

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ

Кузнецова К.Н.

*студентка, гр.54z, Омский государственный университет путей сообщения
Левкин Григорий Григорьевич к.вет.н. доцент кафедры Экономика транспорта,
логистика и управление качеством, Омский государственный университет путей
сообщения*

Аннотация: Для совершенствования закупочной деятельности в оптовой торговле необходимо уделять внимание логистическим принципам. Правильно организованная закупочная деятельность уменьшает уровень логистических рисков и позволяет регулировать складские запасы. Эффективная работа предприятия в первую очередь зависит от удовлетворения потребительского спроса, что невозможно без правильно сформированного ассортимента. Для повышения эффективности оптовых продаж товаров необходимо совершенствовать закупочную деятельность с помощью внедрения информационных технологий.

Ключевые слова: логистика закупок, снабжение, товародвижение, материальные ресурсы, запасы, поставщик, поставки, логистический риск.

Improve procurement activities in the wholesale trade based on logistic principles

Kuznetcova K.N.

student, gr.54-z,

Omsk State Transport University

Levkin Grigoriy Omsk State Transport University (OSTU).

35, Marx av., Omsk, 644046, Russia.

Ph. D., Associate professor of the Department «Economics of transport, logistic and quality management», OSTU.

Abstract: To improve procurement activities in the wholesale trade is necessary to pay attention to the principles of logistics. Properly organized procurement logistics reduces risks and allows you to adjust inventories. Efficient business primarily depends on the satisfaction of consumer demand, which is impossible without a well-formed assortment. To improve the efficiency of wholesale sales of goods necessary to improve procurement activities through the introduction of information technologies.

Keywords: logistics procurement, supply chain, merchandising, material resources, inventories, supplier deliveries, logistics risk.

В условиях рыночной экономики целью каждой компании является максимизация прибыли. На показатели прибыли влияют множество факторов внутренней и внешней среды. Логистический процесс коммерческой организации начинается с приобретения товаров для дальнейшей перепродажи, следовательно, для снижения затрат и увеличения прибыли необходимо использовать принципы логистики.

Логистика как наука была сформирована французским военным теоретиком Антуаном Анри Жомини (1779-1869), который определил ее как «практическое искусство движения войсками». Жомини утверждал, что логистика включает широкий круг вопросов по планированию, управлению и снабжению, определению мест дислокации войск, путей передвижения, и строительства [6].

Все это напоминает работу логистического отдела коммерческой организации, который занимается разработкой плана поставок товаров и их реализацией на рынке.

Цель исследования: изучить особенности организации закупочного процесса в оптовой торговой организации.

Задачи исследования:

составить алгоритм действий специалиста по закупкам в оптовой торговой компании;

определить основные пути совершенствования закупочной деятельности на основе принципов логистики.

Закупочная деятельность в оптовой торговле является совокупностью операций, направленных на обеспечение торгового предприятия товарами и услугами в соответствии с потребностями рынка или клиентов. При организации закупок принято говорить о логистике закупок как рациональной деятельности предприятия, когда отдел закупок рационально взаимодействует с другими подразделениями торговой организации и

приобретает такое количество изделий, чтобы избежать дефицита или излишка товарных запасов. Основной целью логистики закупок является удовлетворение потребностей компании в продукции с максимально возможной экономической эффективностью [5]. Другими словами логистика закупок – это направление совершенствования операционной деятельности, связанной с входящим материальным потоком и частью внутреннего материального и сопутствующих потоков.

Обычно логистикой закупок занимается персонал по закупкам и управлению запасами, т.е. отдел закупок. К основным функциям закупок относятся: формирование заказов; определение потребности в материалах; согласование цены продукции; заключение договоров; выбор поставщиков, их оценка, контроль за сроками поставок; размещение ресурсов на складе, управление запасами.

Поставщик играет главную роль в управлении затратами, так как правильно налаженные каналы закупок гарантируют высокое качество товара, низкие издержки, отсутствие временных задержек и невысокую стоимость. Российские производители товаров и услуг теряют прибыль, так как при выборе поставщика опираются на метод «проб ошибок» [2]. Немногие отечественные компании обращаются к информационным системам, пользуются аутсорсингом и вообще задумываются о рациональном функционировании логистического отдела предприятия.

Для того, чтобы организация не несла финансовых потерь, специалисту по закупкам необходимо работать по определенному алгоритму.

Шаг 1. Изучение номенклатуры товаров у поставщиков. В первую очередь отдел по закупкам должен обратить свое внимание на номенклатуру, как отдельных товарных позиций, так и товарных групп и категорий.

Шаг 2. Определение требований клиентов, такие как вес, размер, расцветка и дизайн изделий при приобретении товарных партий непродовольственных товаров. Товары должны соответствовать требованиям пользователей.

Шаг 3. Определение типа организации закупок. При закупке материальных ресурсов осуществляется выбор между установившимися закупками, модифицированными закупками (меняются поставщик или параметры закупаемых товаров) и новыми закупками, вызванными потребностями новых потребителей.

Шаг 4. Изучение рынка товаров и услуг. Каждый оптовый торговец хочет соответствовать запросам потребителей и за счет этого расширять свой бизнес, увеличивать рынок и наращивать объемы продаж.

Шаг 5. Определение поставщиков. Это одна из основных и важных задач специалиста по закупкам. Отдел закупок любого предприятия должен постоянно работать над двумя стратегическими вопросами: как и с какими поставщиками нужно работать в будущем [2]. Поиск поставщиков может происходить по разным сценариям: изучение СМИ; проведение тендеров; посещение выставок.

Шаг 6. Определение позиции выбранного поставщика на рынке.

Популярность поставщика и его надежность можно проверить с помощью статистических источников; финансовой отчетности; торговых ассоциаций и личной встречи.

Шаг 7. Определение надежности поставщика.

Оценить надежность поставок можно по результатам заключенного договора. Существует ряд показателей по которым определяют надежность: надежность поставок; определение времени задержки товара; количество отказов; интенсивность отказов; сопоставление фактического и планового объема поставок; объем недопоставки. В этом случае окончательный выбор поставщика осуществляется по негативным характеристикам, путем расчета рейтинга поставщика.

Шаг 8. Критерии выбора наиболее подходящего поставщика.

Качество обслуживания и стоимость приобретения товаров или услуг являются основными параметрами в выборе поставщика.

Шаг 9. Осуществление закупок.

Товар можно приобретать непосредственно у производителя или через посредника. Например, у посредника можно купить товар дешевле, за счет того, что он покупает крупные партии, так же можно сформировать нужный ассортимент и заказывать его оптимальными партиями. Поставка от производителя к потребителю, т.е. транзитная, позволяет сократить затраты и время пребывания материальных потоков в сфере обращения.

Шаг 10. Документооборот и правовые основы.

В договоре купли-продажи должны быть ясно прописаны сроки поставки, условия платежа, стоимость услуг, страхование и т.д.

Шаг 11. Управление поставками.

Система доставки должна быть гибкой и реагировать на изменение конъюнктуры рынка.

Шаг 12. Контроль над выполнением заказа.

На предприятии должен обязательно проводиться контроль выполнения обязательств по поставкам, налажен документооборот.

Руководители коммерческих организаций давно задаются вопросом, как усовершенствовать закупочную деятельность. Пытаясь улучшить этот процесс, директора нанимают больше специалистов, открывают новые отделы, из-за чего часто сталкиваются с проблемой утечки информации и, конечно, с лишними расходами. Во избежание коррупционных деяний, возможных откатов и прочих проблем, необходимо автоматизировать процессы закупочной деятельности. Внедрение информационных технологий позволяет ускорить процесс принятия решений [6].

Современные информационные системы позволяют внедрить полный контроль над складом, учитывать не только движение товаров по складу, но и планировать пополнение запасов. Программные продукты обладают различными наборами функций. Совершенствование закупочной деятельности с использованием принципов логистики является одним из важнейших инструментов, который повышает эффективность оптовых продаж товаров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Недоспасова О.П. Современная практика управления закупочной логистикой / О.П. Недоспасова // Известия Томского политехнического университета. Вып. 6. Том 311. 2007. С. 92-95.

2. Токарев В.А. Логистика поставок: теоретические аспекты и отраслевые особенности / В.А. Токарев // Экономическая теория и институциональная экономика №4 (26) 2009.

3. Кузнецова А.А. Совершенствование материально-технического снабжения промышленной компании / А.А. Кузнецова // Вестник ВГУ, Серия: экономика и управление, 2006, №2.

4. Левина Т. Проблема принятия решений о выборе метода закупок с учетом логистических рисков / Т. Левина // Государственный Университет – Высшая Школа Экономики, Ресурсы, информация, снабжения, конкуренция 2/2010.

5 Товароведение по всем полочкам [Электронный ресурс]: Логистика закупок – Электрон. текстовые дан. – Москва: 2015. – Режим доступа: <http://www.znaytovar.ru/new2700.html>.

6 Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс]: Логистика – Электрон. текстовые дан. – Москва: 2014. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/>.

Кузнецова К.Н. Совершенствование закупочной деятельности в оптовой торговле на основе логистических принципов / К.Н. Кузнецова, Г.Г. Левкин // Экономическое развитие России: тенденции, перспективы: сб. статей по материалам I Междунар. науч.-практ. студенч. конф. Том 1. Нижний Новгород: Мининский университет, 2015. С. 124-129.

