

*Родионова Т.Г., к.э.н., доцент
кафедры экономики и управления в АПК
ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА им. Н.В. Верещагина
Россия, г. Вологда
Мамбетназаров А.Б., д.с-х.н., доцент
Нукусский филиал Самаркандского государственного университет
ветеринарной медицины, животноводства и биотехнологий
Республика Узбекистан*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** Сущность логистики закупок состоит в том, чтобы создать систему управления закупками, включающую устойчивые, своевременные, непрерывные цепочки поставок с надежными поставщиками с минимальными издержками на каждом этапе.*

На основе аналитического обзора литературы в публикации рассматриваются проблемы совершенствования системы закупочной логистики предприятия, а именно внедрение форфейтинга в тендерные закупки как механизма снижения рисков от задержек поставок, и смена площадки тендерных закупок как элемента стратегического менеджмента.

***Ключевые слова:** логистика закупок, форфейтинг, тендер, цепочки поставок, тендерные торги, закупки, поставщики*

***Annotation:** The essence of procurement logistics is to create a procurement management system that includes sustainable, timely, continuous supply chains with reliable suppliers with minimal costs at each stage.*

Based on an analytical review of the literature, the publication examines the problems of improving the procurement logistics system of the enterprise, namely,

the introduction of forfeiting in tender purchases as a mechanism to reduce risks from delays in deliveries, and the change of the tender procurement site as an element of strategic management, which will allow the formation of new logistics supply chains and will open up opportunities for the enterprise to enter new markets.

Keywords: *procurement statistics, forfeiting, tender, supply chains, tendering, procurement, suppliers.*

В современных условиях хозяйствования государственные заказы являются необходимой движущей силой развития рыночных отношений и удовлетворения потребностей потребителей. Однако, Российская практика показала, что отношения между государственными компаниями и частными предпринимателями принимают все более размытые формы в вопросах формирования долгосрочных отношений. Так взаимодействие в области закупок сопровождается отсутствием единого подхода к оптимальному выбору поставщика, поскольку законодательство в данной сфере рекомендует лишь отдельные инструменты взаимодействия между ними, в следствие чего поставщик и заказчик не могут полностью выполнить свои обязательства.

Осуществление закупочной деятельности на предприятии с государственной формой собственности происходит в соответствии с 223 - ФЗ, который позволяет организации свободно разрабатывать свою систему закупок на предприятии.

Система государственных закупок в сфере агропромышленного комплекса предполагает такие принципы как цикличность, системность, бесперебойность, оптимальность.

Был проведён анализ закупочного цикла предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции, в котором были рассмотрены следующие вопросы:

- формирование закупочной деятельности посредством проведения тендера;
- параметры конкретной закупки, их особенности;

- технологическая цепочка создания продукта.

В ходе анализа закупочной деятельности предприятия было выявлено, что основной проблемой являются задержки поставок заказов сырья и материалов, что ставит под удар всю логистическую цепочку производственного предприятия в целом. Следовательно, основной задачей предприятия является формирование внутри логистической системы отдельных инструментов, препятствующих срыву поставок в установленные контрактом сроки. При проведении аудита закупок важен анализ причин невыполнения условий контракта

Основными проблемами в сфере закупок являются: недостаточная эффективность выбора поставщиков для реализации государственного заказа, недостаточная правовая обеспеченность заказа, несовершенство законодательства в сфере закупок.

Так же, стоит обратить внимание на то, что в сфере государственных закупок в логистической цепочке поставщик и заказчик преследуют разные цели. Для заказчика важно удовлетворить свои потребности в получении товара от поставщика в укаанный срок. Для поставщика важна максимальная прибыль.

Для решения сложившейся на предприятии ситуации рекомендовано проведение мероприятий, повышающих эффективность логистической системы закупок.

Речь идет о смене электронной торговой площадки (ЭТП). Доход электронной торговой площадки, как правило, формируется за счет комиссии от совершенных сделок [1].

Площадка позволяет свести в одном информационном и торговом поле з аказчиков и поставщиков, а так же предоставляет заинтересованным сторонам ряд возможностей, которые значительно повышают эффективность бизнеса. Заказчики получают возможность легко проводить сравнение предложений от поставщиков и осуществлять электронные торги — аукционы

различных типов, конкурсы, запросы котировок и предложений, поставщики расширяют клиентскую базу.

Важным уточнением является то, что согласно 223 - ФЗ, предприятие получает возможность выбора различных торговых площадок для проведения сделок, что становится особенно актуальным в случае выявления задержек в поставках определенных товарных позиций или когда цепочка поставок является достаточно длинной и географически не оправдывает себя.

Выбор новой электронной площадки может быть обусловлен следующими факторами:

- построение более короткой транспортно-логистической цепочки в технологическом цикле производства продукции;
- поиск потенциальных поставщиков с лучшим качеством и оптимальной ценой;
- формирование и рационализация базы поставщиков;
- развитие взаимоотношений с поставщиком;
- сокращение сроков кооперации между заказчиком и поставщиком

Для участия в торгах необходим доступ в интернет и сертификат электронной подписи, что значительно увеличивает количество потенциальных поставщиков в регионах [5].

Следовательно, электронные торговые площадки помогают заказчикам и поставщикам оптимизировать закупочные процедуры. Отдельного внимания заслуживает простота подготовки и проведения торгов, площадка имеет комфортный, удобный, простой в использовании интерфейс, что помогает новому специалисту самостоятельно провести тендер или принять участие в объявленных торгах.

Следующим мероприятием для снижения рисков задержек поставок может стать введение механизма форфейтинговых сделок в договорах между поставщиком и заказчиком.

Форфейтинг - операция по приобретению контрагентом (форфейтором)

коммерческого обязательства заёмщика (покупателя, импортёра) перед кредитором (продавцом, экспортёром). Операция является специфической формой кредитования торговых операций. Основное условие форфейтинга состоит в том, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права возврата на продавца.

Рассмотрим механизм форфейтинговых сделок. Контрагент, которым выступает банк, будет хеджировать риски задержек продукции с помощью обеспечения обязательств. В соответствии с положениями 223-ФЗ, предприятие может встроить данный механизм в процесс закупок, указав изменения в положении о закупочной деятельности. Данный механизм имеет следующие преимущества:

- принятие риска форфейтером на себя;
- простота и возможность быстрого оформления необходимой документации;
- выявление надежных поставщиков путем обеспечения обязательств;
- конфиденциальный характер сделки;
- фиксированная цена товара, которая не подлежит изменению.

Однако, следует указать и ряд недостатков :

- возможность возникновения затруднений в случае, если импортер предлагает гаранта, не устраивающего экспортёра;
- более высокая, чем при обычном обеспечении обязательств, маржа форфейтера;
- ответственность за проверку кредитоспособности гаранта.

Внедрение механизма обеспечения обязательств по поставке товара позволит предприятию агропромышленного комплекса покрыть период задержки продукции за счёт банковской гарантии .

Оптимальным решением совершенствования закупочной деятельности предприятия станет синтез двух описанных выше инструментов, что позволит предотвратить задержки поставок продукции, или хотя бы частично возместить упущенную выгоду за период, когда закупленная продукция еще

не поступила в производство.

Механизм форфейтинговых сделок рекомендуется внедрять в действующие договора, по которым у предприятия имеются сомнения в надлежащем исполнении обязательств. Смена электронной площадки по договорам с задержками поставок станет следующим шагом при формировании закупочной логистики предприятия. Обновлённую схему закупок предприятия представим на рис. 1.

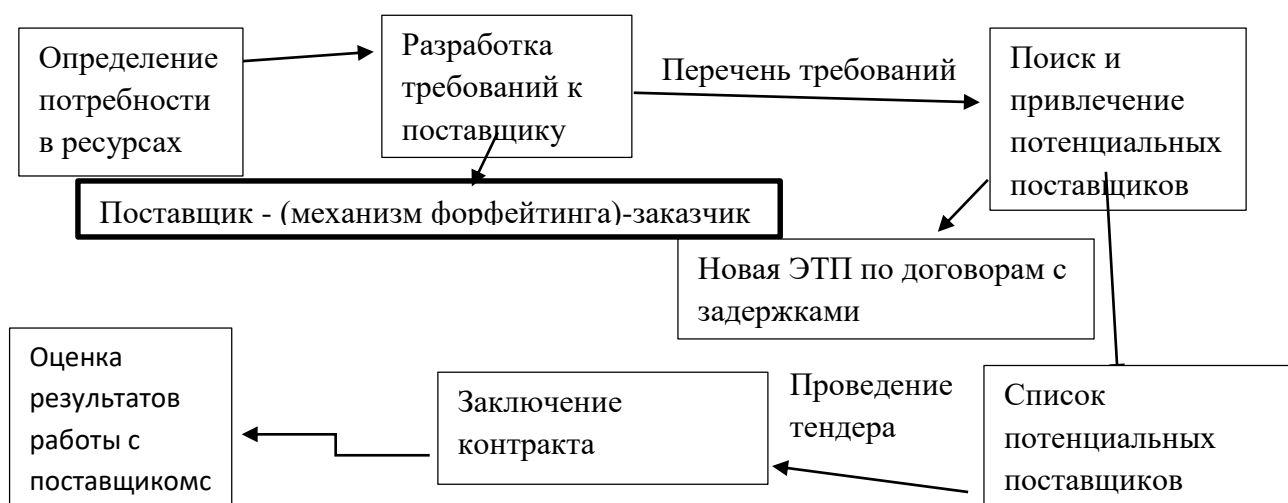


Рисунок 1- Схема закупочной логистики предприятия

Возможность внедрения форфейтинга и смены электронной площадки при тендерных закупках следует рассматривать как элемент стратегического менеджмента, который позволит не только снизить риски, но и сформировать новые логистические цепочки поставок предприятия, а так же будет способствовать выходу предприятия на новые рынки.

Использованные источники:

1. Ильина С.И., Прусаускас М. Совершенствование деятельности компании средствами IT-технологий // Материалы докладов 50-й международной научно-технической конференции преподавателей и студентов, посвященной году науки. — 2017. — Т. 1. — С. 94-97.
2. Левкин Г.Г. Ключевые проблемы в логистической системе

плодово-ягодного производства / Г.Г. Левкин, О.А. Наконечная, К.О. Дзюбина // Инновационная экономика и общество. — №2. — Омск: Омский государственный университет путей сообщения, 2013. — С. 52-56

3. Савченко В.В. Анализ зарубежного опыта управления государственными и корпоративными закупками // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 2. С. 166–172.

4. Уметалиев А.С. Зарубежный опыт проведения государственных закупок // Наука, новые технологии и инновации. 2013. № 6. С. 124–125

5. Фоменко Н.М, Ефимов Е.Н. Общая характеристика электронных торговых площадок // Terra Economicus. — 2009. — Т. 7, вып. 2-2. — ISSN 2073-6606

6. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс

7. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 01.07.2021) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" // СПС Консультант Плюс // Опубликован 18.07.2011 на официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>