

УДК 658.7

*О.Н. Зуева, И.В. Лапина***СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЛОГИСТИКИ ЗАКУПОК: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

Рассмотрены современные тенденции организации закупочной логистики на основе зарубежного опыта. Делается вывод о необходимости разработки и реализации эффективной закупочной деятельности предприятий на основе логистической концепции. Представлены подходы, учитывающие приемлемый компромисс между тремя основными целями: сокращением капитала, снижением затрат и повышением уровня обслуживания. Рассматриваются основные виды деятельности логистической системы закупок, включающие обработку заказов, управление запасами и перевозку грузов. Показана возможность использования различных стратегий распространения продукции, предусматривающих прямые поставки, складирование (хранение), кроссдокинг, фрахтовые грузовые перевозки. Акцентировано внимание на необходимости учета стратегических и технологических изменений на товарных рынках, в том числе влияние глобализации, внедрение новых информационных технологий и электронной коммерции. Предложено использование ряда принципов для руководства цепочками поставок, включающих способность быстро реагировать, надежность, устойчивость и сотрудничество. Подчеркивается, что развитие и возможность повышения конкурентоспособности предприятий в современных условиях во многом зависят от эффективности закупочных логистических процессов. Делается вывод о системном управлении логистикой закупок на основе формирования стратегии развития.

Ключевые слова: логистика, закупки, затраты, уровень обслуживания, глобализация, информационные технологии, электронная коммерция.

Развитие рыночных отношений определяет формирование новых условий организации системы закупок. Инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к снабжению, искать надежных поставщиков, недорогое, но одновременно качественное сырье и материалы, изучать проблемы эффективности их использования и доставки. В этой связи для эффективного осуществления закупочной деятельности необходимо совершенствование всех этапов данного процесса: системы закупок, поставки материалов и сырья, складирования, запуска данной продукции в производство.

Разработка и реализация эффективной закупочной деятельности промышленного предприятия возможны на основе логистической концепции. Важнейшими направлениями логистики на предприятии являются, по мнению О.М. Сярдовой, «обеспечение максимальной приспособленности к постоянно изменяющимся условиям рыночной среды и преимуществ перед конкурентами за счет происходящих в нем процессов» [1]. При этом автор отводит особую роль логистике, которая «охватывает и объединяет в единый процесс такие виды деятельности, как информационный обмен, транспортировку, управление запасами, хозяйством, грузоперевозку и упаковку» [1]. Рассматривая логистику как интегрированный процесс, «призванный содействовать созданию потребительской стоимости с наименьшими общими издержками», О.М. Сярдова подчеркивает, что в условиях, когда рост объемов производства и расширения внутринациональных и микрохозяйственных связей привели к увеличению издержек сферы обращения, внимание предприятия должно быть сконцентрировано на поиске новых форм оптимизации рыночной деятельности и сокращении затрат в данной сфере [1].

Результаты деятельности логистической системы закупок во многом зависят от четкого взаимодействия и синхронной работы всех элементов цепи. Любое нарушение в согласованности по номенклатуре, срокам, качеству товарно-материальных ценностей приводит к увеличению затрат и снижению эффективности. Поэтому в последнее время в логистике закупок уделяется все больше внимания развитию партнерских отношений между поставщиком и покупателем, где преимуществами являются не просто обмен, но и распределение прибыли. Такая связь подчеркивает взаимные усилия по достижению удовлетворительных результатов с целью обеспечения максимальной добавленной стоимости.

Изучая современное состояние мировой теории и практики в области закупочной логистики, в том числе труды таких ученых и практиков, как T.J. Boser, T.Milič, J. Kidd, Frank-Jurgen, X. Li, Adam Koliński, Paul Myerson, Malik Shawal, K. Sivakumar, S. Roy, W. Winston, Wann Wu, M. Zineldin и других, мы можем утверждать, что логистика является одной из сфер, которая по-прежнему имеет потенциал для совершенствования и повышения производительности. В логистических процессах имеются многочисленные неиспользуемые возможности с точки зрения снижения затрат и качества обслуживания.

Очевидно, что миссия управления логистикой заключается в планировании и координации всех видов деятельности, необходимых для достижения желаемого уровня предоставляемых услуг и качества при минимально возможных затратах. Поэтому логистика должна рассматриваться как связь между рынком потребителей и базой предложения со стороны производителей. Сфера логистики включает в себя организацию процесса от закупки сырья и материалов до поставки конечного продукта.

Главная цель логистической деятельности – доставлять клиентам необходимые материалы в нужное место точно в срок. Основной задачей логистики закупок является удовлетворение потребностей компании (производства) в продукции (материалах) с максимально возможной экономической эффективностью.

Однако достижение указанной цели зависит от решения целого ряда задач. По мнению Christopher Martin «основу экономической эффективности логистики закупок составляют поиск и закупка необходимых материалов удовлетворительного качества по минимальным ценам» [3].

В изучении рынка, которое проводится соответствующими отделами организаций, вопрос цен является главным, но существенную роль также играет анализ других факторов, в том числе возможных логистических расходов и сроков поставок.

По мнению выдающегося ученого, Wu Wann-Yih, профессора, маркетолога, президента Университета китайской культуры (Тайвань): «закупочная логистика – важная составляющая производства, охватывающая значительную часть сферы обращения, обеспечивающая физическое перемещение материальных ресурсов от изготовителя до потребителя, а также внутри предприятия потребителя» [8. С. 33-50].

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что логистика занимается планированием и контролем материальных потоков и связанной с ними информации как в государственном, так и в частном секторах. В общих чертах миссия закупочной логистики состоит в том, чтобы в нужный момент правильно подобрать нужные материалы, в нужное время доставить их в нужное место, сводя к минимуму общие эксплуатационные расходы и удовлетворяя заданному ограничению (например, бюджетное ограничение). Ключевой вопрос состоит в том, чтобы решить, как и где необходимо приобретать, перемещать и хранить сырье, полуфабрикаты и готовые изделия.

Разрабатывая логистическую стратегию, менеджеры стремятся достичь приемлемого компромисса между тремя основными целями: *сокращение капитала, снижение затрат и повышение уровня обслуживания* [2].



Рис. 1. Компромисс между основными целями логистической стратегии

Сокращение капитала позволяет максимально снизить уровень инвестиций в логистическую систему, которая зависит от наличия соответствующего оборудования и объема запасов. Это может быть достигнуто несколькими способами, например, путем выбора общественных складов вместо частных транспортных. Несомненно, сокращение капитала также происходит за счет более высоких эксплуатационных расходов.

Снижение цены дает возможность *минимизировать общие затраты*, связанные с транспортировкой и хранением. Например, можно управлять частными складами и транспортными средствами при условии, что объем продаж достаточно большой.

Уровень логистических услуг в значительной степени влияет на удовлетворенность клиентов, что, в свою очередь, оказывает существенное влияние на получаемую прибыль. Таким образом, *повышение уровня логистических услуг* может увеличить доходы, особенно на рынках с однородными низкоценовыми видами продукции, где конкуренция не основана на характеристиках продукта [6].

Уровень логистических услуг часто определяется временем цикла заказа, определяемым как истекшее время между моментом оформления заказа на закупку, и временем получения заказа или услуг, предоставляемым пользователю.

Логистические системы закупок состоят из трех основных видов деятельности: обработка заказов, управление запасами и перевозка грузов.

Обработка заказов строго связана с информационными потоками в логистической системе и включает в себя ряд операций. Клиентам, во-первых, необходимо запросить наличие продукции или материалов, заполнив форму заказа. Эти заказы передаются и обрабатываются. Во-вторых, проверяется наличие запрашиваемых позиций и кредитоспособность клиента. В-третьих, продукция извлекается со склада или производится, упаковывается и доставляется вместе с отгрузочной документацией.

Управление запасами является ключевым вопросом при планировании и эксплуатации логистической системы закупок. Запасы – это резервы товаров и продукции, ожидающих изготовления, транспортировки или продажи. Типичные примеры включают:

- компоненты и полуфабрикаты (незавершенное производство), ожидающие изготовления или сборки на заводе;
- товары (сырье, комплектующие, готовая продукция), транспортируемые по цепочке поставок (погрузочный инвентарь);
- готовая продукция, предназначенная для продажи;
- готовая продукция, которую хранят конечные пользователи (потребители или промышленные предприятия) для удовлетворения будущих потребностей.

В виду того, что материальные запасы или продукция, ожидающая потребления, составляют значительную часть оборотных средств предприятия, Christopher Martin отмечает несколько причин, по которым необходимо провести инвентаризацию на некоторых объектах цепочки поставок. К ним относятся следующие:

1) наличие запаса готовой продукции на складах, близких к клиентам, позволяет сократить сроки поставки и таким образом повысить уровень обслуживания;

2) грузовые перевозки характеризуются экономией за счет масштабов и из-за высокой фиксированной стоимости. В результате для того, чтобы часто доставлять небольшие заказы на большие расстояния, предприятие может удовлетворять потребительский спрос с местных складов, что будет способствовать снижению общей стоимости логистических услуг.

3) преодоление проблем хаотичности спроса и срочности возможно обеспечить за счет наличия на предприятии запасов готовой продукции, то есть страховых запасов. Такие запасы помогают удовлетворить спрос клиентов, даже если возникают непредвиденные пики спроса или задержки доставки, например, из-за неблагоприятных погодных условий или условий движения транспорта;

4) сезонные товары могут храниться на складах и продаваться в последующие месяцы, обеспечивая доступность сезонных товаров в течение всего года;

5) товары, цена которых сильно варьируется в течение года, могут быть приобретены по низкой цене, храниться на складе и затем реализованы по более высокой цене в момент роста цен на данные материалы или продукцию, что позволит предприятию или организации осуществить спекулирование на ценовых моделях;

6) запасы могут использоваться для преодоления неэффективности в управлении логической системой (например, дистрибьюторская компания может держать запас, потому что она неспособна координировать предложение и спрос) [6].

Складская и транспортная политики взаимосвязаны. При распространении продукта могут быть использованы три основных стратегии: *прямые поставки*, *складирование (хранение)*, *кроссдокинг* (Рис. 2).

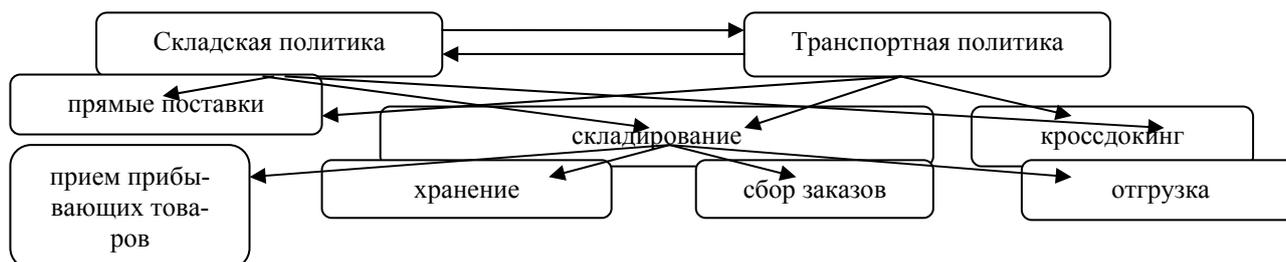


Рис. 2. Стратегии распространения продукта

Если используется *прямая поставка*, товары отправляются, когда заказчиком требуются полностью загруженные транспортные средства или непосредственно доставка осуществляется от производителя конечным пользователям. Прямая отгрузка является обычной практикой, когда необходимо своевременно доставлять скоропортящиеся товары.

Складирование – это традиционный подход, при котором товары поступают на склады и хранятся в резервуарах, поддонах или на полках. При поступлении заказа материальные единицы извлекаются, упаковываются и отправляются покупателю. Складская деятельность состоит из четырех основных функций: прием прибывающих грузов, хранение, сбор заказов и отгрузка. Складирование является самым дорогостоящим элементом логистики из-за затрат на хранение запасов и, соответственно, затрат на рабочую силу.

Кроссдокинг – относительно новая логистическая технология, которая успешно применяется несколькими розничными сетями, при которой входящие грузы сортируются, консолидируются вместе с другой продукцией и материалами и переносятся непосредственно на исходящие трейлеры без промежуточного хранения или сортировки заказов. В результате отгрузка происходит в течение нескольких часов.

Кроме того, как отмечают Gianpaolo Ghiani, Gilbert Laporte, Roberto Musmanno, особую роль в современной экономике играют *фрахтовые грузовые перевозки*, поскольку они дают возможность производить и потреблять товары в местах, расположенных на расстоянии нескольких сотен или тысяч километров друг от друга. В результате чего расширяются товарные рынки, что стимулирует прямую конкуренцию между производителями продукции из разных стран и заставляет мыслить компании масштабными категориями. Компании в развитых странах могут воспользоваться преимуществами более низкой заработной платы в промышленности развивающихся стран. И, наконец, благодаря этому методу, скоропортящиеся товары могут быть доступны на мировом рынке. Фрахтовые грузовые перевозки составляют приблизительно две трети от общей стоимости логистики и оказывают значительное влияние на уровень обслуживания клиентов [7].

Производитель или дистрибьютор может выбрать один из трех вариантов транспортировки своих материалов:

- 1) частный транспорт – компания может управлять собственным парком принадлежащих или арендованных транспортных средств;
- 2) перевозка по контракту – перевозчик может осуществлять перевозку материалов через прямые поставки, регулируемые контрактом;
- 3) общественный транспорт – компания может прибегнуть к перевозчику, который использует общие ресурсы (автомобили, экипажи, терминалы).

В последние годы несколько стратегических и технологических изменений на рынках оказали значительное влияние на логистику. Три из них заслуживают более пристального рассмотрения: *глобализация, новые информационные технологии и электронная коммерция*.

В результате *глобализации* потребности в транспорте возросли, так как многие компании работают на мировом уровне, чтобы воспользоваться преимуществами более низких производственных затрат или дешевого сырья, доступного в некоторых развивающихся странах. Большее количество материалов и полуфабрикатов приходится перемещать между производственными площадками, при этом транспортировка имеет тенденцию быть более сложной и дорогостоящей. Увеличение мультимодальных контейнерных перевозок является прямым следствием глобализации.

Информационные технологии позволяют поставщикам и производителям обмениваться данными об уровне запасов, сроках поставок, отсрочке процесса перевозки грузов внутри цепи поставок и т.д. На операционном уровне географические информационные системы, глобальные системы позиционирования и бортовые компьютеры позволяют диспетчерам отслеживать текущее положение транспортных средств и коммуницировать с водителями. Такие технологии имеют важное значение для организаций, занимающихся экспресс-доставкой и доставкой грузов, а также для компаний, осуществляющих дальнемагистральные грузоперевозки.

Электронная коммерция становится все более популярной, поскольку увеличивается количество компаний, совершающих коммерческие транзакции через Интернет. Общепринято проводить различие между транзакциями бизнес-бизнес (B2B) и бизнес-клиент (B2C). Рост электронной торговли аналогичен повышению уровня глобализации и информационных технологий. В результате электронной торговли объем обмена товаров между производителями и посредниками должен снизиться, так как данные товары сразу доставляются конечному потребителю. Электронная коммерция ведет к

более сложной организации всей системы логистики (e-logistics), которая должна быть способна управлять поставками малого и среднего размера для увеличивающегося количества клиентов, иногда разбросанных по всему миру. Более того, обратный поток дефектных или бракованных товаров становится основной проблемой (обратная или реверсивная логистика) [6].

Martin Christopher утверждает, что логистика – это, по существу, ориентация на планирование и структуру, которая направлена на создание единого плана по регулированию потоков продукции и информации посредством бизнеса. Управление цепочкой поставок основывается на этой структуре и стремится к налаживанию связей и координации процессов между всеми субъектами процесса, включая поставщиков, клиентов и самих предприятий [3].

Так, например, одной из целей управления цепями поставок может быть сокращение или удержание запасов, которые существуют между организациями в цепи посредством совместного использования информации по спросу и текущему уровню запасов. Очевидно, что управление цепями поставок подразумевает существенное изменение традиционных отношений на принципах незаинтересованности, даже конфронтации, которые характеризовали взаимоотношения между покупателем и поставщиком в прошлом. В центре внимания управления цепями поставок лежат сотрудничество и доверие, а также признание того, что «должным образом управляемое целое может быть больше суммы его частей».

На сегодняшний момент заказчик на рынке более требователен не только к качеству продукции, но и к его обслуживанию. Обслуживание клиентов может быть определено как последовательное предоставление заказа в нужное место и точно в срок, то есть продукция не имеет ценности, пока она не находится в руках клиента в нужное время и в нужном месте. Очевидно, что существует много аспектов обслуживания клиентов, начиная от своевременной доставки и заканчивая послепродажным обслуживанием.

Следовательно, сущность обслуживания клиентов должна заключаться в повышении «потребительской стоимости», что означает увеличение ценности продуктов в глазах клиентов, так как уровень обслуживания добавляет стоимость основному продукту.

В широком смысле совершенствование обслуживания может быть достигнуто только посредством интегрированной логистической стратегии. На самом деле способность стать лидером рынка зависит не только от эффективности операционных систем, но и от презентации продукта, создания имиджа и влияния на восприятие потребителей [3].

По мере продвижения в эпоху конкуренции в цепи поставок возникает ряд принципов, которые могут служить руководством для менеджера цепочки поставок. Их удобно представить как «4R»: *responsiveness, reliability, resilience and relationships* (способность быстро реагировать, надежность, устойчивость и сотрудничество). Рассмотрим их более подробно.

На сегодняшний день в мире позиция «точно в срок» и способность реагировать на потребности клиентов в более короткие временные рамки стали определяющими. Клиенты хотят не только сократить время выполнения заказов, но также ищут гибкость и более индивидуальный подход.

Ключевое требование в этой среде – оперативность действия, то есть способность быстро реагировать и удовлетворять потребительский спрос. В быстро меняющемся рынке гибкость более важна, чем долгосрочное планирование в его традиционной форме. Из-за неопределенности спроса процесс планирования усложняется и иногда даже вызывает определенные риски. В будущем организации должны быть гораздо более ориентированы на спрос, чем на прогноз. Способом этого перехода будет приобретение способности быстрого реагирования не только внутри компании, но и во всей цепи поставок. Это также включает в себя приверженность к проблемам клиентов, чувствительность к изменениям рынка, правильную интерпретацию спроса.

Другой принцип – надежность – является одной из главных причин того, почему любая компания имеет страховой запас. Это может быть неопределенность относительно будущего спроса, или неопределенность относительно способности поставщика выполнить обещание поставки, или неогарантированность качества материалов и компонентов. Значительное повышение надежности может быть достигнуто только путем реорганизации процессов, которые влияют на производительность всей логистической системы закупок. Следовательно, лучший способ повысить качество продукции – это не контроль качества посредством инспекции, а сосредоточение на контроле процесса. Одним из ключевых позиций повышения надежности цепи поставок является снижение вариативности процесса, например, если есть разница во времени выполнения заказов, то причины этих изменений должны быть идентифицированы, а при необходимости процесс может быть изменен и поставлен под контроль.

Сегодняшний рынок характеризуется более высокими уровнями турбулентности и непредсказуемости. В результате цепи поставок уязвимы к сбоям и, как следствие, увеличивается риск непрерывности бизнеса. Если в прошлом главной целью при проектировании цепи поставок были минимизация издержек или, возможно, оптимизация услуг, сегодня упор должен делаться на *устойчивость*. Под устойчивостью понимается способность цепи поставок справляться с неожиданными изменениями. Устойчивые цепи поставок могут быть не самыми дешевыми, но они в большей степени способны справиться с неопределенностью деловой среды.

Во многих отраслях широко распространена *практика «партнерского взаимодействия»*. Обычно считается, что преимущества такой практики включают улучшение качества, совместное использование инноваций, снижение затрат и комплексное планирование производства и поставок.

В основе этого лежит идея о том, что взаимоотношения между покупателем и поставщиком должны основываться на партнерстве и сотрудничестве. Компании все чаще обнаруживают преимущества, которые могут быть получены путем поиска взаимовыгодных и долгосрочных отношений с поставщиками. С точки зрения поставщиков такие партнерские отношения могут оказаться серьезными барьерами для использования продукции и услуг конкурентов. Чем больше взаимосвязаны процессы между поставщиком и клиентом, тем больше взаимозависимость, и, следовательно, конкурентам гораздо тяжелее разорвать ее.

Управление цепочкой поставок относится к управлению отношениями в сложных сетях компаний, которые считаются юридически независимыми, но на самом деле взаимозависимы. Успешными цепями поставок будут те, которые управляются постоянным поиском беспроигрышных решений, основанных на сотрудничестве и доверии. Это модель, которая должна будет превалировать в будущем, поскольку конкуренция в цепи поставок становится нормой [5].

John J. Coyle, автор книги «Управление бизнес-логистикой», высказывает мнение о том, что в «современной конкурентной среде недостаточно предлагать продукт, соответствующий требованиям клиентов. Очень важен также способ его доставки». Исследователь подчеркивает, что «сегодня эффективная логистическая и транспортная система являются важными условиями развития любой экономики. Разработанные условия быстрой и четкой доставки товаров способствуют более эффективной работе предприятий, что помогает снизить затраты и привлечь новых клиентов» [4].

Логистика развивалась на протяжении столетий, чтобы стать неотъемлемой частью каждого бизнеса. Основные преимущества эффективных логистических операций можно представить следующим образом:

- экономия затрат за счет централизации управления запасами;
- быстрое выполнение заказов с помощью глобальной транспортной сети;
- увеличение потока наличности;
- гибкость в структуре распределения новых продуктов на основе постоянно меняющихся требований клиентов [4].

Каждые два года WORLD BANK выпускает отчет «Логистический рейтинг» о странах-лидерах в логистике, их компетенции в этой сфере и доступности логистики для бизнеса. В 2016 г. в отчете фигурирует 160 стран, каждую из которых WORLD BANK оценил по следующим критериям:

- эффективность и скорость работы таможни (Customs);
- качество и наличие инфраструктуры (Infrastructure);
- работа с крупными международными игроками на рынке (International shipments);
- уровень компетенций и качество логистических сервисов/провайдеров (Logistics quality and competence);
- возможность отслеживания за передвижениями грузов по территории (Tracking and tracing);
- количество доставок в требуемое время «lead time» (Timeliness) [9].

Представители WORLD BANK отразили в своём отчете тот факт, что «эффективная логистика связывает компании внутри страны и за её пределами с помощью эффективной цепи поставок» и «страны с низким уровнем компетенции в логистике обычно сталкиваются с высокими издержками, но не из-за того, что логистика плохо развита, а из-за того, что цепи поставок недостаточно надёжны».

Анализ основных показателей, представленных в таблице, позволяет сделать вывод о том, что по показателю эффективности и скорости работы таможни лидирует Сингапур, в рейтинге лучшей транспортной инфраструктуры и качества логистических услуг первое место занимает Германия; доступ к международным игрокам и доставку вовремя обеспечивает Люксембург; возможность отслеживания за передвижениями грузов по территории представляет Швеция.

Глобальный логистический рейтинг государств [9]

Место в рейтинге	Страна	Эффективность и скорость работы таможи		Качество и наличие инфраструктуры		Работа с крупными международными игроками на рынке		Уровень компетенций и качество логистических сервисов/провайдеров		Возможность следить за передвижениями груза по территории		Количество доставок в гребуемое время	
		Место	Показатель	Место	Показатель	Место	Показатель	Место	Показатель	Место	Показатель	Место	Показатель
1	Германия	1	4,12	1	4,44	8	3,86	1	4,28	3	4,27	2	4,45
2	Люксембург	9	3,9	4	4,24	1	4,24	10	4,01	8	4,12	1	4,8
3	Швеция	8	3,92	3	4,27	4	4,0	2	4,25	1	4,38	3	4,45
4	Нидерланды	3	4,12	2	4,29	6	4,2	5	3,96	5	4,09	10	4,05
5	Сингапур	1	4,18	6	4,2	5	3,96	5	4,09	10	4,05	6	4,4
6	Бельгия	13	3,83	14	4,05	3	4,05	6	4,07	4	4,22	4	4,43
7	Австрия	15	3,79	12	4,08	9	3,85	4	4,18	2	4,36	7	4,37
8	Великобритания	5	3,98	5	4,21	11	3,77	7	4,05	7	4,13	8	4,33
9	Гон Конг	7	3,94	10	4,1	2	4,05	11	4,0	14	4,03	9	4,29
10	США	16	3,75	8	4,15	19	3,65	8	4,01	5	4,2	11	4,25
11	Швейцария	10	3,88	7	4,19	14	3,69	14	3,95	12	4,04	14	4,24
12	Япония	11	3,85	11	4,1	13	3,69	12	3,99	13	4,03	15	4,21
13	ОАЭ	12	3,84	13	4,07	7	3,89	18	3,82	18	3,91	18	4,13
14	Канада	6	3,95	9	4,14	29	3,56	15	3,9	9	4,1	25	4,01
15	Финляндия	4	4,01	16	4,01	30	3,51	15	3,88	11	4,04	16	4,14
16	Франция	17	3,71	15	4,01	20	3,64	19	3,82	15	4,02	13	4,25
17	Дания	14	3,82	24	3,75	15	3,65	9	4,01	25	3,74	30	3,92
18	Ирландия	25	3,47	22	3,77	10	3,83	20	3,79	16	3,98	29	3,94
19	Австралия	22	3,54	18	3,82	21	3,63	17	3,87	19	3,87	21	4,04
20	Южная Африка	18	3,6	21	3,78	23	3,62	22	3,75	17	3,92	24	4,02
21	Италия	27	3,45	19	3,79	17	3,65	21	3,77	20	3,86	22	4,03
22	Норвегия	20	3,57	17	3,95	25	3,62	24	3,7	22	3,82	39	3,77
23	Испания	24	3,48	25	3,72	22	3,63	23	3,73	23	3,82	26	4,0
24	Корея	26	3,45	20	3,79	27	3,58	25	3,69	24	3,78	23	4,03
25	Тайвань	34	3,23	26	3,57	28	3,57	13	3,95	31	3,59	12	4,25
26	Чехия	19	3,58	35	3,36	18	3,65	26	3,65	21	3,84	28	3,94
27	Китай	31	3,32	23	3,75	12	3,7	27	3,62	28	3,68	31	3,9
28	Израиль	23	3,5	30	3,49	37	3,38	28	3,6	26	3,72	10	4,27
29	Литва	28	3,42	27	3,57	31	3,49	30	3,49	27	3,68	17	4,14
30	Катар	21	3,55	28	3,57	26	3,58	29	3,54	35	3,5	35	3,83

Данные показывают, что европейские страны доминируют в рейтинге, занимая 17 мест в ТОП-30. Азия представлена 6 государствами, арабский мир двумя странами: Катар и ОАЭ. Помимо ЮАР, которая занимает 20 позицию рейтинга, следующая африканская страна Уганда занимает 58 место.

В данном рейтинге Россия находится на 99 месте из 160 государств с оценкой в 2,57 балла. Её ближайшие соседи сегодня по рейтингу – Коморские острова, Нигерия, Босния и Герцеговина, Иран [9].

Россия немного увеличила свои позиции по сравнению с 2007 г., когда значение индекса составляло 2,37 балла. Однако на момент прошлого подсчета в 2014 г. оценка была большей – 2,69 балла.

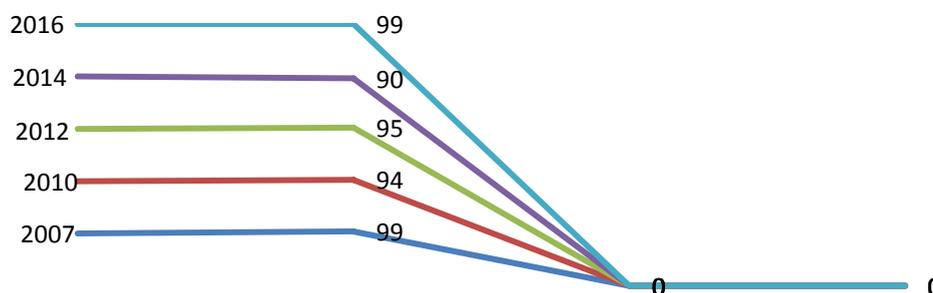


Рис. 3. Место России в рейтинге «Эффективность логистики 2007–2016 гг.»

Авторы исследования, разделив страны на группы по уровню доходов и экономического развития, отмечают, что Россия имеет большой потенциал среди других стран своей группы, однако не использует свои возможности несмотря на то, что является страной, богатой природными ресурсами. По итогам рейтинга Россия ухудшила свои позиции почти по всем критериям. Главной проблемой, которая снижает показатели России в рейтинге, остаётся низкая эффективность процесса таможенного оформления.

В заключении необходимо подчеркнуть, что развитие и возможность повышения конкурентоспособности предприятий в современных условиях во многом зависят от эффективности закупочных логистических процессов. Решение проблем логистики закупок является особенно важным фактором в управлении предприятием как в плане оперативного и стратегического менеджмента, так и в нахождении новых путей развития экономических и организационных аспектов закупочной деятельности.

Системное управление логистикой закупок на основе формирования стратегии развития, планирования, контроля потока материалов, складирования, инвентаризации, незавершенного производства, готовой продукции и адекватной информации во всей цепи поставок от точки получения до точки потребления с целью адаптации к запросам клиентов и удовлетворения их потребностей является главной целью современного предприятия и определяет его конкурентоспособность на рынке товаров и услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сярдова О.М. Управление логистической системой промышленного предприятия // Вестн. Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2011. URL: www.cyberleninka.ru.
2. Ballou R. Business Logistics Management: Planning, Organizing, and Controlling the Supply Chain. Prentice Hall, New York. 1998.
3. Christopher Martin. Logistics and supply chain management: creating value-adding networks / 4th ed. 2014. URL: <http://www.icesi.edu.co>.
4. Coyle John J. URL: <http://www.referenceforbusiness.com/management/Log-Mar/Logistics-and-Transportation.html#ixzz4geX5QqHV>
5. Douglas M. Lambert, Martha C. Cooper. Issues in Supply Chain Management, 2000 URL: hatfieldandassociates.com (дата обращения 30.04.2017).
6. Gianpaolo Ghiani, Gilbert Laporte, Roberto Musmanno. Introduction to Logistics systems. Planning and control, 2004. Режим доступа: URL: www.pc-freak.net.
7. Robinson Adam. Freight Accounting Logistics Transportation // August 6, 2014 // № 7 comments. URL: <http://www.cerasis.com>.
8. Wu Wann-Yih & Chiag, Chwan-Yi. The influencing factors of commitment and business integration on supply chain management. Industrial Management & Data Systems. 2004. Vol. 104, №. 4. P. 33-50.
9. 2016 The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. URL: <https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/>.

O.N. Zueva, I.V. Lapshina

CURRENT TRENDS IN PROCUREMENT LOGISTICS: FOREIGN EXPERIENCE

The article considers the current trends in the organization of procurement logistics on the basis of foreign experience. The authors conclude that it is necessary to develop and implement effective procurement activities of enterprises on the basis of the logistics concept. Approaches are presented that take into account an acceptable compromise between the three main objectives: capital reduction, cost reduction and service improvement. The main activities of the logistics procurement system, including order processing, inventory management and cargo transportation, are considered. The possibility of using different strategies of distribution of products involving direct deliveries, warehousing (storage), crossdocking and freight transportation is shown. The attention is focused on the need to take into account strategic and technological changes in commodity markets, including the impact of globalization, the introduction of new information technologies and e-Commerce. The use of a number of principles to guide the supply chain, including the ability to react quickly, reliability, sustainability and cooperation, is suggested. It is emphasized that the development and the possibility of improving the competitiveness of enterprises in modern conditions largely depend on the effectiveness of procurement logistic processes. The conclusion about the system management of procurement logistics on the basis of the formation of development strategy is made.

Keywords: logistics, procurement, cost, level of service, globalization, information technology, e-commerce.

Зуева Ольга Николаевна,
доктор экономических наук, доцент, заведующая
кафедрой товароведения и экспертизы
E-mail: zuevaon@mail.ru

Лапшина Ирина Вадимовна, аспирант
E-mail: irina_lapshina93@rambler.ru

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»
620144, Россия, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, д. 62/45

Zueva O.N.,
Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of Commodity Science & Examination Dept.
E-mail: zuevaon@mail.ru

Lapshina I.V., postgraduate student
E-mail: irina_lapshina93@rambler.ru

Urals State University of Economics
8Marta/Narodnoy Voli st., 62/45, Ekaterinburg,
Russia, 620144