

**<sup>1</sup>Еркінова С.Е.**

<sup>1</sup>Alikhan Bokeikhan University  
Казахстан, Семей  
e-mail: erkinova83@mail.ru

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ ПО ЗАКУПКАМ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Аннотация.** В настоящее время в условиях рыночной экономики в Казахстане хозяйственные связи по закупкам материальных ресурсов постоянно изменяются и корректируются.

С расширением рынка сбыта, с налаживанием торговых отношений, с открытием границ появляются новые возможности для закупок материальных ресурсов для предприятия. Четкая организация и осуществление закупок материальных ресурсов и рациональное расширение хозяйственных связей по закупкам материальных ресурсов предусматривает наличие обширной информации о рынках. Поэтому актуальным вопросом является организация хозяйственных связей на принципах западного маркетинга, менеджмента.

Исследование хозяйственных связей по закупкам материальных ресурсов на предприятие достаточно большое и можно изучить, и исследовать как теоретическую сторону, так и практическую сторону предприятия хозяйственных связей по закупкам материальных ресурсов.

Целью данной работы является исследование теоретических основ по организации хозяйственных связей по закупкам материальных ресурсов предприятия и предложение практических рекомендаций по совершенствованию хозяйственных связей по закупкам материальных ресурсов.

**Ключевые слова:** закупки, хозяйственные связи, материальные ресурсы, закупочная деятельность предприятия, план закупок, электронные закупки.

**<sup>1</sup>S.Yerkinova**

<sup>1</sup>Alikhan Bokeikhan University  
Kazakhstan, Semey  
e-mail: erkinova83@mail.ru

## **Theoretical foundations of economic relations for the procurement of material resources at the enterprise**

**Abstract.** Currently, in the conditions of a market economy in Kazakhstan, economic relations for the procurement of material resources are constantly changing and being adjusted.

With the expansion of the sales market, with the establishment of trade relations, with the opening of borders, new opportunities for the purchase of material resources for the enterprise appear. A clear organization and implementation of the procurement of material resources and the rational expansion of economic ties for the procurement of material resources provides for the availability of extensive information about the markets. Therefore, an urgent issue is the organization of economic relations based on the principles of Western marketing and management.

The study of economic relations for the procurement of material resources for an enterprise is large enough and it is possible to study and investigate both the theoretical side and the practical side of the enterprise of economic relations for the procurement of material resources.

The purpose of this work is to study the theoretical foundations for the organization of economic relations for the procurement of material resources of the enterprise and to offer practical recommendations for improving economic relations for the procurement of material resources.

**Key words:** procurement, economic relations, material resources, procurement activities of the enterprise, procurement plan, electronic procurement.

**<sup>1</sup>Еркінова С.Е.**

<sup>1</sup>Alikhan Bokeikhan University  
Қазақстан, Семей қаласы  
e-mail: erkinova83@mail.ru

## **Кәсіпорындағы материалдық ресурстарды сатып алу бойынша шаруашылық байланыстардың теориялық негіздері**

**Аннотация.** Қазіргі уақытта Қазақстандағы нарықтық экономика жағдайында материалдық ресурстарды сатып алу бойынша шаруашылық байланыстар үнемі өзгеріп отырады және түзетіліп отырады.

Сату нарығының кеңеюімен, сауда қатынастарының орнатылуымен, шекаралардың ашылуымен кәсіпорын үшін материалдық ресурстарды сатып алудың жаңа мүмкіндіктері пайда болады. Материалдық ресурстарды сатып алуды нақты ұйымдастыру және жүзеге асыру және материалдық ресурстарды сатып алу үшін экономикалық байланыстарды ұтымды кеңейту нарықтар туралы кең ақпараттың болуын қамтамасыз етеді. Сондықтан батыстық Маркетинг, менеджмент қағидаттарына негізделген экономикалық байланыстарды ұйымдастыру өзекті мәселе болып табылады.

Кәсіпорынға материалдық ресурстарды сатып алу бойынша экономикалық байланыстарды зерттеу жеткілікті үлкен және материалдық ресурстарды сатып алу үшін экономикалық байланыстар кәсіпорынның теориялық жағын да, практикалық жағын да зерттеуге болады.

Бұл жұмыстың мақсаты кәсіпорынның материалдық ресурстарын сатып алу бойынша экономикалық байланыстарды ұйымдастырудың теориялық негіздерін зерттеу және материалдық ресурстарды сатып алу бойынша экономикалық байланыстарды жетілдіру бойынша практикалық ұсыныстар беру болып табылады.

**Түйін сөздер:** сатып алу, экономикалық байланыстар, материалдық ресурстар, кәсіпорынның сатып алу қызметі, сатып алу жоспары, Электрондық сатып алу.

В современном мире хозяйственные связи по закупкам материальных ресурсов являются основным составляющим закупочной деятельности предприятия. Цель закупок любого предприятия - это удовлетворение потребностей предприятия в материальных ресурсах с максимальной экономической эффективностью. Предприятиям для достижения данной цели ставят перед собой следующие задачи:

- оптимизация и четкое установление сроков закупок материальных ресурсов;
- установление и постоянная корректировка сроков закупки материальных ресурсов;
- обеспечить и соблюдение требований по качеству сырья и ассортименту материальных ресурсов;
- отработать и наладить поставки с проверенными поставщиками материальных ресурсов;
- создание положительного имиджа и деловой репутации за счет правильной и организованной поставки материальных ресурсов предприятий.

Эффективность решения поставленных задач зависит в основном грамотной и правильной организации хозяйственных связей и материально-технического обеспечения предприятия.

Говоря о хозяйственных связях между поставщиками и покупателями материальных ресурсов, то можно отметить, что понятие хозяйственные связи достаточно широкое. Поэтому имеются

множество трактовок понятия хозяйственные связи разными экономистами и учеными. Анализируя и исследуя множества понятий и трактовок хозяйственные связи, остановимся на следующем:

- хозяйственные связи — это совокупность правовых, экономических, административных и финансовых взаимоотношений между покупателями и поставщиками материальных ресурсов.

В законодательстве используется понятие бенефициар и отправитель денег, в совокупности это продавец и покупатель материальных ресурсов предприятия.

В экономической литературе часто встречается понятие хозяйственные связи в широком смысле — это основная часть хозяйственного механизма страны, совокупность методов, форм, рычаги воздействия предприятий, объединение предприятий, между покупателями и продавцами материальных ресурсов.

Эффективно построенные хозяйственные связи являются предпосылкой экономического развития страны, сбалансированности спроса и предложения материальных ресурсов, что способствует быстрому развитию экономики и правильная организация поставки необходимых материальных ресурсов.

Система хозяйственных связей включает в следующие элементы:

- организация участия предприятия в изучении и разработке планов производства, через оформление

заказов и заявок на официальных сайтах;

- заключение хозяйственных договоров;
- постоянный контроль за соблюдением сроков и условий договоров;
- использование экономических и финансовых санкций;
- обязательное экспертное заключение предоставляемых материальных ресурсов;
- определение оптимальных финансово-экономических возможностей предприятия;
- применение правовых, экономических мер и норм, и других правовых актов.

Важнейшим аспектом заключения и установления хозяйственных связей по закупкам материальных ресурсов являются хозяйственные связи, юридический закрепленные между продавцами и покупателем.

Под закупками понимаются сырье, комплектующие и расходные материалы, закупаемые у сторонних организаций для поддержки операций компании. Его затраты часто составляют от 60 до 80 процентов доходов организации.

Цели закупки:

- 1) Управление базой снабжения - это относится к выбору, развитию и поддержанию источников снабжения.
- 2) Развитие прочных отношений с другими функциональными группами - признает, что межфункциональные последствия решений о закупках требуют большего сотрудничества и координации, чем это традиционно существовало между закупками и такими областями, как логистика, производство и маркетинг.
- 3) Поддержание операционных требований. Закупки сосредоточены на удовлетворении потребностей внутренних клиентов, и их можно резюмировать, покупая нужные продукты по правильной цене, из правильного источника, с правильными спецификациями, в нужном количестве, для доставки в нужное время правильный внутренний клиент.

Выбор и оценка поставщиков - это процесс, который включает в себя изложение потребностей организации и

последующее определение того, насколько хорошо различные потенциальные поставщики могут удовлетворить эти потребности.

Субъекты рынка заключают договор, регулирующий хозяйственные связи. Договор не только регулирует хозяйственные связи, но и регламентирует отношения участников сделки оказывает следующие функции:

- 1) Узаконивает отношения между субъектами;
- 2) Регулирует права и обязанности сторон;
- 3) Защищает участников сделки.

Закупка материальных ресурсов является составной частью хозяйственных связей, в настоящее время в Казахстане технология закупок материальных ресурсов сильно изменилась и постоянно совершенствуется.

Уровень сырья и материалов предприятия, качество закупаемых материалов, их соответствие нормам и техническим требованиям, непрерывность производственного процесса и финансовые результаты предприятия являются определяющими факторами. Поскольку материальные ресурсы являются элементом затрат, составляющим значительную часть затрат, его изменение существенно влияет на динамику затрат и себестоимость продукции. Поэтому для любой компании важно рационально использовать материальные ресурсы и повышать эффективность их использования.

Поэтому управление материальными ресурсами - важная часть деятельности предприятия.

Управление материальными ресурсами играет важную роль в управлении предприятием. Материальные ресурсы являются частью оборотных средств предприятия, т.е. они полностью используются в каждом цикле и полностью заменяют свою стоимость ценой готовой продукции.

В рыночной экономике одним из важнейших вопросов для предпринимателя является выбор наиболее эффективной

организации, поставляющей материальные ресурсы, необходимые для производства.

Существует методы для улучшения закупок материальных ресурсов:

1) Укрепление долгосрочных отношений с поставщиками.

Предприятия должны рассматривать долгосрочные партнерские отношения как наиболее инновационный способ разработки процессов, которые снижают затраты и повышают ценность для партнеров.

Налаженное и надежное партнерство по поставкам - прямой путь к снижению риска. Со временем экономия будет достигнута за счет налаженных отношений с проверенными поставщиками.

Долгосрочное партнерство с поставщиками также может способствовать инновациям. После того, как поставщики станут экспертами по производственным проектам компании, смогут создать продукт, еще более соответствующий потребностям предприятия.

Кроме того, долгосрочные отношения позволяют собирать данные. Можно создать историю покупок и проанализировать модели закупок. Прошлые покупки можно сравнить с текущими продажами, а будущие покупки можно оптимизировать.

2) Связать данные о продажах с данными о покупках.

Когда данные о продажах, более крупные маркетинговые тенденции и затраты на поставки могут быть проанализированы вместе (а не в отдельных центрах обработки данных), может появиться полная картина. Благодаря комбинированному анализу ведущие производители получают возможность управлять своим процессом закупок - отходы сокращаются, а материалы приобретаются более разумно.

Программное обеспечение для продаж, такое как настройка, цена, предложение, может быть интегрировано для передачи данных о продажах непосредственно вашим отделам

маркетинга и закупок. Благодаря обмену информацией между точками продаж и закупками процесс закупок может согласовываться с тем, что продается.

3) Определите оптимальные цены для переговоров.

Получив представление об истинной стоимости единицы конкретной поставки, а также о частоте покупок, можно приступить к разработке более комплексной стратегии закупок. Знание означает, что можно вести переговоры с позиции силы.

Когда определяется истинная рыночная стоимость продукта и его объем, который наилучшим образом соответствует потребностям, получается справедливая цена.

Качественные поставщики понимают разницу между справедливыми и несправедливыми ценами. Справедливо согласованная цена выгодна поставщикам, и они с гораздо большей готовностью согласятся с условиями, чтобы заключить долгосрочный контракт на поставку.

Закупки, осуществляемые старым методом бумажным оказывает негативное влияние на прибыль. В настоящее время бумажные закупки не эффективны для предприятия, так как огромные суммы, наименование продукции набираются вручную, поэтому в них бывают ошибки пробелы и неучтенные данные, что в свою очередь влияют на доходы.

В настоящее время нужно отказаться от старых форм закупок и найти новые формы закупок.

Вообще смысл закупок для предприятия — это экономия времени и минимизация расходов предприятия, нужно строить отношения с поставщиками и подрядчиками для четкой системы закупок, главное, чтобы не были нарушены время закупок.

Процесс закупок — это тщательный и спланированный механизм, который каждый участник должен ответственно выполнить. Сбой в одной части цепочки сбивает весь наложенный механизм и срывает процесс производства.

Процесс закупок можно разделить на несколько этапов:

1 этап . Подача заявки на покупку товара

2 этап. Проверка заявки, через электронную систему.

3 этап. Утверждение заявки.

4 этап: процесс закупки.

5 этап: Заключение договора на поставку

6 этап. Мониторинг закупок

7 этап. Контроль документов.

Если весь процесс закупок обеспечить специальной программой, то это в разы уменьшить бумажную волокиту, будет способствовать организованности и будет программа сразу видит ошибки закупок и поставок и выдавать менеджерам. Также можно будет контролировать каждый этап закупок, что способствует оптимизации процесса, системы закупок.

Программа закупок позволит:

- Уменьшить хаос из-за бумажной работы
- Сокращает жизненный цикл закупок
- Уменьшает человеческое вмешательство и количество ошибок
- Снижает нагрузку на всех заинтересованных сторон
- Обеспечивает точность и согласованность процесса
- Вносит прозрачность в процесс.

Таким образом, программа автоматизации закупок расширяет возможности планирования и контроля, и в целом облегчает работу сотрудников, экономит время и повышает эффективность закупок.

Закупка материальных ресурсов предприятия является одним из важнейших процессов организации производства, не менее важным чем обеспечение денежными средствами.

Наличие стабильно функционирующей системы снабжения делает даже аварийные выход из строя техники предсказуемыми по срокам их возврата в строй.

Качественное снабжение также поможет снизить долговую нагрузку предприятия, так как за счет более высокой оборачиваемости уменьшится количество требуемых финансовых ресурсов, что очень важно принимая во внимание сезонный характер доходов предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Еркінова С.Е., Курмашев М.Е. Теоретические основы хозяйственных связей по закупкам материальных ресурсов на предприятии // Сборник научных трудов магистрантов. 16.04.2021, Семей – 0,25 п.л.
2. «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 30.05.2020 г.)
3. Гордон М. П., Карнаухов С. Б. Логистика товародвижения. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2012 - 208 с.
4. Карпова Е. В. Ресурсы торгового предприятия. – М.: КноРус, 2015 – 256 с.

#### **References**

1. Erkinova S.E., Kurmashev M.E. Theoretical foundations of economic relations for the procurement of material resources at the enterprise // Collection of scientific papers of undergraduates. 04/16/2021, Semey – 0.25 p.l .
2. "Entrepreneurial Code of the Republic of Kazakhstan" (with amendments and additions as of 30.05.2020)
3. Gordon M. P., Karnaukhov S. B. Logistics of commodity movement. – M.: Center for Economics and Marketing, 2012 - 208 p.
4. Karpova E. V. Resources of a trading enterprise. – M.: KnoRus, 2015 – 256 p.

**Сведения об авторах**

**Еркінова Сәулет Еркінқызы**

**Лауазымы:** PhD докторы, Бизнес және басқару кафедрасының аға оқытушысы, AlikhanBokeikhan University

**Пошталық мекен-жайы:** 071402, Қазақстан Республикасы, Семей қаласы, Шугаев к-сі, 172 үй

**Ұялы. Тел** + 7 775 986 9820

**E-mail:** erkinova83@mail.ru

**Еркінова Сәулет Еркінқызы**

**Должность:** доктор PhD, старший преподаватель кафедры Бизнес и управление Alikhan Bokeikhan University

**Почтовый адрес:** 071402, Республика Казахстан, г.Семей, ул. Шугаева, дом 172

**Сот. тел:** +7 775 986 98 20

**E-mail:** erkinova83@mail.ru

**Saulet Yerkinova**

**Position:** PhD, Senior Lecturer of the Department of Business and Management, Alikhan Bokeikhan University

**Mailing address:** 071402, Republic of Kazakhstan, 172 Shugaeva str.

**Mob.phone:** +7 775 986 98 20

**E-mail:** erkinova83@mail.ru