

УДК 336.5

## Экономическая и социальная значимость закупочной стратегии предприятия

**Харакиоз Анна Владимировна**

Старший преподаватель кафедры информационных систем управления,  
Донецкий государственный университет,  
283001, Российская Федерация, Донецк, ул. Университетская, 24;  
e-mail: harakioz.av@mail.ru

### Аннотация

В статье рассмотрена сущность закупочной стратегии предприятия, основные принципы обеспечения эффективности ее формирования и реализации. Охарактеризована экономическая значимость влияния закупочной стратегии на хозяйственную деятельность предприятия и социальная значимость как результат влияния на потребителя, персонал и общество. Сделан вывод о том, что именно от эффективности формирования и реализации закупочной стратегии предприятия зависит величина торговых или производственных запасов, их качество и продажная цена продукта, что оказывает прямое и опосредованное влияние на экономические результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние предприятия.

### Для цитирования в научных исследованиях

Харакиоз А.В. Экономическая и социальная значимость закупочной стратегии предприятия // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2024. Том 14. № 8А. С. 301-307.

### Ключевые слова

Закупка, закупочная стратегия, закупочная деятельность, бизнес-процесс, эффективность, экономическая значимость, социальная значимость.

---

## Введение

Закупочная деятельность является обязательным бизнес-процессом любого предприятия, независимо от сферы деятельности. Комплекс мероприятий, обеспечивающих закупочную деятельность, представляет собой закупочную стратегию, которая, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние на конечный результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его конкурентоспособность. Экономическая и социальная значимость эффективности формирования закупочной стратегии предприятия обуславливает актуальность и целесообразность рассмотрения данного вопроса.

Целью исследования является изучение экономической и социальной значимости формирования и реализации закупочной стратегии как составляющей стратегического набора предприятия.

## Основная часть

Г.В. Груздев после сравнительного изучения подходов предлагает рассматривать закупочную деятельность «... как внутрифирменный ресурсно-обеспечивающий сервис, направленный на удовлетворение потребностей в товарно-материальных ценностях и услугах действующего предприятия в ходе реализации его текущих и стратегических целей» [Груздев, Жиряков, 2019].

Заслуживает внимания подход, согласно которому закупочную деятельность изучают с точки зрения важности получения необходимых товаров «... нужного качества, в нужное время, в нужном количестве, в нужном месте, от надежного поставщика и по выгодной цене» [Трифунтов, Кикинева, Каунова, www].

Достаточно распространенной является позиция ученых, при которой понятия «закупка» и «снабжение» отождествляется, что и отражается в схожести определений: «...понятие эффективного снабжения подразумевает поставленные на поток поступления материалов, товаров или сырья, характеризующиеся минимально доступными ценами, надлежащим качеством и точностью соблюдения временного графика, выстроенного в рамках циклов» [Бобков, www].

Закупочная деятельность является составляющим элементом закупочной стратегии, которую предлагаем изучать как комплекс мероприятий, направленных на обеспечение предприятия ресурсом (товаром, сырьем) в необходимом количестве, в необходимое время, необходимого качества, по оптимальной цене, в соответствии со стратегической целью предприятия или стратегической бизнес-единицы.

В. Клавдеева считает, что «...для производственных предприятий стратегия закупочной деятельности является первостепенной, поскольку уже на начальном этапе производственного цикла способна обеспечить конкурентные преимущества продукта и компании на рынке за счет минимизации издержек» [Клавдеева, www]. В то же время для торговой деятельности закупочная стратегия также формирует конкурентное преимущество даже в большей степени, так как закупочная цена товара в продажной цене может занимать до 85-90% и практически не оставляет «зазора» для маневрирования цены, в отличие от производственных предприятий, где таких возможностей бывает больше. Так, независимо от сферы деятельности, «...стратегический потенциал закупочной деятельности предприятия состоит в наличии возможностей создания методами оптимизации закупок условий роста прибыли в будущем,

благодаря чему она становится стратегическим фактором развития предприятия» [Груздев, Жиряков, 2019].

При формировании закупочной стратегии негосударственные российские предприятия должны учитывать следующую законодательную базу: «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (Федеральный закон № 223-ФЗ от 18 июля 2011 года) [Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ, www]; «О защите конкуренции»; Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.

Закупочная стратегия включает в себя способы и методы закупок, которые обуславливают выбор контрагента, целесообразность закупочной цены, объема поставок, периодичность, условия возврата товара, условия оплаты товара, подходы к определению потребности в запасах, объем допустимых ресурсных (товарных) остатков, выбор информационной вспомогательной системы, критерии оценки эффективности стратегии и т.д. В каждом из перечисленных составляющих закупочной стратегии предприятие несет риск снижения эффективности ее формирования и реализации, что будет иметь экономические и социальные последствия.

Экономическая значимость формирования закупочной стратегии предприятия заключается в следующих аспектах:

- во-первых, именно закупочные цены обуславливают продажные цены, которые в случае невозможности их изменения по различным причинам (как объективным вследствие регулирования со стороны государства, так и субъективным вследствие невозможности повышения для сохранения конкурентоспособности) влияют на размер прибыли предприятия;
- во-вторых, по причине непосредственного влияния на формирование продажной цены товара может измениться объем продаж при эластичном спросе по цене;
- в-третьих, величина продажной цены и своевременность объемов поставки формируют конкурентоспособность товара и предприятия на рынке;
- в-четвертых, регулярность поставок и удовлетворение предприятия в необходимом объеме ресурсов оказывают влияние также на объем производства и продажи соответственно;
- в-пятых, качество закупленного ресурса оказывает прямое влияние на качество производимого и продаваемого товара (в торговле высокое значение имеет срок годности и качество упаковочного материала для реализации) и т.д.

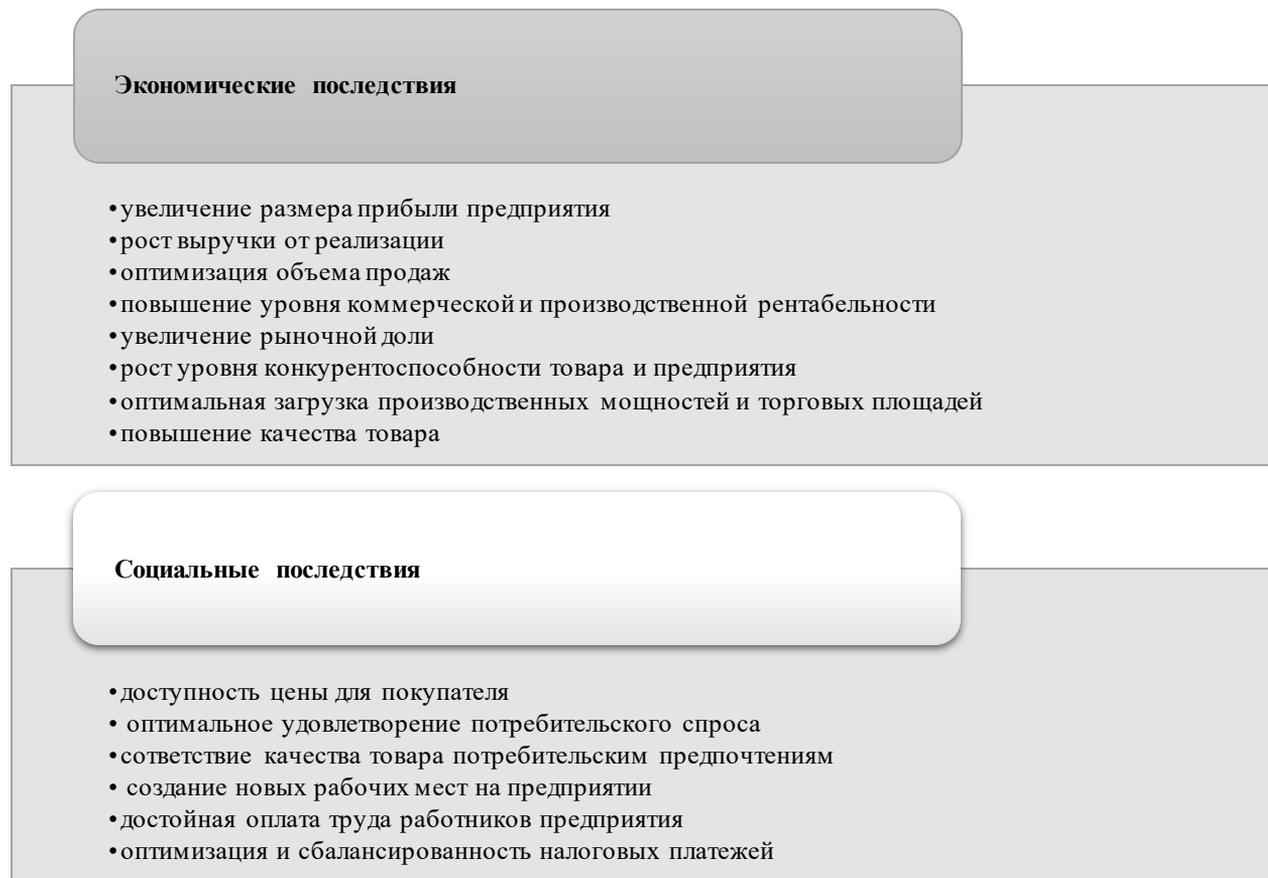
Все данные экономические последствия, в свою очередь, оказывают прямое влияние на конкурентоспособность товара и предприятия в целом, а также на его финансовое состояние и эффективность использования производственного (торгового) потенциала.

Социальная значимость закупочной стратегии предприятия проявляется в таких основных направлениях:

- влияние на потребителя: формируемая продажная цена и объем товара влияют на покупательскую способность, то есть возможность им приобретать товара по данной цене, в необходимом объеме и частоте, а также определенного качества;
- влияние на персонал: опосредовано и напрямую закупочная цена влияет на формируемый фонд оплаты труда (напрямую – размер закупочной цены создает или нивелирует возможность повысить размер оплаты труда при сохранении конкурентоспособной продажной цены; опосредовано – размер оплаты труда зависит от объема продаж, который формируется под влиянием закупочной цены); от объемов продаж также зависит количество рабочих мест на предприятии;
- влияние на общество в целом: величина уплачиваемых налогов государству зависит от

объема продаж и количества персонала, которые зависят от эффективности закупочной стратегии.

Таким образом, экономические последствия для предприятия и социальные последствия для потребителя, персонала и общества в целом зависят от эффективности формирования и реализации закупочной стратегии предприятия (рис. 1).



Источник: авторская разработка

### **Рисунок 1 – Экономические и социальные последствия эффективности формирования и реализации закупочной стратегии предприятия**

Е.В. Логинова предлагает сгруппировать «...все вспомогательные стратегии функции закупок в пять основных категорий: гарантия снабжения, сокращение расходов, поддержка снабжения, реакция на изменение обстановки, конкурентоспособность» [Логинова, Сурин, www]. Считаем, что данные категории являются необходимыми условиями эффективной закупочной деятельности предприятия, то есть обязательными атрибутами реализации процесса закупки.

Закупочная стратегия является одной из функциональных стратегий предприятия, которая также входит в стратегический набор, ориентированный на реализацию корпоративной стратегии и достижение единой генеральной цели. В то же время отметим, что при наличии бизнес-портфеля предприятия (нескольких видов деятельности или нескольких наименований продукции, нуждающихся в дифференцированных стратегических подходах) закупочная стратегия может формироваться для каждой стратегической бизнес-единицы отдельно и иметь

существенные отличия на одном и том же предприятии.

При формировании и реализации закупочной стратегии считаем, что необходимо соблюдать следующие основные принципы (рис. 2).



*Источник:* идентифицированы автором на основе обобщения [Груздев, Жиряков, 2019; Трифунтов, Кикинева, Каунова, www; Бобков, www; Клавдеева, www; Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ, www; Логинова, Сурин, www; Выбор идеальной стратегии для проведения закупок, www; Левандовская, 2023]

**Рисунок 2 – Принципы формирования и реализации закупочной стратегии**

А.И. Трифунтов считает, что «...первым обязательным условием построения эффективной системы закупок является создание эффективного механизма сквозного планирования потребностей в товарах» [Трифунтов, Кикинева, Каунова, www]. На самом деле для повышения эффективности закупочной стратегии предприятия необходимо выбирать оптимальный метод обоснования потребной в ресурсах, что возможно сделать с помощью различных подходов, в том числе автоматизации или, например, применения категорийного подхода.

В современных условиях на большинстве предприятиях «...в России для автоматизации закупок в основном применяют ERP, BI+DWH, SRM, BPM и СЭД» [Выбор идеальной стратегии для проведения закупок, www], которые часто используют в комплексе с другими программами, позволяющими повысить эффективность результата.

Широко распространенным стал категорийный подход к закупочной деятельности: «...масштабный эффект категорийного подхода к закупкам, заключающийся в их централизации, а также упрощении администрирования единого договора и работе с крупными поставщиками с минимумом посреднических этапов, позволяет увеличить результативность

закупок; философия категорийного подхода выступает базисом стратегического планирования и проектного управления закупками» [Левандовская, 2023].

### Заключение

Таким образом, именно от эффективности формирования и реализации закупочной стратегии предприятия зависит величина торговых или производственных запасов, их качество и продажная цена продукта, что оказывает прямое и опосредованное влияние на экономические результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние предприятия. Наличие товара, его качество и цена, в свою очередь, влияют на покупательскую способность и потребительскую удовлетворенность населения, что имеет социальное значение для государства.

### Библиография

1. Бобков О. Задачи закупочной логистики: особенности управления логистическими процессами в закупках. URL: <https://www.cleverence.ru/articles/biznes/zadachi-zakupochnoy-logistiki-osobennosti-upravleniya-logisticheskimi-protsessami-v-zakupkakh/> (дата обращения: 22.10.2024).
2. Выбор идеальной стратегии для проведения закупок. URL: <https://www.comindware.ru/blog/выбор-идеальной-стратегии-для-провед/?ysclid=m2rxkl4510214222030> (дата обращения: 14.10.2024).
3. Груздев Г.В., Жиряков С.Н. Стратегическая функция закупочной деятельности предприятий, // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskaya-funktsiya-zakupochnoy-deyatelnosti-predpriyatij/viewer> (дата обращения: 5.10.2024).
4. Клавдеева В. Как выстроить управление закупками в компании. URL: <https://upr.ru/article/upravlenie-zakupkami/?ysclid=m2rwfc94by753690164> (дата обращения: 20.10.2024).
5. Левандовская А.М. Методология категорийного подхода как базис сбалансированной модели закупочной деятельности // Учет. Анализ. Аудит. 2023. № 10. С. 97-104. DOI: 10.26794/2408-9303-2023-10-4-97-104.
6. Логинова Е.В., Сурин М.А. Процесс стратегического планирования закупок. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/protsess-strategicheskogo-planirovaniya-zakupok/viewer> (дата обращения: 14.10.2024).
7. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: федер. закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (последняя редакция). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/?ysclid=lksf8oye27903904002](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/?ysclid=lksf8oye27903904002) (дата обращения: 22.10.2024).
8. Грифунтов А.И., Кикинева Е.Г., Каунова Н.Л. Определение стратегии закупок как важный элемент оптимизации цепочки поставок. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/84995022.pdf> (дата обращения: 20.10.2024).

### Economic and social significance of the company's purchasing strategy

**Anna V. Kharakioz**

Senior Lecturer of the Department of Management Information Systems,  
Donetsk State University,  
283001, 24 Universitetskaya str., Russian Federation;  
e-mail: harakioz.av@mail.ru

### Abstract

The article examines the essence of the enterprise purchasing strategy, the basic principles of ensuring the effectiveness of its formation and implementation. The economic significance of the influence of the purchasing strategy on the economic activity of the enterprise and the social significance as a result of the influence on the consumer, personnel and society are characterized. It

Anna V. Kharakioz

is concluded that the amount of trade or production stocks, their quality and the selling price of the product depend on the effectiveness of the formation and implementation of the enterprise purchasing strategy, which has a direct and indirect impact on the economic results of economic activity and the financial condition of the enterprise.

### For citation

Kharakioz A.V. (2024) Ekonomicheskaya i sotsial'naya znachimost' zakupochnoi strategii predpriyatiya [Economic and social significance of the company's purchasing strategy]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 14 (8A), pp. 301-307.

### Keywords

Procurement, procurement strategy, procurement activities, business process, efficiency, economic significance, social significance.

## References

1. Bobkov O. Tasks of purchasing logistics: features of managing logistics processes in purchasing. URL: <https://www.cleverence.ru/articles/biznes/zadachi-zakupochnoy-logistiki-osobennosti-upravleniya-logisticheskimi-protsessami-v-zakupkakh/> (accessed: 22.10.2024).
2. Choosing the ideal strategy for conducting procurement. URL: <https://www.comindware.ru/blog/выбор-эндовой-строительии-для-провед/?ysclid=m2rxkl4510214222030> (accessed: 14.10.2024).
3. Gruzdev G.V., Zhiryakov S.N. Strategic function of purchasing activities of enterprises. // Azimuth of scientific research: economics and management. 2019. Vol. 8. No. 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskaya-funktsiya-zakupochnoy-deyatelnosti-predpriyatij/viewer> (date of access: 10/5/2024).
4. Klavdeeva V. How to build procurement management in a company. URL: <https://upr.ru/article/upravlenie-zakupkami/?ysclid=m2rwc94by753690164> (date of access: 10/20/2024).
5. Levandovskaya A.M. Methodology of the category approach as a basis for a balanced model of procurement activities // Accounting. Analysis. Audit. 2023. No. 10. P. 97-104. DOI: 10.26794/2408-9303-2023-10-4-97-104.
6. Loginova E.V., Surin M.A. The process of strategic procurement planning. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/protsess-strategicheskogo-planirovaniya-zakupok/viewer> (date of access: 14.10.2024).
7. On the procurement of goods, works, services by certain types of legal entities: federal law of 18.07.2011 No. 223-FZ (latest revision). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/?ysclid=lksf8oye27903904002](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/?ysclid=lksf8oye27903904002) (date of access: 22.10.2024).
8. Trifunov A.I., Kikineva E.G., Kaunova N.L. Definition of procurement strategy as an important element of supply chain optimization. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/84995022.pdf> (date of access: 20.10.2024).