

ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА, ЕЕ ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ

Менеджмент в сфере закупочной логистики вносит значительный вклад в повышение материальной ценности продукции путем предоставления высококачественных материалов в нужное время в нужном месте в необходимые сроки. Закупочная деятельность обеспечивает высокий уровень снабжения и способствует стабилизации клиентурного рынка. В современных непростых условиях развития предпринимательских отношений, глобализации товарных рынков, интеграции деятельности участников логистической цепи поставок и все более растущих требований потребителей весьма актуальным становятся требования к конкурентоспособности компаний и их продукции. Авторами рассматривается необходимость комплексного подхода к совершенствованию процессов управления закупками на предприятии. Ставится задача разработки новаторских методов оптимизации закупочной деятельности в рамках цепи поставок.

Ключевые слова. Закупки; методы закупок товаров; подходы к осуществлению закупок; централизованный и децентрализованный методы закупок; оптовые и розничные закупки; регулярные и нерегулярные закупки; управление закупками.

**P.V. Antipina,
Sun Meijun**

PROCUREMENT LOGISTICS, ITS FUNCTIONS AND TASKS ABSTRACT

Management in the field of procurement makes a significant contribution to the increasing financial value of products by providing high quality materials at the right time in the right place at the right time. Procurement activities, ensuring high-quality supply and helps to stabilize clientelistic market. In the modern difficult conditions of development of business relations, globalization of commodity markets, integration of activities of participants in the logistics supply chain and increasing customer requirements the relevant requirements for the competitiveness of companies and their products. The authors consider the need for an integrated approach to process improvement procurement management in the enterprise. The aim is to develop innovative methods of optimization of procurement activities within the supply chain.

Keywords. Procurement; methods of procurement of goods; approaches to procurement; centralized and decentralized methods of purchasing; wholesale and retail purchases; regular and irregular procurements; procurement management.

В современной логистике понятие «закупочная логистика» определяется как логистическая подсистема регулирования потоков материалов и товаров в процессе снабжения организации необходимыми ресурсами [4]. Можно опре-

делить закупочную логистику как управленческий процесс, регулирующий движение сырья, материалов, комплектующих изделий и запасных частей от процедуры закупок до склада предприятия.

От того, насколько грамотно поставлено управление закупками зависит выполнение планов торговли и развития, маркетинга и сервисного обслуживания, рентабельность коммерческой деятельности.

Главным в деятельности по организации и управлению закупками является достижение высокого качества обслуживания покупателя на всех стадиях продвижения товарной продукции. Эффективность закупочной работы подразумевает получение необходимых по количеству и качеству необходимой продукции в нужное время, в нужном месте и по приемлемой цене [2].

Необходимо знать основные факторы, которые могут повлиять на деятельность службы закупок в организационной структуре торговой компании:

- структура и размер затрат на закупаемые товары и материалы в расходах компании;
- концепция закупаемой продукции и требования, предъявляемые к ней;
- состояние конъюнктуры рынка продукции и услуг, которые закупаются предприятием в первую очередь;
- коммерческая и техническая компетенция закупщика, необходимая для выполнения основных торговых функций;
- задачи в области закупочной деятельности, способствующие достижению поставленных стратегических целей и решению тактических задач [2].

В рамках обеспечения высокой эффективности функционирования закупочной логистики торговой фирме целесообразно иметь информацию о том, какие именно товары необходимы для нормального функционирования фирмы. Основным вопросом, решаемый торговой организацией – это выбор достойного поставщика, который бы соответствовал всем необходимым критериям.

Для поиска потенциальных поставщиков можно использовать следующие методы: изучение торговых справочников; организация поиска информации с помощью сети internet или запрос по телефону рекомендаций от других фирм; посещение ярмарок, выставок. При выборе источников информации необходимо, чтобы источники были независимыми, т.е. не заинтересованными в последствиях предоставленной информации [3]. Согласно теории А. Кардозо, которая получила название «метода дифференциации поставщиков», закупщик может обращаться как к привычным, так и к новым поставщикам. Затем в процессе поиска поставщиков закупщик последовательно отказывается от некоторых из них в силу несоответствия поставляемого товара необходимым требованиям или низкой квалификации снабженческой работы. В итоге у менеджера по закупкам останется оптимальный список компетентных квалифицированных поставщиков.

Оценка предложений, поступивших к потенциальному потребителю, может вестись разными способами. Это может быть строго регламентированный процесс, как в случае конкурсных торгов, или более свободная процедура.

Современными учеными рассматриваются три глобальные системы формирования заказов в логистической цепи: сырье – полуфабрикаты – конечная готовая продукция – склады – торговля – потребитель:

- американская система (ресурсы – производство);
- европейская система (запасы);
- японская система (заказы) [1].

В американской системе (ресурсы – производство) главное действующее лицо – производство. Преимущества американской системы заключаются в балансе спроса и предложения и регулировании рынком цены. Недостаток – прогноз производителя может не оправдаться. Причины: изменения спроса, действия конкурентов.

Европейская система основывается на запасах. Здесь предложение превышает спрос. Преимущества данной системы заключается в том, что потребитель всегда найдет необходимый товар.

Американская и европейская системы работают по системе MRP заказов, есть проблема запаса. Японская система работает по системе (Канбан). В американской системе мнение потребителя выясняет производитель, в европейской системе – торговец, в японской системе – никто не выясняет [6].

В японских системах преобладает подход минимизации размера партий и запасов. Японцы считают, что содержание запаса – это плохое использование материальных ресурсов. По их мнению, данные запасы используются для того, чтобы скрыть неэффективность производства и другие проблемы, которые, напротив, должны быть вскрыты и разрешены. Японские фирмы, в стремлении устранить ненужные запасы, снижают циклические запасы путем сокращения времени переналадки оборудования. Возникающие при этом дополнительные расходы, компенсируются сокращением объемов запаса, снижением отходов, гибкостью реакции на изменение спроса. В настоящее время японская концепция запасов с успехом пробивает себе дорогу и в США [5]. Преимущество японской системы заключается в том, что потребитель приобретает желаемый товар. Недостаток – большое время ожидания заказа, высокая стоимость заказа.

В результате анализа потенциальных поставщиков формируется перечень конкретных поставщиков, с которыми затем ведется работа по заключению договора поставки. Договор поставки – договор, по которому поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [1].

Заключительным и наиболее важным этапом выбора поставщика является оценка поставщика. Итак, цена не единственный и зачастую не главный фактор при выборе поставщика. Предприятие должно разработать конкретные требования к поставщикам, на основании которых можно проводить анализ и выбор наиболее подходящего партнера.

В логистике для оценки и выбора поставщиков используются балльный метод сравнений.

Отечественные предприятия при выборе поставщика в настоящее время в основном полагаются на собственную информацию. При этом на предприятии, имеющем много поставщиков, может быть сформирован список хорошо известных, заслуживающих доверия поставщиков [6]. Утверждение договоров с этими поставщиками, разрешение предварительной оплаты намеченной к поставке продукции осуществляется по упрощенной схеме. Если же намечается заключение договора с поставщиком, отсутствующем в названном списке, то процедура утверждения и оплаты усложняется проведением необходимых мероприятий, обеспечивающих безопасность финансовых интересов предприятия.

Список использованной литературы

1. Григорьев М.Н. Логистика. Базовый курс : учебник / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. – М. : Юрайт, 2014. – 782 с.
2. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е.А. Бузукова ; под ред.С.В. Сыроевой. – СПб. : Питер, 2015. – 416 с.
3. Линдерс М. Управление закупками и поставками : пер. с англ. / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон ; под ред. Ю.А. Щербанина. – 13-е изд. – М. : Юнити-Дана, 2008. – 723 с.
4. Логистический словарь [Электронный ресурс] // Логистика : [науч. информ. бизнес-портал]. – М., 2013. – Режим доступа: <http://www.alogistika.ru/terms>.
5. Ольдерогге Н.Г. Закупочная логистика [Электронный ресурс] / Н.Г. Ольдерогге // Портал технологий корпоративного управления / iTeam. – М., 2014. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_89/article_3862.
6. Сергеев В.И. Логистика: информационные системы и технологии : учеб.- практ. пособие / В.И. Сергеев. – М. : Альфа-Пресс, 2013. – 607 с.

Информация об авторах

Антипина Полина Витальевна – старший преподаватель, кафедра логистики и коммерции, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: gluep@yandex.ru.

Сун Мейхун – магистрант, кафедра логистики и коммерции, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: 393859835@qq.com.

Authors

Anitpina Polina Vitalievna – senior lecturer, Chair of logistics and commerce, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: gluep@yandex.ru.

Sun Meijun – master student, Chair of logistics and commerce, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: 393859835@qq.com.