

• создание конкурентоспособного и адаптивного предпринимательского сектора национальной экономики, обеспечивающего быстрое технологическое обновление производства, стабильную занятость и рост качества жизни населения.

Список использованных источников

1. Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016г. № 149 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2 марта 2016г. – № 5/41760.

2. Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 3. – 1/12259.

3. Маркетинг в малом бизнесе: учеб. пособие для студентов вузов / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287с.

4. Али Мои. Практический маркетинг и ПР для малого бизнеса: 2-е изд. / Пер. В. Первушина. – СПб.: Нева, 2004. – 416 с.

В.В. Терешина, канд. экон. наук, доцент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

ЗАКОУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основной целью внедрения логистики на предприятии является обеспечение максимальной его приспособленности к постоянно изменяющимся условиям рыночной среды и получение преимуществ перед конкурентами за счет оптимизации происходящих в нем потоковых процессов. Логистическая концепция управления требует интеграции организационной структуры предприятия и построения ее в виде логистической цепи «закупки – производство – сбыт», через которую проходят материальные и другие потоки предприятия. Важную роль в движении материального потока играет звено «закупки».

Закупочная логистика является одной из основных функциональных областей логистики и изучает процесс движения сырья, материалов, комплектующих с рынка закупок до складов предприятия.

Функции материально-технического снабжения являются традиционными для предприятий и хорошо изучены. Новизна логистического подхода к этой сфере деятельности заключается в том, что интеграция ее со смежными видами деятельности (производством, сбытом, транспортировкой, складированием) позволяет добиться своевременной закупки качественной продукции с минимальными затратами времени и финансовых ресурсов, тем самым укрепляя систему сквозного управления материальными и информационными потоками.

То есть, предприятие должно получить необходимое по качеству и количеству сырье в нужное время, в нужном месте, от надежного поставщика, своевременно отве-

чающего по своим обязательствам, с хорошим сервисом (как до осуществления продажи, так и после нее) и по выгодной цене.

Для достижения этих целей перед специалистами по закупкам ставятся следующие задачи:

- выдерживание обоснованных сроков закупки сырья и комплектующих изделий (материалы, закупленные ранее намеченного срока, ложатся дополнительной нагрузкой на оборотные фонды предприятий, а опоздание в закупках может сорвать производственную программу или привести к ее изменению);

- обеспечение точного соответствия между количеством поставок и потребностями в них (избыток или недостаточное количество поставляемых товарно-материальных ресурсов также негативно влияет на баланс оборотных фондов и устойчивость выпуска продукции и, кроме того, может вызвать дополнительные расходы при восстановлении балансового оптимума);

- соблюдение требований производства по качеству сырья и комплектующих изделий.

Решение перечисленных задач обуславливает необходимость осуществления организацией важнейших функции закупочной логистики:

- ранжирование потребляемых материальных ресурсов;
- планирование и прогнозирование потребности организации материальных ресурсах;

- текущий анализ фактической обеспеченности организации материальными ресурсами рынков материальных ресурсов;

- расчет оптимальных объемов и размеров партии закупок выбор каналов закупки поставщиков материальных ресурсов;

- разработка оперативных планов закупок;
- выбор поставщиков;
- организация управления цепью поставок и оценка их эффективности;
- контроль входящих материальных потоков;
- организация оперативного учета наличия, закупки и расхода материальных ресурсов.

- проведение мониторинга в сфере закупок;

- выявление и устранение «узких мест» в закупочной деятельности.

Основу экономической эффективности закупочной логистики составляют поиск и закупка необходимых материалов удовлетворительного качества по минимальным ценам. В изучении рынка, которое проводится соответствующими отделами предприятия, вопрос цен – главный, но существенную роль играет анализ других факторов, в том числе возможных логистических расходов и сроков поставок.

В западной практике закупочной деятельности выработан ряд «общих правил» или рекомендаций, которые не только существенно облегчают отношения с поставщиками и банковской сферой, но и упрочивают положение предприятия, создают условия для выживания в конкурентной борьбе. Этот своеобразный кодекс характеризует этические нормы партнерства. Он может быть кратко сформулирован следующим образом: в основе успешной подготовки и производства продукции (при прочих равных условиях) лежат хорошие отношения между предпринимателем, с одной стороны, и кредиторами и поставщиками, с другой. Особое внимание следует уделять отношениям с кредиторами, поскольку их доверие и готовность помочь особенно важны.

На оптимизацию звена логистической цепи «закупка» влияют не только внешние факторы, но и внутренние приоритеты, связанные с различным пониманием оптимальной деятельности и целями других звеньев, что вызывает необходимость поиска экономических компромиссов между различными структурными подразделениями предприятия.

Развитие новых областей экономики и расширение предложения товаров на рынках усложняет функции в сфере закупок сырья и материалов. Успешное осуществление закупок предполагает наличие обширной информации о рынках, где они осуществляются. Что же касается задачи исследования рынка закупок, то они заключаются в регулярном сборе и оценке подробной информации в целях определения емкости рынка и создание предпосылок для оптимизации закупок. Исходным пунктом исследования рынка должно быть точно сформулированная постановка проблемы. Толчком к проведению исследования должно стать соображения относительно размеров издержек, изменений в собственной программе сбыта, использования результатов технического прогресса, повышения доли предприятия на рынке, конкуренции, ненадежности поставщиков, неясности размеров предложения в будущем и многое другое.

Чтобы повысить конкурентоспособность фирмы, требуется знать содержание процессов поставки и их место в осуществлении оптимальной закупки продукции. Задачи в этой сфере подразделяются на задачи, носящие информационный характер (определение собственных потребностей и исследование рынков товаров, материалов и полуфабрикатов в целях выявления наилучших источников удовлетворения потребительского спроса), и задачи, решение которых направлено на принятие мер действия и оценку их результативности (подготовка и заключение договоров о поставке продукции и услуг и управление процессом закупки).

При расчете потребности в материальных ресурсах необходимо учитывать наличие средств для их покрытия. Источниками покрытия могут быть собственные или заемные средства. Потребность в материальных ресурсах планируется по всей номенклатуре товаров в стоимостном и натуральном выражении. Объемы и сроки поставок товаров на предприятие определяются режимом их потребления, созданием и поддержанием необходимого уровня запасов.

Когда потребность в сырье и материалах уже существует, поставщик определен, имеются все данные по сырью и материалам, необходимо определиться с их номенклатурой и количеством.

С этой целью может быть использован ABC-XYZ-анализ, отчет по оборачиваемости, отчет по товародвижению (продажам, остаткам), прогноз продаж, величина страхового запаса, оптимальный размер заказа. Использовать только один анализ (например, ABC-анализ) опасно, так как можно не увидеть важных тенденций (например, ухудшение оборачиваемости или растущий спрос на товар). Стоит отметить, что это самая важная часть работы специалиста по закупкам, от правильного количества сырья и материалов будет зависеть и то, насколько фирма ими будет обеспечена, и то, эффективно ли будут расходоваться оборотные средства компании. Совмещенный ABC-XYZ-анализ позволит регулировать складской запас и вырабатывать правильную закупочную политику в отношении разных материальных ресурсов (какие ресурсы завозить с увеличенным страховым запасом, какие можно завозить фиксированным заказом и т. д.).