

Многие ученые считают, что территориально-производственные кластеры должны стать формой интеграции и поддержки малого и среднего бизнеса. Для этого традиционные макроэкономические и отраслевые подходы к развитию малого и среднего бизнеса необходимо дополнить региональным, выражающимся в формировании территориально-производственных кластеров. На данный момент в Республике Беларусь функционирует 13 кластеров.

Формирование любой сложной транспортно-логистической системы происходит под влиянием внешних факторов, которые непосредственно связаны с окружающей средой. Анализ и выявление данных факторов позволит в дальнейшем оценить и качественно измерить эффективность функционирования самого формирования и позволит построить статистическую модель для дальнейшего анализа.

Список использованных источников

1. Шулейко, Д.Ч. О развитии кластерных инициатив в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Д.Ч. Шулейко, Л.Е. Совик // *Universum: Экономика и юриспруденция* : электрон. научн. журн. 2018. № 10(55). – URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/6405> – Дата доступа: 05.09.2019.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.belstat.gov.by> – Дата доступа: 10.09.2019.

Чечко В. В., студентка 4-го курса
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
lera.chechko98@mail.ru

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ

Закупочная деятельность является одним из основных звеньев всей логистики предприятия. Процесс закупок начинается с поиска нужного поставщика и заканчивается получением необходимого товара. В процессе закупок между компанией и поставщиком (поставщиками) должен быть заключён договор на поставку. Квалифицированный специалист в области логистики должен уметь правильно составить договор и знать все нюансы при работе с поставщиком. Для этого существуют правовые основы закупочной логистики, в которых прописаны все критерии заключения договора.

В эпоху глобализации логистический процесс включает в себя три блока: снабжение, производство и сбыт.

Глобализация логистики — это стратегия и тактика формирования устойчивых макрологистических систем, связывающих бизнес-структуры различных государств на основании принципа разделения труда, кооперирования в форме договоров, планов, приобретающих статус международных соглашений. Каждый специалист в области закупок должен обладать умениями и знаниями основ коммерческого права, достаточными для оформления научно-технических и рациональных экономических связей между компаниями-поставщиками и компаниями-покупателями.

Правовые основы закупочной деятельности в Республике Беларусь регламентируются законами Республики Беларусь, указами Президента Республики Беларусь, постановлениями Совета Министров Республики Беларусь, министерств и ведомств, регулируемыми отношения в области государственных закупок, международных договоров Республики Беларусь и другими нормативно-правовыми и законодательными документами.

На наш взгляд закупки являются одной из основных составляющих логистического процесса, начинаясь с определения поставщика и завершаясь исполнением обязательств сторонами контракта.

На данный момент в Республике Беларусь насчитывается свыше 40 000 нормативных правовых актов. Но несмотря на их количество, совершенным законодательство Республики Беларусь не является, так как имеет свои минусы.

Закупки — это основополагающая часть в любой производственной или торговой сфере. Предприятия приобретают сырье, инструменты, материалы, оборудование. Каждое звено цепи закупает товары у поставщиков, увеличивает их стоимость, а после реализует

дальнейшим потребителям. Организацией процессов по приобретению материальных ресурсов от поставщиков занимается закупочная логистика. Из этого следует, что она является звеном, которое снабжает материальным потоком всю логистическую систему.

Компетентное ведение операций, связанных с закупками, предполагает наличие знаний отдельных положений хозяйственного права, касающихся заключения контракта как основы закупок, поставки товаров и их оплаты.

Заключение контракта подразумевает согласование различных условий, как явно выраженных, так и подразумеваемых. Все они должны быть отражены в документах, на основе которых оформляется контракт. Явно выраженные условия прописаны в контракте. Подразумеваемые условия вытекают из зафиксированных в контракте либо являются разумными. Как только происходит заключение контракта, поставщик лишается права собственности на товары, если иное специально не оговорено в контракте или товары еще не произведены. В контракте также могут оговариваться возмещения убытков.

Штраф – это действие, которое производится для того, чтобы поставщик не уклонялся от условий контракта, то есть сумма, которую заплатит поставщик в случае нарушения срока поставки.

Форс-мажор – совокупность условий, оговоренных в контракте поставки, при которых поставщик вследствие причин не может выполнить условия контракта, но при этом он не платит штраф. К таким случаям можно отнести природные катаклизмы, которые человек не в силах контролировать.

Контракт (договор поставки товаров) является основной формой связи, закрепляющей выбор поставщиков и условия отношений продавца с покупателем.

По договору поставки поставщик-продавец, который занимается предпринимательской деятельностью, обязан передать в определенный момент времени закупленные или производимые им товары покупателю для применения в предпринимательской деятельности или других целях, не связанных с индивидуальным, домашним и иного рода использованием.

Заключение договора поставки происходит после принятия решения о выборе поставщика и определения, приемлемых для обеих сторон условий поставки требуемых изделий, путем выполнения определенного ряда действий. Заключается она в направлении одной из сторон в адрес другой стороны предложения заключить договор на определенных условиях.

Договор поставки составляется в письменной форме, который имеет вид документа, подписанного обеими сторонами. Если между участниками договора получено согласие по всем существенным условиям, тогда договор считается заключенным и становится обязательным для сторон. Как правило, эта дата обозначается в тексте договора. Он также считается заключенным с момента получения лицом, отправившим предложение о заключении сделки, ее акцепта, если отправленное предложение содержит все существенные условия договора.

Обязательные данные, которые должны присутствовать в договоре на поставку:

1. Дата заключения договора.
2. Полное наименование сторон, заключивших договор.
3. Объем и ассортимент товаров, которые подлежат поставке.
4. Порядок поставки товаров.
5. Сроки исполнения поставок.
6. Качество, упаковка, комплектность и маркировка товара.
7. Цены и порядок расчетов.
8. Имущественная ответственность сторон.

Оплата заказанных товаров – последний этап осуществления поставок.

На основе договора поставки осуществляется ведение учета и контроля за фактическим ходом выполнения поставок. Если учитывать большой объем документируемых сведений, включая данные по фактической отгрузке, поступлению и качеству, следует использовать средства компьютерной техники и создавать для этого соответствующие автоматизированные рабочие места. Покупатель владеет важным правом, которое заключается в проверке товаров до их приема, что предоставляет ему возможность определить, соответствуют ли поставленные товары описанию в контракте. Последующие жалобы с его стороны не принимаются там, где покупатель принимает товар после проверки на соответствие качеству или количеству.

В зарубежной практике принято правило: в случае если покупатель не обладает достаточным опытом для правильной оценки осмотренного товара и рассчитывает на заявление продавца, которое может быть ложным, такой контракт аннулируется или ответственность за

нанесение ущерба перекладывается на продавца. После того как контракт подписан, обе стороны обязаны придерживаться соглашения. Время от времени одна или другая сторона ищут возможность разрыва договора после его заключения. В данном случае права покупателя зависят от условий, в которых проходит сделка. Как правило, продавец имеет право без каких-либо иных штрафов задержать поставку, если это вызвано изменением условий первоначального соглашения покупателем. Если продавец не может осуществить поставку товара к назначенному сроку, то в данном случае покупатель способен без каких-либо штрафных санкций отказаться от приема товара в более поздний срок. Бывает, что продавец сталкивается с попыткой расторжения контракта со стороны покупателя. Поэтому в контракте также могут быть предусмотрены требования нерасторжения при любых условиях. Но на рынке, где продавец является доминантом, в случаях, когда нарушение контракта напрямую связано с неспособностью его доставить товар в назначенный срок или следовать оговоренной цене, иных вариантов для покупателя практически не существует. Он все так же заинтересован в получении товара, так как в данное время не может приобрести его у любого другого поставщика по более привлекательной цене. Эта же ситуация может возникнуть в том случае, когда контракт предусматривает право покупателя расторгнуть его, так как покупатель желает получить товар, а не возмещение убытков.

Мы рассмотрели сущность закупочной логистики, правовые основы закупок и её важнейший компонент – контракт.

Можно сделать вывод, что контракт является одним из основных элементов закупочной логистики, а также знание и умение его грамотно оформлять требует огромного профессионализма.