

Торговые центры и их операторы развиваются вслед за потребностями покупателей. Открытие новых торговых центров в Минске только ужесточит конкуренцию на рынке. Крупные торговые объекты первыми столкнутся с низкой наполняемостью арендаторами. Необходимо привлечь крупные международные бренды, в противном случае центры рискуют пустовать долгое время, поскольку в Беларуси нет необходимого количества арендаторов. Более выгодно будут смотреться торговые центры средних размеров, расположенные в новых микрорайонах и имеющие свою концепцию [4].

Литература

1. Тенденции на рынке коммерческой недвижимости: вчера, сегодня, завтра [Электронный ресурс] // Про бизнес. — Режим доступа: <https://pro-business.by/press/2018-tendencii-na-rynke-kommercheskoj-vedvizhivosti-chera-segodnya-zavtra.html>. — Дата доступа: 19.02.2017.

2. Новые бренды, магазины и сети — тенденции и прогнозы для рынка торговой недвижимости [Электронный ресурс] // Белорусский партизан. — Режим доступа: <http://www.belaruspartisan.org/economic/370284/>. — Дата доступа: 19.02.2017.

3. Сацук, С. А. Слабые умрут. Тренды торговой недвижимости на 2017 год / С. А. Сацук // Ej.by Недвижимость [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://realty.ej.by/ably/2017/02/13/slabye-umrut-trendy-torgovoy-vedvizhivosti-na-2017-god.html>. — Дата доступа: 19.02.2017.

4. Тенденции рынка торговой недвижимости [Электронный ресурс] // О недвижимости Республики Беларусь. — Режим доступа: http://a-h.by/s153/archives/Tendencii_rynka_torgovoj_nedvizhivosti.html. — Дата доступа: 19.02.2017.

<http://edoc.bseu.by>

Е.В. Баранова
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель С.Л. Флерко — канд. экон. наук, доцент

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Независимо от того, организация или предприятие занимается продажей товаров, выполнением работ или оказанием услуг, деятельность начинается с закупки необходимого сырья, материалов и комплектующих. Снабжение состоит из трех следующих друг за другом процессов: покупки, транспортной доставки и складирования закупленной и поставляемой продукции [1, с. 40].

Рассмотрим организацию закупочной деятельности на предприятии на примере ООО «Алютех Воротные Системы».

За своевременную поставку товарно-материальных ценностей, соответствующих всем требованиям ООО «Алютех Воротные Системы»,

с целью обеспечения бесперебойного производства отвечают отдел материально-технического снабжения и внешней кооперации (закупки в странах СНГ) и отдел внешнеторговой деятельности (закупки в странах вне СНГ). В 2016 г. объемы закупаемых материалов и сырья выросли на 4,2 %, что связано с увеличением объема производимой продукции на 8,04 %. Основные условия поставки — DAP, FCA, EXW, FOB по справочнику Инкотермс-2010. ООО «Алютех Воротные Системы» работает на условиях предоплаты, для перевозок использует автомобильный вид транспорта, как собственный, так и поставщиков.

Процесс закупки на предприятии хорошо спланирован и отработан годами. Он осуществляется по следующим направлениям: закупка сырья и материалов, готовых изделий; закупка изделий, произведенных по кооперации; закупка оборудования, техники, инструмента, средств измерений, спецодежды, средств защиты и гигиены, уборочного инвентаря для обеспечения и обслуживания производственного процесса, а также сырья и материалов для изготовления нестандартного оборудования отделом главного механика; закупка вспомогательных предметов для обеспечения жизнедеятельности предприятия (оргтехника, офисная мебель, канцтовары и пр.).

На 2017 г. была спрогнозирована общая сумма затрат на приобретение сырья и материалов для гаражных секционных ворот серий Standard и Trend, которая составит 3123,316 тыс. руб. Данная величина была определена с учетом политики предприятия, а также себестоимости отдельных позиций в товарной номенклатуре.

Основными направлениями по оптимизации закупочной деятельности на предприятии являются следующие: унификация таблиц для сотрудников, отвечающих за снабжение предприятия, с целью упрощения работы отделов; использование ABC- и XYZ-анализа при планировании закупок товарно-материальных ценностей; рейтинговая оценка поставщиков для определения возможности дальнейшего сотрудничества с ними.

Таким образом, ООО «Алютех Воротные Системы» — это предприятие с хорошо организованным процессом снабжения, который вместе с тем требует ряда доработок.

Литература

1. Галанов, В. В. Логистика : учеб. / В. А. Галанов. — М. : ФОРУМ ИНФРА-М, 2011. — С. 272.