

Основные подходы к сущности и классификации и сущности отдела снабжения и сбыта как объекта контроллинга

Саченок Людмила Ивановна – кандидат экономических наук, доцент
Никитина Алина Петровна – кандидат юридических наук, доцент
Севастопольский государственный университет

Аннотация. Актуальность темы исследования заключается в том, что снабженческо-сбытовая деятельность производственных организаций зависит от правильно организованной системы управления ею, где преобладают согласованность и своевременная синхронизация функционирования служб снабжения и сбыта. Автором уточнены понятия снабжения и сбыта как объектов учета и контроллинга производственной организации. Также автором проведено исследование мнений понятия сбыта и снабжения в трудах отечественных и зарубежных авторов. Автором разработаны рекомендации по совершенствованию управленческого учета транспортно-заготовительных расходов, разработаны положение о контроллинге для базового предприятия.

Ключевые слова: снабжение, сбыт, бюджетирование, контроллинг, система управления, транспортно-заготовительные расходы.

The main approaches to the essence and classification and the essence of the supply and sales department as an object of controlling

Sachenok Lyudmila I., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Petrovna Nikitina Alina -Candidate of Law, Associate Professor
Sevastopol State University

Abstract. The relevance of the research topic lies in the fact that the supply and sales activities of production organizations depend on a properly organized management system, where consistency and timely synchronization of the functioning of supply and sales services prevail. The author clarifies the concepts of supply and sales as objects of accounting and controlling of a production organization. The author also conducted a study of the opinions of the concept of sales and supply in the works of domestic and foreign authors. The author developed recommendations for improving the management accounting of transport and procurement costs, developed a regulation on controlling for the base enterprise.

Keywords: supply, sales, budgeting, controlling, management system, transportation and procurement costs.

В современных условиях всё большее значение в развитии социально-экономического комплекса Российской Федерации приобретает снабженческо-сбытовая деятельность. Это связано не только с формированием новой рыночной среды, но и с потребностью обновления и изменения системы учета и организации снабжения и сбыта, что в свою очередь позволит приблизиться к развитию новых социально-экономических отношений между участниками снабженческо-сбытовых процессов. Кроме того, от полноты, комплексности и своевременности сбыта продукции (либо снабжения запасов), напрямую зависят показатели эффективности работы организаций. Эффективность работы организаций в свою очередь зависит от наличия в организации перспективных инструментов совершенствования систем учета, анализа и контроля, одним из которых является контроллинг. Следовательно, для определения влияния контроллинга на повышение эффективности снабженческо-сбытовой деятельности, существует необходимость в разграничении и четком осмыслении состава и структуры таких понятий, как «сбыт» и «снабжение».

Так, основываясь на сложившейся практике осу-

ществления хозяйственной деятельности предприятий, принято считать, что снабжение представляет собой систему организации процесса удовлетворения потребности предприятия в материальных и технических ресурсах, а понятие сбыта подразумевает последующую реализацию произведенной продукции (с использованием полученных материально-технических ресурсов) в целях удовлетворения потребностей уже потребителя (контрагента). Можно сказать, что снабжение включает в себя управление как закупками, так и поставщиками, либо, иными словами – снабжение участвует не только в логистической деятельности предприятия, но и тесно взаимосвязана с маркетингом, что является положительным фактором при достижении цели организации с минимальными затратами. А. Н. Азрилиян, предположил, что снабжение представляет собой не только лишь удовлетворение потребностей предприятия-заказчика, но и выступает как организационная функция по обеспечению сырьем, материалами, полуфабрикатами и запасами.

Разделяет мнение Азрилияна и А. Н. Родников, дополняя, что доведение продукции до потребителя включает два процесса – снабжение и сбыт. И. А. Ра-

бинович в своих трудах придерживается точки зрения, что материально-техническое обеспечение предприятий характеризуется снабжением (а именно – приобретением и заготовкой средств производства) и сбыт к нему не имеет никакого отношения, однако, все же не отрицает взаимосвязь данных категорий.

Подход К. А. Смирнова и А. А. Пугачевой основывается на том, что бесперебойное снабжение предприятий необходимыми средствами и предметами труда обеспечивает рациональное, экономное их использование в производстве и способствует применению прогрессивных путей и средств транспортировки грузов в целях ускорения и удешевления процессов обращения. Дополняют мысли предшественников А. И. Баскин и Г. И. Варданян. поскольку считают, что одним из важнейших индикаторов снабжения является непосредственно производственная стадия, которая лежит за пределами обмена продуктов и средств труда. Авторами при определении снабжения большое внимание уделяется вопросам отождествления снабжения и привлечения материальных ресурсов, однако не совсем корректно приравнивать снабжение к привлечению в связи с тем, что снабжение по своему составу шире, чем привлечение и проявляется это в следующем: привлечению материальных ресурсов характерны функции приобретения и использования, а снабжение включает в себя множество функций – приобретение, использование, управление запасами. Но объектом и того, и другого выступают материальные ресурсы. Таким образом, цель снабжения как процесса привлечения материальных ресурсов – это удовлетворение потребностей производства в материальных ресурсах с максимально возможной экономической эффективностью.

Интересные предложения с точки зрения организации контроллинга объекта осветили в научных работах зарубежные авторы. М. Линдерс, Ф. Джонсон и А. Флинн – понятия «закупка», «управление поставками» и «снабжение» следует считать взаимозаменяемыми понятиями [39]. Однако, П. Кузинс и Б. Лоунсон призывают экономистов употреблять вместо снабжения термин «управление поставками», поскольку само название отображает необходимый смысл и исключает постороннюю смысловую нагрузку. Джиллингом же предложен достаточно точное, развернутое и, основанное на международном опыте ведения финансово-хозяйственной деятельности, определение: «снабжение – это процесс, выполняемый организационной единицей компании или частью интегрированной цепи поставок, отвечающее за получение предметов снабжения требуемого качества, в требуемом количестве, в нужное время и по приемлемой цене, а также за управление поставщиками, тем самым внося свой вклад в конкурентное преимущество и реализацию корпоративной цепи поставок». Поскольку было затронуто сходство понятий «снабжение» и «закупки», особенно является то, что термин «закупки» характерен для американской практики и в большей степени присущ непосредственно производственным предприятиям с организованной системой контроллинга. Закупки – это область деятельности, в результате ко-

торой предприятие приобретает необходимые товары и услуги.

Наиболее полноценное определение снабжению и снабженческой деятельности дают в работе «Виды и функции снабженческой деятельности» Л. Х. Мухсинова и А. А. Борисов: по их мнению, в целом система снабжения представляет собой некую совокупность операций и процессов, направленных непосредственно на обеспечение предприятия средствами и предметами производства, которые в свою очередь подразделяются на средства и предметы труда. Поэтому, самой главной задачей снабжения является своевременное, комплексное обеспечение производства ресурсами, неся при этом минимальные издержки и затраты. Кроме того, авторы так же проводят аналогию с понятием «закупки» и указали на их тесную связь. Л. М. Лапицкая дополнила определение Л. Х. Мухсинова и А. А. Борисова перечнем возможных расходов на снабженческую деятельность – сущность снабжения заключается непосредственно в контроле и минимизации расходов, которые предприятие несёт в процессе обеспечения предприятия ресурсами, а расходы снабженческой деятельности связаны прежде всего с закупкой материальных ресурсов, платой за кредитные ресурсы банков и других финансово-кредитных учреждений, с оплатой труда работников службы снабжения, а также складского персонала. К расходам относятся также транспортные, складские издержки, затраты, связанные с арендой. Одним словом, это затраты, запланированные предприятием и предусмотренные планом снабжения предприятия.

В Новом экономическом и юридическом словаре также дается определение системы сбыта, как совокупности организационных и управленческих мер, относящихся к сбыту, что подтверждает выводы А. Н. Азрилияна. Согласно определениям в научных работах А. А. Рябова и В. И. Катенёва, сбыт обеспечивают такие службы предприятия, как служба сбыта и транспортно-складское хозяйство. Интересно отметить, что авторы при определении понятия дополнили друг друга – Д. И. Баркан утверждает, что сбыт – это функциональная область предприятия-производителя, которая разрабатывает пути проведения товара (продукта) от производителя к потребителю с наибольшей выгодой и взаимозачетом интересов.

П. Винкельманн в свою очередь добавляет, что спрос потребителя, учитываемый при сбытовой деятельности, является неотъемлемым элементом маркетинга и уточняет, что сбыт, как таковой, характерен лишь для производственных предприятий и не рационален для розничных и оптовых.

Английский экономист Ж. Ж. Ламбен обосновал сбыт, как непосредственное движение товара (продукта) от производства к потреблению, при этом проходящем три стадии полезности, которые способны формировать добавочную стоимость. Так, первая полезность – это полезность состояния, которая заключается в формировании товара удобного для потребления вида (то есть упаковка, сортировка и прочее). Вторая полезность – это пространственная полезность, которая воплощается в географическом расположении предприятия-производителя и выгодах

транспортировки продукции. И, наконец, третья полезность – временная, её сущность заключается в том, что товар (продукт) доступен потребителям в необходимом им время.

Можно прийти к выводу, что сбыт с экономической точки зрения является сферой воспроизводства добавленной стоимости, создавая при этом условия для получения прибыли всеми участвующими в этом процессе, а с позиции контроллинга – сбыт представляет собой систему, в которой наиболее важными являются личные контакты, благодаря которым создаются условия для долгосрочного сотрудничества, то есть – это информационная поддержка менеджмента по удовлетворению потребностей клиентов. Стоит отметить, что одним из первых на актуальность и значимость системы сбыта обратил внимание зарубежный американский ученый Эдвард Х. Чемберлин – он обосновал понятие «издержек сбыта» как совокупные затраты, осуществленные с целью создать спрос на продукт. Эдвард Х. Чемберлин специализировался на исследовании проблем организации сбыта и именно его работы заложили фундамент такого понятия как «маркетинг сбыта», а Г. Беглер – немецкий ученый, придерживавшийся мнения, что сбыт относится непосредственно к центральному задаче организации, то есть должен быть в центре внимания при управлении предприятием и построении системы контроллинга осуществляемой деятельности, поскольку важность изучения и решения проблем, связанных со сбытом, подтверждается тем, что на его функционирование требуются финансовые ресурсы, доходящие до 40% от объема реализации в розничных ценах.

К интересному выводу в своей научной работе «Проблемы организации и планирования сбытовой деятельности предприятия» пришел О. Р. Айрапетов, углубившись в стратегическое направление развития предприятий. Он утверждал, что в современных экономических условиях развития экономики во множестве направлений, основная деятельность предприятий предполагает перераспределение основных функциональных сфер деятельности хозяйствующих субъектов, в особенности, перераспределение сферы сбыта. А сама система управления и контроллинга сбытовой деятельностью предприятий составит из субъектов, объектов, методов и ролей, благодаря которым предприятие способно повысить эффективность этой деятельности. То есть, эффективная и многоуровневая концепция управления сбытом приносит такому предприятию значительное увеличение объема продаж, стабильный рост дохода и уверенное положение на конкурентном рынке.

В связи с тем, что была затронута маркетинговая и стратегическая направленность исследований сбытовой деятельности, то Е. С. Куликова и Ю. В. Верлан утверждают, что сбытовая политика, а также ее разработка и непосредственно организация должны строиться на особенностях внешней и внутренней среды, то есть отталкиваться от рынков спроса и потенциальных возможностей и ресурсов предприятия (которые в свою очередь и являются сбытовой и исследовательской функциями маркетинга). Авторами сбыт рассматривается гораздо шире, чем предше-

ственными делался акцент на отношения «предприятие-потребитель», поскольку в настоящее время возникает потребность в сочетании и контроле всех бизнес-процессов на протяжении всего пути движения товара от поставщика до конечного потребителя. Основное условие – баланс между потребностью в ресурсах и поставками.

Однако, независимо от отличий в трактовке понятия «сбыт», у всех авторов без исключения основными элементами сбытовой деятельности являются:

- транспортировка продукции от предприятия-производителя к потребителю;
- доработка продукции;
- хранение продукции;
- взаимоотношения с потребителями (оформление договоров, осуществление платёжно-расчетных операций и пр.).

Подтверждается тот факт, что сбытовая деятельность предприятия – ключевое звено логистики, поскольку транспортировка товара к потребителю зависит от работы службы и системы сбыта в целом – насколько своевременно будут выполнены процессы фасовки, сортировки, упаковки, заключены договора с потребителями, как качественно изучен рынок и пр. Именно об этой роли сбытовой деятельности упомянули в своих трудах экономисты прошлого столетия. На систему сбыта предприятиями расходуются огромные средства и объясняется это тем, что самое важное в познании и удовлетворении потребностей потребителей – это изучать их мнение о товарах фирмы, конкурирующих товарах, проблемах и перспективах жизни и работы потребителей. Наиболее эффективно это можно делать там, где предприятие непосредственно соприкасается с потребителем, то есть в системе сбыта. И делать это должен персонал, занятый в этой системе.

Таким образом, именно от организации снабжения и сбыта, своевременности поступления материальных ресурсов в производство и реализации готовой продукции потребителю в значительной мере зависит эффективность деятельности предприятия.

Что касается непосредственно актуальных проблем построения системы сбыта в организациях и их информационного обеспечения, управления, то существуют следующие проблемы:

- товарная разобщенность. Это говорит о том, что в организациях с большим количеством ассортимента нет четко сформулированной стратегии сбыта каждого товара потребителю, что и приводит к возникновению застоев продукции на складах, застоев процесса сбыта продукции и пр.;
- географическая разобщенность. Актуально в случае, если существует географический разброс рынков сбыта и нет четко налаженной системы их информационного обеспечения и мотивации соответствующего персонала;
- однообразные заказы. Актуально в случае, когда персонал теряет мотивацию заниматься сбытом однообразной продукции одним и тем же потребителям;
- недостаточные уровень квалификации сбытового персонала, отсутствие таких личных качеств, как – коммуникативные, владение нестандартными, современными техниками продаж и информационных

потоков;

– чрезмерное упрощение видения поставленных задач: менеджеры по сбыту концентрируются на административных задачах, теряя связь с проблемами товара и потребностями клиента, стратегическими задачами предприятия.

Таким образом, материально-техническое снабжение и сбыт занимают важное место в организации, влияют на значение производительности труда, эффективности финансово-хозяйственной деятельности, на снижении себестоимости продукции и, следовательно, на значении прибыли и рентабельности организации. В частности, снабжение является непосредственно начальным этапом производственного процесса, а сбыт – завершением этого процесса.

Литература:

1. Гатауллина Р.Р. Особенности учета транспортно-заготовительных расходов организации / Гатауллина Р.Р. // Science Time – 2015. – № 7 (19). – С. 84-88.
2. Карагяур М.А., Грабовец Л.И. Характеристика методов определения объема аудиторской выборки и способов отбора её элементов / М.А. Карагяур, Л.И. Грабовец // Международное научно-практическое периодическое сетевое издание «Форум молодых ученых». – 2018. – № 5 (23). – С.120-132.
3. Карагяур М.А., Рура О.В. Инструментарий контроллинга для совершенствования снабженческо-сбытовой деятельности / М.А. Карагяур, О.В. Рура // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные вопросы учета и управления в условиях информационной экономики». – 2018. – №2. – С.113-117.
4. Карагяур М.А., Ходак А.О. Оперативная диагностика состояния оконного рынка в России, Южном Федеральном округе, Республике Крым и городе Севастополе / М.А. Карагяур, А.О. Ходак // Международное научно-практическое периодическое сетевое издание «Форум молодых ученых». – 2018. – № 10 (26). – С.145-161.
5. Куликова Е.С. Сбытовая деятельность предприятий / Куликова Е.С., Верлан Ю.В. // Новая наука: От идеи к результату. – 2016. – № 9(1). – С. 91-95.
6. Каданцева Д.Д. Особенности учета расходов на продажу [Электронный ресурс] / Д.Д. Каданцева, В.А. Грекова // Научный диалог: экономика и управление – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс». [Электронный ресурс]. URL: https://interactive-plus.ru/ru/article/350983/discussion_platform (дата обращения: 20.03.2019).
7. Фомичева Л.П. Роль ТЗР в формировании учета снабжения и сбыта предприятий / Л.П. Фомичева // Экономика и управление в современных условиях Международная научно-практическая конференция. – 2017. – С.10-13. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23921803>

Именно от построения системы снабжения и организации процессов снабжения, от своевременности поставки ресурсов в производство, от соответствия количества и качества ресурсов плановой документации, зависит равномерное и стремительное производство и выпуск качественной и конкурентоспособной продукции. Кроме того, организация должна стремиться, чтобы процесс снабжения осуществлялся при минимальных транспортно-заготовительных расходах. Управление сбытом в свою очередь основывается на обеспечении своевременности и полноты реализации продукции, в результате чего продукция поставляется оперативно, соответствует требованиям, объему, ассортименту.