

Рекомендации по приобретению средств производства

Надо считать всё

Выбирая поставщика и осуществляя контроль качества при покупке минеральных удобрений, кормов, посевного материала и других средств производства руководитель сельскохозяйственного предприятия должен принимать во внимание некоторые особенности. Это относится и к сельскому хозяйству в России.

Марцель Гердс, Университет прикладных наук Нойбранденбург, ФРГ

Давление экономики на сельскохозяйственные предприятия растет. Мероприятия по рационализации производства стали уже привычным делом. Наряду с этим нельзя упускать из виду и выбор поставщика средств производства, предлагающего более выгодные для покупателя условия продажи. Главная цель здесь – оптимизация каналов снабжения сельхозорганизаций с учетом влияния факторов времени, стоимости и качества. Для достижения этой цели необходимо тесное сотрудничество между поставщиками и сельскими предпринимателями.

■ От поставщика к предприятию

Под снабжением понимают всю предпринимательскую и рыночную активность, связанную с приобретением необходимых товаров, не производимых в предприятии. В сельском хозяйстве к ним относятся все средства, которые нужны для производства, такие как минеральные удобрения, средства защиты растений, корма, горюче-смазочные материалы, посевной материал. В целом поставщик и сельскохозяйственное предприятие имеют одинаковые интересы, но при исполнении сделок последние могут расходиться. Так, поставщик стремится максимизировать цену продажи, в то время как предприятие хотело бы по возможности минимизировать цену приобретения. Далее, руководитель хозяйства ожидает от своего торгового партнера гибкости и быстрой реакции на его запросы. Торговец же хочет иметь твердый план продаж. Столкновение интересов может привести к различным последствиям для сельскохозяйственного предприятия. Их следует учитывать в практике покупок.

■ Найти больше предложений

Покупке средств производства предшествует подбор предложений фирм-поставщиков. Обычно запрос к поставщикам формируется руководителем сельскохозяйственного предприятия. В крупных хозяйствах эта задача может возлагаться на сотрудника среднего уровня управления. В идеальном случае выбор поставщика происходит на основании списка, составленного предприятием, а также через Интернет. Особенностью сельского хозяйства является то обстоятельство, что руководители хозяйств чаще всего направляют запрос к поставщикам, с которыми они уже работали, и при этом не изучают предложения их конкурентов. То есть они ориентируются на так называемое «прямое размещение заказа». Однако руководителям хозяйств можно посоветовать, чтобы они даже при хороших личных контактах с определенными торговцами для сравнения просматривали информацию и от других поставщиков. И даже если последние не предлагают выгодные для предприятия условия, получение дополнительной информации все равно приносит пользу руководителю. Во многих случаях выбор ограничивается фирмами-поставщиками, расположенными недалеко от сельхозпредприятия. Если число таких фирм невелико, то это является ограничивающим фактором.

Поэтому тот, кто имеет несколько предложений, имеет информационное превосходство и реализует следующие преимущества:

- выбор более выгодного поставщика,
- доступ к различной информации (например о новых продуктах, динамике цен),
- расширение документации по количеству торговых фирм (так называемое «рыночное исследование системы снабжения»).

Важным элементом при составлении ру-

ководством сельхозорганизаций запроса поставщику является указание всех спецификаций. Сюда относятся в первую очередь:

- вид средства производства,
- количество (общее количество, частичные поставки),
- качество,
- способ оплаты,
- способ доставки,
- скидка с цены,
- срок поставки.

■ Вначале сравнивать, потом покупать

Методы сбора информации различаются в зависимости от стоимости и значимости запрашиваемых средств производства. При небольших количествах продукции с относительно низкой ценой может делаться устный запрос. При значительных объемах покупки он должен оформляться в письменном виде.

Если поставщик передает заказчику свое предложение, то тем самым поставщик берет на себя обязательство выполнить договор в течение определенного срока. После получения всех предложений на поставку средств производства, их необходимо проанализировать. При этом важно, чтобы предложения соответствовали запросу и были сопоставимы между собой. Сравнение можно проводить на основе различных критериев. В первую очередь нужно учесть следующие аспекты:

- цена,
- условия оплаты,
- качество,
- время поставки,
- местоположение поставщика,
- репутация поставщика,
- доверие к поставщику.

Очевидно, что первые два из названных критериев являются для большинства сельских предпринимателей наиболее важными.

Если запрашивается большое количество продукции, то необходимо убедиться в том, что поставщик способен справиться с такими объемами.

Кроме того, покупка большой партии продукции, как правило, ведет к снижению цены единицы продукции. И этот вопрос может быть составной частью переговоров с «победившим» поставщиком. Умение руководителя предприятия вести переговоры обеспечивает ему определенное преимущество.

Принятие предложения без проведения дополнительных переговоров означает, что договор считается заключенным. При успешных дополнительных переговорах, когда заказ отличается от предложения, договор считается заключенным только после согласия поставщика. Однако в любом случае руководитель предприятия должен получить от поставщика письменное подтверждение заказа, которое следует проверить, так как оно является основой договора.

Условия договора надо читать внимательно, а некоторым его положениям со стороны руководителя хозяйства должно уделяться особое внимание. Это касается так называемого времени исполнения, то есть в договоре должно быть определено, в какое время исполнитель заказа должен передать соответствующие средства производства покупателю. Руководителям сельскохозяйственных организаций можно рекомендовать установление конкретной даты поставки. Варианты оплаты различаются по времени платежа: а) перед поставкой продукции (предоплата), б) оплата «против» поставки (покупка за наличный расчет) и в) оплата после поставки продукции (покупка в кредит). Время оплаты должно оговариваться предварительно. Важными являются также условия поставки. Полезно знать, например, кто несет транспортные расходы. Руководителю хозяйства, возможно, добавит ясности ознакомление с общими условиями договоров, заключаемых поставщиком.

При получении заказанных средств производства сельскохозяйственное предприятие должно проверить сопроводительные документы и, насколько это возможно, провести контроль качества и количества. Проверка качества бывает необходима, например, при поставке фуражного зерна. Контроль полученных грузов может проводиться сотрудником предприятия. В этом случае руководство предприятия должно быть своевременно проинформировано о получении товара. Желательно, чтобы результаты проверки были зафиксированы в сопроводительных документах. Соответствующие замечания помогут бухгалтерии предприятия принять решение об оплате

товара. Если же в дальнейшем будут выявлены недостатки в качестве продукции или возникнут другие претензии (например, из-за недопоставки продукции), то это может послужить основанием требовать снижения цены.

■ Планировать заранее

Покупку средств производства важно планировать на перспективу. В идеальном случае руководитель предприятия должен осуществлять планирование на год. В плане отмечаются те периоды, когда необходимо приобретение средств производства. За несколько недель до наступления отмеченного времени руководство предприятия должно изучить рынок. Владея информацией, оно на стадии покупки будет иметь лучшие позиции на переговорах с поставщиком. Планирование поможет обеспечить стабильность поставок, а также сократить затраты на снабжение.

При планировании покупки средств производства используются две стратегии: без формирования запасов и с формированием запасов. В первом случае сделки проводятся по мере возникновения соответствующей потребности или непосредственно перед ее наступлением. Преимуществом такой стратегии является отсутствие рисков, связанных с хранением запасов и отсутствием затрат на хранение. К недостаткам следует отнести возникновение рисков несвоевременной или неполной поставки груза. Это может привести к сбою в производственном процессе. Создание запасов средств производства делает необходимым содержание складов, но повышает в перспективе хозяйственную независимость предприятия. Однако использование подобной стратегии предъявляет существенные требования к планированию и контролю за наличием запасов. Данные аспекты должны быть учтены при годовом планировании.

■ Резюме

В сельском хозяйстве при наличии складских мощностей имеет смысл закупать средства производства с учетом их потребности на перспективу. Благодаря их приобретению в большом количестве можно получить такие преимущества, как скидки на большой объем поставок или снижение транспортных тарифов. Из-за высокой зависимости сельского хозяйства от воздействия таких внешних факторов как погода или рыночная ситуация, запасы важнейших средств производства не могут формироваться на минимальном уровне. Поэтому задачей менеджмента является обеспечение хозяйств средствами производства в нужном объеме с учетом благоприятных цен на рынке.

НСХ

реклама



JOHN DEERE



4 ЮПИТЕР 9 4
Агро Сервис



- Поставка и пуско-наладочные работы с.-х. техники
- Обучение персонала
- Гарантийное и послегарантийное обслуживание
- Склад оригинальных запасных частей

г. Курск, ул. Моковская, 11А;
Тел.: +7 (4712) 32-77-63, 32-77-51,
32-77-61, 32-77-64;
www.jupiter9.ru • info@jupiter9.ru
Белгородская область, Белгородский р-н,
п. Северный, ул. Октябрьская 125 А,
Тел./факс: +7 (4722) 39-02-40;
E-mail: jupiter9blg@belnet.ru