

ПРИМЕНЕНИЕ АВС-АНАЛИЗА К ОЦЕНКЕ ЗАКУПОЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ

А.В. Боровикова, студент группы 17В10

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского

Томского политехнического университета

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26

E-mail: nurlina78@mail.ru

Одной из основных коммерческих функций является закупка товаров для их последующей реализации. Правильно организованная закупочная работа не только способствует удовлетворению потребительского спроса, но и позволяет уменьшить вероятность коммерческого риска, связанного с отсутствием сбыта товаров.

Задачи закупочной деятельности

1. Оптимизация выбора поставщиков;
2. Налаживание партнёрских отношений с ними на долгосрочной взаимовыгодной основе;
3. Оптимизация условий (качество и объём товара, цена, логистика, организация) для принятия решений по организации закупок;
4. Поиск и освоение новых источников снабжения;
5. Успешное обновление (при необходимости) ассортимента закупок и расширение их объёма;
6. Нахождение выгодных товаров-заменителей и обеспечение возможностей их закупок.

Функции закупочной деятельности:

- 1) Внешние функции (определяют взаимоотношения предприятия с предприятиями-поставщиками, снабженческо-сбытовыми организациями, органами государственного управления).
- 2) Внутренние функции (характеризуют взаимодействие службы снабжения с производственными цехами и аппаратом управления, обеспечивающие производства сырьём, материалами, покупными полуфабрикатами и изделиями, связано с выполнением таких функций, как: закупка, транспортировка, складская переработка и т.д.).

Укрупненно можно говорить о следующих закупочных операциях: обработка заказов, определение потребности в материальных ресурсах, составление заявки, поиск, оценка и выбор поставщиков, заключение договора с поставщиками, оформление заказа, поставка, транспортировка, разгрузка и т.д.

Методы закупочной деятельности

Отношения между участниками закупочной деятельности строятся на основании заключения договора, в котором определены сроки и количество, цены и объёмы поставок.

1. Закупка товара одной партией. Предполагает поставку товаров большой партией за один раз (оптовые закупки на товарно-сырьевых биржах, конкурсах, аукционах, у поставщиков и др.).
2. Регулярные закупки мелкими партиями. В этом случае покупатель заказывает необходимое количество товаров, которое поставляется ему партиями в течение определённого периода.
3. Ежедневные (ежемесячные) закупки по котировочным ведомостям. Используются для закупки дешёвых и быстро используемых товаров.
4. Закупки по мере необходимости. Этот метод похож на регулярную поставку товаров, но характеризуется следующими особенностями: количество товара строго не устанавливается, а определяется приблизительно; поставщики перед выполнением каждого заказа связываются с покупателем; оплачивается только поставленное количество товара;
5. Лизинг - используется для поставок инвестиционного оборудования.
6. Метод (точно в срок) - с его помощью в результате частых поставок резко сокращаются накопленные запасы.
7. Метод (канбан) - управление поставками в условиях поточного производства; учет потребности, которая исходит из конечного монтажа.
8. Электронно-информационный метод - коммуникация клиента и поставщика на основе передачи необходимых данных, когда запрос поступает в виде заказа, а данные о поставке и транспортировке уточняются в прямом межкомпьютерном общении.
9. Метод прогнозных показателей - спрос на большие партии закупок формируется на определенном уровне, а затем конкретный объём поставок приводится в соответствие со спросом.
10. Система планирования материальных потребностей - охватывает планирование на трех уровнях: на первом уровне осуществляется программное планирование, затем - распределение материалов и управление закупками.

Важной частью закупочной деятельности являются экономические расчеты, так как необходимо точно знать, во что обходятся те или иные работы и решения. При этом определяют следующие виды затрат (табл. 1).

С целью сокращения затрат на управление закупочной деятельностью отдела снабжения и повышения эффективности ее деятельности, необходимо выявить наиболее затратные операции и оптимизировать их исполнение с помощью функционально-стоимостного анализа. Так с помощью ABC можно анализировать операции по стоимости, с помощью XYZ – по частоте выполнения в каждой группе. Наиболее затратные (по трудоемкости, финансовым ресурсам, временным, по материалоемкости) и не очень значимые операции можно передать на аутсорсинг (т.е. для исполнения сторонними организациями по договору).

Таблица 1

Распределение логистических затрат по функциям логистических систем

Затраты на закупку материальных ресурсов	Затраты, связанные с потерями	Расходы на грузопереработку и транспортировку грузов	Затраты на складирование	Затраты, связанные с управлением логистической системой
Затраты на закупку материалов Затраты на закупку комплектующих	Потери от недостачи и порчи ценностей Затраты, связанные с обнаружением и исправлением брака Затраты на гарантийный ремонт	Расходы на доставку материальных ресурсов от поставщиков Затраты на внутризаводское перемещение грузов Затраты на отгрузку продукции покупателям	Затраты на содержание запасов Затраты на содержание складов (внешние, внутренние)	Информационные расходы Зарплата логистического персонала Расходы на тару и упаковку Расходы на рекламу Расходы на маркетинг, представительские расходы Списание просроченной задолженности Штрафы, пени, неустойки

Группа А – очень важные операции, которые необходимо выполнять только собственной службой (например, закупка материалов, заключение договора поставки).

Группа В – операции средней степени важности (например, транспортировка).

Группа С – менее значимые/затратные операции

XYZ-анализ - это инструмент, позволяющий разделить продукцию по стабильности или частоте выполнения операций. Мы планируем его применить к исследованию того, как часто выполняются операции в каждой из перечисленных выше групп (А,В,С)

В качестве параметра могут быть: количество, затрат, полезный эффект от выполнения. Результатом XYZ –анализа является группировка операций по трем категориям, исходя из стабильности их выполнения.

Методику оценки операции с помощью функционально-стоимостного анализа мы планируем применить в разрабатываемой информационной системе учета и анализа закупочной деятельности. В системе планируется исполнение следующих функций:

1. Учет операций по закупке (формирование и размещение заказов)
2. Учет поставщиков
3. Учет исполнителей (сотрудников службы снабжения, ФИО, образование, производительность, рейтинг, выполняемая работа)
4. ABC-анализ закупочных операций
5. XYZ-анализ закупочных операций
6. Учет договоров поставок

В результате работы система будет выдавать следующую выходную информацию:

1. Отчет о поставщиках: информация о его контактах, местоположении, о форме закупки и форме доставки ;
2. Отчет о сырье и материалах: информация о качестве товара, о его цене, о сроке доставки, ;

3. Отчёт по эффективности закупаемой продукции: информация о том, какой вид доставки, выбор поставщика будут более выгодными и эффективными.
4. Рейтинг операций по значимости и стоимости
5. Рейтинг операций по частоте выполнения в каждом из приведенных выше классов

В целом проектируемая информационная система учета и анализа закупочной деятельности, основанная на методе функционально-стоимостного анализа, должна быть полезным инструментом принятия решения в процессе управления закупками, в деятельности сотрудников отдела снабжения и руководства предприятия.

Литература.

1. Сущность и значение закупочной работы/URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-239984.html> (Дата обращения: 28.03.2014)
2. Основы оптовой торговли / URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-31/89.htm> (Дата обращения: 28.03.2014)
3. Анализ ABC-XYZ в управлении материальными запасами /URL: <http://logistic-info.org.ua/analiz-abc-xyz.html> (Дата обращения: 28.03.2014)

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ДЛЯ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ЮТИ ТПУ

И.Р. Рахимов, студент группы 17880

*Научный руководитель: Важадаев А.Н., старший преподаватель кафедры ИС
Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

Введение

В процессе создания объектов интеллектуальной собственности (ОИС) возникает необходимость предварительной оценки будущей стоимости ОИС. Чаще всего используются следующие методы оценки: метод аналогичных продаж и метод экспертных оценок. Первый способ использует ранее выполненные оценки, второй – в случае невозможности определения натуральных значений параметров [1-3].

Учет интеллектуальной собственности

Оценка программ и программного обеспечения – востребованная процедура в высших учебных заведениях [1-3]. Необходимость в ней может возникать в целом ряде случаев:

- совершение процедуры купли-продажи;
- внесение ПО как нематериального актива в уставной капитал предприятия;
- определение стоимости ПО и баз данных как собственности компании и ее актива;
- установление размера выплат авторского вознаграждения;
- переоценка основных средств компании;
- установление ущерба фирмы в случае незаконного использования находящихся в ее собственности ПО и баз данных.

Учет интеллектуальной собственности осуществляется следующим образом:

- Осуществление индивидуализации объектов интеллектуальной собственности, их авторов и правообладателей;
- Единая классификация и учет объектов интеллектуальной собственности;
- Обеспечение доступа к информации о деятельности в сфере создания и использования объектов интеллектуальной собственности;
- Осуществление поддержки производственной деятельности, управленческих решений и стратегического планирования.

Основные принципы учета интеллектуальной собственности:

- Осуществление индивидуализации объектов интеллектуальной собственности, их авторов и правообладателей;
- Единая классификация и учет объектов интеллектуальной собственности;
- Обеспечение доступа к информации о деятельности в сфере создания и использования объектов интеллектуальной собственности;