

5. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. 455с.

6. Шурубович А. К синхронизации рыночных реформ и сближению экономических систем России и Белоруссии. // Российский экономический журнал, № 3, 2002. С. 46-54.

7. Фадеев В. Организационно-правовые условия для развития малого бизнеса в Беларуси. Состояние и перспективы. // Аналитический бюллетень: Малый и средний бизнес в Беларуси, № 9, 2002. С.28-33.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИКИ

О. Н. Жучкевич

*УО «Витебский государственный технологический
университет»*

Успешное развитие бизнеса в современных условиях в значительной степени определяется тем, насколько широко внедряются в практику хозяйствования новые способы управления производственно-коммерческой деятельностью. Рационализация схем товародвижения, сокращение затрат на осуществление транспортных и складских работ, оптимизация финансовых и информационных потоков во многом обеспечивается использованием преимуществ логистики.

Логистика – это комплексная система управления движением различных потоков по всем стадиям и функциональным сферам, от поиска поставщиков и оформления договорных отношений, до распределения товаров и их доставки конкретным потребителям. Существенным преимуществом логистического подхода является не только улучшение собственных показателей фирмы по управлению материальными, финансовыми, информационными потоками, но и комплекса показателей у партнеров, совершенствуя тем самым договорные отношения, развивая горизонтальные связи, повышая уровень качества обслуживания.

Это является актуальным для субъектов малого и среднего бизнеса, большинство из которых осуществляет торгово-закупочную и производственную деятельность.

В сфере организации закупок логистические методы позволяют рационализировать хозяйственные связи с поставщиками, эффективно управлять запасами, формировать оптимальную структуру и определять направления использования финансовых средств.

Обоснование политики взаимоотношений с партнерами предполагает анализ рынка закупок, оценку потенциальных поставщиков и выбор тех, отношения с которыми обеспечивают наилучшие результаты деятельности.

Основными критериями оценки рынка закупок являются: монополия в поставках товаров, величина сезонных колебаний производства и поставок товаров на рынок, ассортимент и динамика закупок, доля закупки у поставщика, звенность каналов товародвижения и специализация их участников, разброс и уровень цен.

Анализ потенциальных поставщиков целесообразно вести по следующим характеристикам:

- цена товара,
- качество товара,
- объем партии закупки и возможность ее корректировки,
- ритмичность закупок,
- способы и порядок оплаты за приобретаемые товары,
- условия транспортировки,
- наличие и характер предоставления скидок,
- длительность партнерских отношений,
- имидж поставщика на рынке закупок,
- удаленность поставщика,
- финансовое состояние поставщика и др.

Для выбора наиболее приемлемого варианта сотрудничества рассчитывается рейтинг поставщиков

$$R = \sum_{i=1}^m k_i x a_{ij}$$

где k_i - коэффициент весомости i -той характеристики поставщика,
 a_{ij} - оценка i -той характеристики j -го поставщика в баллах.

Весомость критериев устанавливается, исходя из их общепринятой значимости, осуществляемой стратегии и тактики закупок либо путем обработки результатов экспертных оценок специалистов сферы закупок, производства, финансовых служб субъекта хозяйствования.

Оценка характеристик поставщиков ведется по разработанной балльной шкале оценок либо с использованием нерегламентированной шкалы путем расчета нормированных оценок по разработанной методике.

Выбор поставщиков для формирования с ними хозяйственных отношений осуществляется по наибольшему рейтингу. Расчеты для предприятий разных сфер деятельности показали возможность использовать предлагаемую методику или ее отдельные положения для обоснования эффективных хозяйственных отношений и обеспечения тем самым наиболее выгодных для контрагентов условий экономического сотрудничества.

В условиях неопределенности внешней среды эффективная организация закупочной деятельности невозможна без управления материальными (товарными) запасами, поскольку их недостаток, равно как и излишек значительно ухудшает показатели работы фирмы не позволяет маневрировать ресурсами и формировать стратегию деятельности на перспективу.

В зарубежной и отечественной науке известно достаточно много подходов к разработке моделей управления запасами, касающихся расчета оптимальных интервалов и объемов закупок, определения величины страховых запасов, минимизации совокупных издержек на формирование и содержание запасов. Однако, в практической деятельности они не получили широкого распространения из-за сложности расчетов, отсутствия многих фактических данных в результате несовершенства текущего учета, упрощенного подхода к анализу составляющих элементов и т.д.

Кроме того, разработка систем и конкретного механизма управления запасами сырья, материалов, товаров разных видов при значительном количестве поставщиков и посредников даже в пределах одного предприятия достаточно трудоемкий и малоэффективный процесс. На многоассортиментных предприятиях определение оптимальной величины запаса целесообразно вести по группам материалов (товаров), имеющим наибольшую значимость для предприятия.

В связи с этим требует совершенствования способ выделения тех видов материалов (товаров), для которых прежде всего необходима разработка и внедрение в практику хозяйственной деятельности наиболее точных моделей управления запасами.

В теории и практике экономического анализа широко известен метод ABC, основывающийся на законе В.Парето (закон 80/20), который предполагает выделять из всего ассортимента потребляемых товаров те, которые относятся к

- 1) группе А - наибольшая стоимость (более 80% общей стоимости сырья) и наименьший удельный вес в объемах закупок (15-20%);
- 2) группе В - средние по стоимости товаров (15-20% стоимости), но в количественном отношении составляющие примерно 30% общего объема закупок;
- 3) С - самые дешевые (5-10% от стоимости всех товаров) и самые массовые по потреблению (более 50% объема).

Технология использования такого анализа не представляет сложности. Результаты исследования приемлемы для осуществления оценки уровня потребления сырья по количеству и стоимости и частично для выработки рекомендаций в сфере закупок. Однако, этого недостаточно для проектирования рациональных систем управления движением материального потока и методов управления запасами товаров, поскольку те виды товаров, которые имеют небольшую значимость согласно закону ABC, могут играть существенную роль при формировании стратегии предприятия в области закупок. В связи с этим технология группировки товаров (основных материалов) для их более точной классификации относительно значимости требует совершенствования.

С целью выявления групп товаров, для которых необходим строгий контроль и учет, обычное постоянное внимание или периодическая проверка уровней запасов, нами предлагается использование способа анализа ранговой значимости видов потребляемых товаров.

Сущность метода состоит в оценке каждого вида материалов на основе использования метода ABC в совокупности с анализом значимости закупок материалов (товаров) с точки зрения следующих критериев: регулярность закупок; характер потребления в торгово - производственном процессе; возможность замены другими видами товаров; ассортимент продукции, для которой используется сырье, величина спроса

Таблица 1.Критическая значимость факторов оценки

NN п.п.	Критерий	Ранги		
		1	2	3
1.	Регулярность закупок	Без задержки (примерно 1 раз в неделю)	Возможна задержка свыше одной недели	Возможна задержка свыше одного месяца
2.	Потребление в торгово-производственном процессе	постоянное	сезонное	разовое
3.	Возможность замены другими видами товаров	нет	да	-
4.	Ассортимент производимой продукции (спрос)	широкий	узкий	единичные изделия

По определенным таким образом итоговым рангам можно выделить те группы товаров, которые являются основными для предприятия в соответствии с критериями, характеризующими политику осуществления закупочно-производственной деятельности, и требуют разработки обоснованных методов их регулирования.

Еще одним направлением логистики является оптимизация финансовых потоков. В сфере закупок это связано с обоснованием суммы и порядка оплаты за приобретаемые товары.

Определение рациональной структурной потребности в оборотном капитале особенно важно в условиях, когда неплатежи часто становятся главной причиной финансовой неустойчивости и снижения эффективности хозяйствования субъектов.

При расчете плановой величины оборотного капитала должны быть решены вопросы определения краткосрочной кредиторской и обоснования суммы дебиторской задолженностей.

Величина планируемой кредиторской задолженности определяется по формуле:

$$K3 = \frac{1}{D} \sum P_i \times T_{кр_i}$$

где D - длительность планируемого периода;

P_i - стоимость закупок у i-го поставщика;

T_{кр*i*} - срок кредитования i-м поставщиком;

Для расчета срока кредитования исходят:

- при использовании кредитов банка - из сроков предоставления кредитов;
- при использовании кредиторской задолженности - из сроков ее погашения в соответствии с договорами поставки.

Планируемую сумму дебиторской задолженности следует определять:

$$D3 = \frac{1}{D} \sum V_j \times T_{д_j}$$

где V_j - сумма продажи j-тому покупателю;

T_{д*j*} - срок погашения дебиторской задолженности (платежа) j-тым покупателем.

Сроки погашения дебиторской задолженности следует устанавливать исходя из принятых расчетов при обязательном внесении пункта об условиях и размерах платежей как датированную последовательность денежных сумм в соответствующие контракты купли - продажи, снижая тем самым величину риска контракта.

При этом предоставление рассрочки платежей покупателям возможно, если сроки их выплат не превышают период кредитования поставщиками при закупке товаров, т.е.

$$T_{dj} = T_{крj} \times U_m$$

где U_m - удельный вес материалов в выручке от реализации.

При определении плановой потребности в оборотном капитале исходят из соотношения:

$$OK = OA - K3 = K3 (KЛ-1),$$

где OA - оборотные активы предприятия;

$K3$ - планируемая сумма кредиторской задолженности;

$KЛ$ - коэффициент общей ликвидности на планируемый период.

Предлагаемый вариант расчета потребности в оборотном капитале на перспективу апробирован на предприятиях разных видов деятельности. Анализ планового объема закупок товаров, сроков кредитования и заключенных контрактов купли - продажи позволил более точно определять необходимую сумму оборотного капитала как на месяц, так и на более отдаленный период, способствуя тем самым более эффективному распределению финансовых средств и формированию наилучших условий хозяйствования.

Таким образом, предлагаемые направления совершенствования закупочной деятельности позволяют не только рационализировать оперативное управление движением товаров но и значительно повышают качество разработки и эффективность реализации стратегии управления предприятием.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА В СФЕРЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Н. П. Звонак

*Минский государственный лингвистический
университет*

Проблема развития деловой инициативы - одна из центральных в системе мер по преодолению кризисных явлений в экономике государств, осуществляющих рыночные преобразования. По сути, речь идет об утверждении предпринимательства, понятия, которое рассматривается не только как человеческая деятельность, направленная на получение прибыли, но и как качественная характеристика хозяйственной системы, основанной на самостоятельности, экономической и личной ответственности ее хозяйствующих субъектов. С этой точки зрения, развитие малого бизнеса в Беларуси означает не просто возникновение новых предприятий различных форм собственности, а прежде формирование благоприятной среды для их функционирования, создание стройной системы многоуровневой государственной поддержки предпринимательской деятельности, включенной как составная часть в экономическую политику.

В Республике Беларусь такая задача по сложности реализации может быть отнесена к крупнейшим в силу таких обстоятельств, как необходимость концентрации бюджетных средств для решения первоочередных социальных и других потребностей, существующая недооценка роли малого бизнеса в рыночном хозяйстве и, наконец, отсутствие четкой ясности к самим подходам, формирующим соответствующую политику, направленную на активизацию и поддержку негосударственного сектора экономики. Кроме того, нельзя полностью осуществить быструю смену централизованно управляемой системы на рыночную путем трансформации отдельных элементов первой во вторую.

Все это оставляет проблему экономического роста в республике чрезвычайно актуальной. Снижению остроты вопроса способствует все большее вовлечение в воспроизводственные процессы интеллектуальных ресурсов. В данном случае экономическое развитие постепенно приобретает инновационный характер, обеспечивая своими качествами повышение хозяйственной эффективности. В этой связи наибольший интерес правительство должно проявить к малому наукоемкому бизнесу. Практика показывает, что концентрация только частного капитала не в состоянии решать все проблемы науки, техники и инноваций, необходимо участие государства. Проблема НТП - это центральная функция всего общества, а не только бизнеса крупного или мелкого.