

"Современные способы установления отношений с поставщиками в закупочной логистике"

Бочоришвили А.Г., аспирант,
научный руководитель - д-р. экон. наук Евтодиева Т. Е.
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет»

В современный период, логистика снабжения является составной частью сложной логистической системы, включающей в себя основные положения теории логистики применительно к процессам управления восходящими материальными и связанными с ними информационными, финансовыми и сервисными потоками. Следовательно, предметом изучения логистики снабжения можно считать закономерности потоковой формы движения экономической материи.

Материальный поток приводит в движение сопутствующие ему потоки, образуя при этом взаимосвязь потоков, разных по содержанию и сложности организованности. Это позволяет выявить различие внутри экономической логистики: можно выделить коммерческую логистику, финансовую логистику, информационную логистику и сервисную логистику, которые образуют собой внутренние подсистемы. Центром всей этой совокупности является материальный поток. Его обслуживает коммерческая логистика, которая в свою очередь включает в себя ряд функциональных областей логистики: логистика снабжения, логистика производства и логистика сбыта. Этим можно определить место логистики снабжения в общей теории логистики.

Снабжение представляет собой базовый процесс логистики, который характеризуется деятельностью по приобретению продуктовый и материалов у внешних поставщиков. [1]

Процесс снабжения требует четкого планирования потребностей в ресурсах, выбора оптимального источника поставок, проведения переговоров об условиях поставок и принципах размещения заказов, транспортировки, получения, проверки соответствия, хранения, обработки и контроля качества ресурсов. Данный процесс также включает в себя координацию с поставщиками в графиках, сроках и бесперебойности поставок; хеджирование рисков; поиск новых источников или разработку новых схем поставок. Главная цель - поддержка производства и торговли путём своевременных закупок с наименьшими общими издержками. осуществление закупок, снабжение и физическое товародвижение — основные задачи, решаемые логистикой снабжения. Они тесно взаимосвязаны, и у них возможен взаимопереход. Поэтому многие авторы экономической литературы отождествляют понятия «логистика снабжения» и «закупочная логистика».

В свою очередь, понятия закупочная логистика и логистика снабжения тесно взаимосвязаны, но всё же разные. Различно и смысловое значение слов «закупка» и «снабжение». Под закупками понимается непосредственно процесс покупки (торговая сделка), деятельность торгового или промышленного предприятия, направленная на приобретение ресурсов, включая в себя анализ рынка поставщиков (продавцов), выбор поставщика и согласование с ним цены. Термин «снабжение» означает «запастись», «доставить» необходимые ресурсы. снабжение может включать в себя разные способы приобретения и связанные с ними дополнительные условия. Например, особые условия поставки, способ транспортировки, тип грузопереработки и т. д. В итоге, «снабжение» имеет более ёмкое смысловое значение по сравнению с понятием «закупка».

Также, можно столкнуться с отождествлением таких понятий, как «снабжение» и «обеспечение». Между ними различие в том, что «обеспечение» трактуется несколько шире и предполагает не только возможность «снабжать чем-нибудь», но и снабжать «в нужном количестве».

Выявив различия среди вышеизложенных понятий, можно осуществить анализ текущих проблем логистики снабжения на предприятии в современной рыночной среде и сформулировать определенные модели оптимизации процесса закупок в цепи поставок.

В современный период одной из многочисленных проблем в области логистики снабжения является определение приоритетов при выборе поставщика, а также полное или частичное отсутствие документов, которые регламентируют данные процедуры. Отсюда следует увеличение сроков согласования документов, возможность произвольной интерпретации персоналом данной ситуации в связи с отсутствием конкретизации зон ответственности.

Четкое разграничение границ ответственности за конкретным исполнителем, утвержденная во внутреннем регламенте организации сможет минимизировать влияние данной проблемы на деятельность предприятия в целом. Разрабатываемый пакет документов для оптимизации процесса выбора поставщика может включать в себя непосредственно регламент, а также перечень инструкций, описывающих действия при конкретных процедурах.

Примерные разделы регламента могут включать в себя:

- описание процедур формирования базы данных потенциальных поставщиков МТР;
- алгоритм организации процедуры выбора поставщика и формирования мероприятий по внедрению, график проведения;
- механизм заключения долгосрочных договорных отношений с поставщиками;
- порядок формирования предмета закупки;
- определенные операции, связанные с аттестацией поставщиков.

При регламентации процедур выбора поставщика существует ряд нюансов. Например, порядок проведения конкурсов определен Гражданским Кодексом Российской Федерации, в котором правила проведения конкурсов описаны концептуально и для применения их на практике требуется более расширенная детализация всех процедур.

Помимо вышеизложенного, требует обязательной формализации процедуры закупок на электронных торговых площадках (ЭТП). ЭТП - это программный продукт и/или сервис в сети Интернет, позволяющий проводить торги в электронной форме без необходимости подачи поставщиками заявок на участие в бумажном виде. Другими словами, это приложение с Web-интерфейсом, необходимо для непосредственной организации он-лайн деятельности специалистов отделов снабжения и сбыта различных предприятий. Основное отличие ЭТП от электронного каталога или электронной доски объявления состоит в том, что цена не фиксирована, а устанавливается во время торгов. При внедрении закупок на ЭТП фирма может столкнуться с проблемой выбора: создавать собственную ЭТП или работать на уже существующей. Начать внедрение новой процедуры лучше совместно со сторонней площадкой, а затем оценить трудозатраты и принять решение, стоит ли инвестировать средства в создание собственной ЭТП. В любом случае наличие опыта работы со сторонней площадкой позволит точнее сформулировать техническое задание на автоматизацию.

Главная сложность внедрения закупок на ЭТП это отсутствие формализованных процессов системы материально-технического обеспечения, поэтому очень важно разработать положение по осуществлению закупок на ЭТП. В нем должны быть детально описаны механизмы взаимодействия между внутренними подразделениями компании при осуществлении такого рода закупок. Отсутствие или несоблюдение

требований такого положения часто приводит к тому, что в компании не приживаются электронные закупки. В положении необходимо определить следующее:

- порядок регистрации и приглашения контрагентов к участию в процедурах выбора поставщика, в случае проведения их на собственной ЭТП;
- перечень процедур выбора поставщика, которые разрешены для проведения на ЭТП;
- порядок и сроки проведения процедур выбора поставщика, разрешенных на ЭТП, при различных условиях;
- порядок определения победителя по результатам процедуры закупки на ЭТП, а также порядок визирования и заключения договора;
- перечень ситуаций, при которых результаты процедуры выбора поставщика на ЭТП признаются не состоявшимися;
- действия менеджеров по закупке на ЭТП в нестандартных ситуациях, например, если:
- ответственность и полномочия работников, участвующих в процедурах закупки на ЭТП.

Преимущества от использования ЭТП заключаются в обеспечении роста конкурентоспособности, снижении вероятности личного контакта менеджера по закупкам и поставщика, сокращении накладных, трудовых и временных затрат на выбор поставщика и организацию исследований рынка, а также обеспечивается свободный доступ поставщиков к информации о закупках, в результате, чего происходит практически полное устранение географических и бюрократических барьеров при снабжении предприятия.

В заключение хотелось бы отметить, что выбор поставщика – это один из составляющих процессов материально-технического обеспечения, и если к оптимизации системы снабжения подходить комплексно, включая оптимизацию информационных и финансовых потоков, возникающих между поставщиками, подрядчиками и внутренними службами предприятия, то это приводит к значительному улучшению основных показателей работы предприятия.

Источник

1. Афанасенко И.Д., Борисова В.В., «Логистика снабжения: Учебник для вузов. - Спб.: Питер, 2010. - 336 с.