

УДК 338.2

ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ В МИКРОЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

О.Д. МАКАРЕВИЧ

Государственное учреждение высшего профессионального образования
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Могилев, Беларусь

Значимым элементом микрологистической системы является подсистема закупок, организующая вход материального потока в логистическую систему. Логистическое управление закупками – область деятельности, в результате которой фирма приобретает необходимые материалы, товары и услуги.

По данным опросов, руководители более 70 % торговых организаций озабочены низкой эффективностью логистического управления закупками. Эта сфера таит в себе значительные резервы прибыльности: предприятия, добившиеся результатов в борьбе за эффективные закупки, заявляют о снижении закупочных цен в среднем на 2–5 % и повышении оборачиваемости запасов продукции в 1,5–2 раза. Однако добиться таких впечатляющих результатов удастся немногим.

В основе логистического управления закупками лежат два основных направления анализа скрытых логистических издержек: снижение операционных издержек и уменьшение оборотного капитала.

Основными зонами выявления скрытых издержек являются складские издержки, инвентаризационные издержки, транспортные издержки, издержки ВЭД, издержки обеспечения логистической функции и структурные логистические издержки.

Сокращение необходимого оборотного капитала компании имеет значительное влияние на финансовые показатели деятельности компании. Логистика может повлиять на оборотный капитал многими способами, например, ускорение оборота товаров на складе; оптимизация цикличности, которая влияет как на ускорение складского оборота, так и на ускорение оборота наличных средств.

Дорога к эффективным закупкам состоит из двух отрезков: обеспечение информационной прозрачности процесса закупок и их оптимизация. Бессмысленно пытаться пройти второй отрезок, не пройдя первый.

На предприятии существует неэффективное управление закупочной деятельностью и специалисты ее не контролируют, если на нем выполняется хотя бы одно из двух условий:

– снабженцы работают по «проверенным годами связям», не прилагая достаточных усилий для получения предложений от новых поставщиков,

– выбор «лучшего» варианта делает сам снабженец, а информация об имевшихся альтернативах не покидает периметра его рабочего стола (процедура проведения тендера формальна).

Таким образом, для предприятий предлагается использовать следующие первые шаги по повышению эффективности закупок.

Создать в информационной системе предприятия «место встречи» заказов на закупку и предложений поставщиков. Хранить предложения поставщиков и цены заключенных сделок.

Централизовать закупки, если они децентрализованы. Добиться того, чтобы на основе утвержденного месячного плана продаж в кратчайший срок автоматически рассчитывалась потребность в основных товарах в разрезе номенклатурных позиций. Убедить работников вводить в информационную систему заказы на закупку в момент возникновения потребности,

Доводить информацию о потребностях до широкого круга потенциальных поставщиков через собственный веб-сервер, электронные рассылки, доски объявлений. Обязательно добиться автоматического обновления размещенной информации путем «увязки» программного обеспечения используемых серверов с информационной системой предприятия,

Стремиться перейти от телефонов и факсов к обмену информацией по каналам электронной связи. В качестве постоянных выбирать поставщиков, которые готовы идти в этом навстречу.

Получать предложения поставщиков через веб-сервер компании. Обязательно добиться того, чтобы предложения поставщиков через сервер поступали напрямую в информационную систему, а не на электронный адрес отдела закупок. В дальнейшем стремиться интегрировать программное обеспечение поставщика с установленном на предприятии, чтобы еще более упростить информационный обмен.

Приведенный набор шагов является необходимым и достаточным для того, чтобы усилия и вложение некоторых финансовых средств были вознаграждены.

Таким образом, эффективность внедрения логистического управления закупками в микрологистической системе заключается в обеспечении высокой готовности товара к поставке, качестве и своевременности самих поставок, а также сокращении сроков выполнения заказа и полном удовлетворении потребностей клиентов. Реализация концепций логистики позволяет фирме достигать более устойчивого экономического положения, способствует успеху в конкурентной рыночной деятельности. Принятие решений, способствующих повышению эффективности работы микрологистической системы, приведет к сокращению издержек на логистические процессы, а также возможности получения дополнительной прибыли.

