

ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Причины возрастания интереса к закупочной логистике вызваны потребностями развития белорусской экономики. В современных условиях в торговых организациях на территории Республики Беларусь степень развитости логистики закупок находится не на самом высоком уровне, так как в значительном количестве организаций отсутствуют отделы логистики. В свою очередь, это направление очень сильно влияет на затраты торговых организаций.

Основной целью закупочной логистики в торговых организациях является обеспечение их необходимыми товарными ресурсами, т. е. удовлетворение потребностей торговли в товарах с максимально возможной экономической эффективностью, надлежащим качеством, соответствующим количеством и в кратчайшие сроки.

Внедрение логистики в практику закупок позволяет достичь, наряду с основной целью, следующих целей:

- эффективное использование финансовых средств торговой организации;
- осуществление функций закупки товарных ресурсов с минимальными основными и оборотными средствами;
- снижение текущих издержек при закупке товарных ресурсов;
- исключение перебоев в торговле из-за недостатка товаров;
- создание условий для успешного решения маркетинговых задач торговой организации.

Для достижения этих целей перед специалистами в области закупочной логистики должны быть поставлены следующие задачи:

- обеспечение закупки товаров в таком ассортименте, который в наибольшей степени отвечает требованиям торговли, обеспечивает эффективность их потребления, исключает необоснованные потери;
- безусловное выполнение требований торговли к качеству закупаемых товаров;
- обеспечение поставок товаров в полном объеме в соответствии с выявленными потребностями торговли в них;
- достижение строгой согласованности сроков закупки товаров с потребностью рынка;
- определение наиболее рациональных партий закупки товаров;
- обеспечение доставки товаров наиболее экономичным способом в нужное место и своевременной их разгрузки;
- обеспечение строгого входного контроля количества и качества поступающих в организацию товаров;
- совершенствование документооборота, сопровождающего закупки товаров.

Закупочная логистика очень важна для организаций, так как без правильно выстроенной закупочной стратегии, приобретение организациям конкурентных преимуществ проблематично. Усиление рыночных позиций предполагает наличие устойчивого спроса на товары организации, что приводит к увеличению объема продаж и расширению круга потребителей. Потребители отдадут свои предпочтения не подобным предложениям конкурентов, а товару конкретного поставщика.

Эффективное управление и рациональная организация закупок в логистической системе является важным условием реализации потенциала торговой организации и ее конкурентоспособности на рынке. Это условие может быть выполнено с помощью формирования системы управления закупками в логистической системе. Эта система должна быть направлена на достижение оптимального соотношения между наличием товарных ресурсов и спросом на них у потребителей.

Расходы на организацию снабженческой деятельности могут достигать 30% потерь в системе закупок. Причиной этого является неэффективность управления процессами закупок в торговой организации. Мировой опыт показывает, что для обеспечения роста прибыли организации на 10–20% необходимо снижение этих расходов как минимум на 10%.

Логистика закупок торговой организации включает в себя не только управление закупками, но и умение правильно планировать потребности в закупаемых товарах для последующих продаж, оценивать качественные характеристики приобретенных товаров, вести учет и управлять запасами.

Весь процесс закупочной деятельности можно подразделить на три основных вида операций: предварительные операции, непосредственно закупочные операции и заключительные операции.

К предварительным операциям закупочной деятельности относится само планирование закупочной деятельности, поиск источников информации, сбор информации о поставщиках и товарах, определение требований к потенциальным поставщикам и товарам, выбор поставщиков и товаров, удовлетворяющих определенным ранее требованиям.

К закупочным операциям относятся заключение договоров и согласование спецификаций на поставку товаров, подготовка заявок и заказов на товар, контроль соблюдения договорных обязательств, условий и сроков поставки товара, ведение взаиморасчетов с поставщиками, решение вопросов взаимодействия со складом и продажами внутри торговой организации.

К заключительным операциям относят контроль закупочной деятельности, определение и взыскание штрафных санкций за нарушение договорных обязательств.

Применение информационных технологий в закупочной деятельности осуществляется на протяжении всего процесса закупочной деятельности: от момента сбора информации о производителях товаров до заключения договоров на поставку. Каждый из трех блоков закупочной деятельности можно модернизировать и улучшить, внедрив в их работу информационные технологии, автоматизировав каждый отдельный процесс. Внедряя в закупочную деятельность новые информационные технологии, торговая организация получает на выходе еще одно конкурентное преимущество и, как следствие, увеличение прибыли.

Применение информационных технологий при осуществлении закупочной деятельности связано с автоматизацией заказов и заявок на продукцию поставщикам, увеличением скорости сбора и обработки информации, в итоге приводит к увеличению производительности процесса закупки. Сфера использования информационных технологий связана, прежде всего, с электронным обменом данными с поставщиками и автоматизированным вводом данных. Использование информационных технологий при переговорах и заключении договоров позволяет максимально сократить время в результате использования электронной почты и факса, внедрения электронной цифровой подписи.

Особую трудность и рутинную работу представляет собой составление сопроводительной документации. Стандартизация и автоматизация процесса составления и передачи сопроводительной документации посредством информационных технологий также позволит существенно сократить время, затрачиваемое на этот процесс ранее, и повысить эффективность работы в отношении закупок на отдельно взятом торговом объекте в целом.

Целесообразно использовать два вида технологий: электронный выбор поставщика (сорсинг) и электронные закупки. Электронные закупки направлены на снижение стоимости обработки заказа. В последнее время значительное внимание уделяют электронному сорсингу более высокого уровня: использованию компьютерного анализа в стратегических процессах благодаря интенсивной оптимизации, применению искусственного интеллекта и другим инновациям.

Внедрение информационных технологий должно быть своевременным, промедление не позволит достичь запланированного результата. Внедрение нужно проводить поэтапно, но в любом случае без использования современных информационных технологий как в закупочной деятельности, так и в других процессах торговой организации, будущего у субъектов предпринимательства не будет.