товара. Результаты расчета показателей эффективности системы закупок предприятия приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты расчета показателей, которые характеризуют эффективность системы закупок предприятия в 2017-2018 гг.

Показатель	Значение показателя за 2017 год, %	Значение показателя за 2018 год, %	Отклонение (+ -)
Доля задержанных поставок	8,3	9,1	0,8
Доля поставок несоответствующего качества	2,8	3,1	0,3
Доля заказов, доставленных не единой партией	3,9	5,1	1,2
Доля порчи продукции по вине перевозчика	0,4	0,1	-0,3
Доля поставок с задержкой в пути по вине перевозчика	1,4	1,8	0,4
Доля закупок, совершенных вовремя	98,2	98,7	0,5
Доля обслуженных заявок в числе полученных	100,0	98,0	-2,0
Затраты на выполнение одного заказа	9,6	9,4	-0,2

Задержка поставки необходимых материальных ресурсов поставщиками зачастую становится причиной нехватки сырья на предприятии и приводит к простоям производства. Снижения показателя числа полученных и обслуженных заявок указывает на то, что специалисты отдела закупок не успевают обработать все поступившие заявки, это связано с низким уровнем автоматизации процесса закупочной деятельности на предприятии. Доля задержанных поставок равняется 8,3 % за 2017 год и 9,1 % за 2018 год. Эти показатели не высоки для предприятия, производящего продукцию с неограниченным сроком хранения, при соблюдении определенных условий; несмотря на это отсутствие какого-либо из компонентов может сорвать план производства и оставить неудовлетворенным спрос заказчиков, что приведет к росту убытков, потери репутации предприятия как надежного партнера. Необходимо отметить, что в 2016 году увеличилось число поставок товара ненадлежащего качества, это свидетельствует о слабом контроле отдела закупок за организацией поставок.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что система закупок завода неэффективна. Это отражается не только на росте материально-технических затрат, но и приводит к финансовым потерям за счет сокращения производственных мощностей и снижения производства готовой продукции.

Типичные проблемы для рассматриваемого предприятия, которые влияют на рост общих логистических затрат, включают в себя: несвоевременную доставку из-за невыполнения поставщиками условий поставки, отсутствие автоматизированной системы управления поставками, несвоевременную информацию о возможных перебоях поставок, а также большого количества времени и усилий на заключение договоров и заказов.

Повышение эффективности системы закупок на предприятии возможно за счет увеличения надежности поставщиков путем изменения системы по их выбору и проверки несоблюдения условий договора поставки.

Внедрение автоматизированной системы управления в отделе материально-технического снабжения для улучшения информационной обеспеченности предприятия, совершенствования взаимодействия между структурными подразделениями предприятия также будет способствовать более эффективному снабжению предприятия всеми необходимыми материальными ресурсами и взаимодействию с поставщиками.

Система управления закупками для каждого предприятия зависит от специфики выпускаемой продукции, от его отраслевой принадлежности, мощности производства и т. д.

Если в результате анализа условий поставки от посредника выявляются выгодные условия, с посредником заключается договор поставки, в противном случае принимается решение об отказе от услуг посредника. Заключительный этап в основном состоит из мониторинга выполнения договорных обязательств, выполнения сроков и качества поставок.

Внедрение мероприятий, позволяющих оптимизировать процесс закупок на предприятии способствует сокращению затрат, уменьшению потерь от поставок продукции, несоответствующей по ассортименту и объему, что положительно отразится на эффективности деятельности предприятия в целом.

Список цитированных источников

1. Заруднев, Д.И. Оценка пропускной способности цепей поставок / Логистика - евразийский мост - материалы XI Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 84-89.
2. Сярдова, О.М. Основные показатели эффективности закупочной деятельности промышленного предприятия // Вектор науки ТГУ. Специальный выпуск. – 2010. – № 1. – С. 39-41.