

ПРИНЦИПИ ЛОГІСТИКИ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В ЗАКУПІВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Зміни в управлінській орієнтації стали причиною розробки нової концепції управління матеріальними та іншими супутніми йому потоками, що одержала назву «логістика». Сучасні методи підвищення ефективності управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами мають практичний інтерес для вітчизняної економіки, а їхнє використання дозволить підприємствам нашої країни ефективно діяти як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Логістика виступає певною виробничою інфраструктурою підприємства. Вона базується на чіткій взаємодії попиту, поставок, виробництва, транспортування і розподілу продукції. Логістика починається з первинних джерел сировини, матеріалів і вироблення напівфабрикатів, продовжується в обігу матеріалів і напівфабрикатів у рамках виробничого процесу підприємства і завершується доставкою готової продукції споживачу для досягнення економічних цілей підприємця.

Питаннями управління закупівлями займалися такі зарубіжні вчені, як Х. Фірон, М. Ліндерс, А. Ван Веле, М. Дей [1, 2], їхні праці присвячені таким проблемам, як розвиток функції закупівель на підприємствах, з чого виникають різні підходи до управління закупівлями на підприємствах. Серед вітчизняних вчених тематикою закупівель займаються Азарян О.М., Крикавський Є.В., Неуров І.В. [3-5], у працях яких наведено дослідження щодо складності процедур прийняття рішення закупівлі на ринках, особливості організації маркетингу закупівель. Однак єдиного підходу здійснення закупівельної логістики, реалізації принципів логістики в економічній літературі не наведено.

Мета статті – виявлення принципів логістики та їх реалізація в закупівельній діяльності підприємства.

Недостатньо оперативні дії служб постачання можуть негативно відбитися на роботі виробничо-координаційного відділу, безвідповідальність якого, у свою чергу, дезорганізує діяльність служби збуту. Прагнення оптимізувати роботу виробничих підрозділів може призвести до перевантаження складів одним видом продукції і невчасного забезпечення іншим. Низькі витрати на транспортування можуть стати хорошою метою, якщо транспортна служба намагається її досягти, не приносячи в жертву швидкість і надійність доставки, якщо не буде потрібно збільшувати витрати на утримання запасів. Чим більший обсяг партії деталей, що запускаються у виробництво, тим менші витрати на переналагодження устаткування. Проте витрати на збереження незавершеного виробництва збільшуються. Навпаки, зі зменшенням обсягу партії витрати на збереження запасу знижуються, а витрати на переобладнання збільшуються. Розміщення виробничих потужностей, складів, пунктів технічного контролю впливає на транспортні витрати.

Основною характеристикою матеріального потоку підприємства є безперервність. Протягом усього технологічного циклу постачання продуктів кожен його учасник повинен забезпечувати споживачів за принципом "точно в строк", але ці дії мають супроводжуватися мінімальними сукупними витратами, пов'язаними з рухом.

Організаційний механізм логістики постачання пов'язаний із досягненням достатнього рівня інтеграції за допомогою відповідних перетворень у структурі управління підприємством. Організаційна структура логістики постачання може бути різною і залежати від характеру продукції, що випускається, кількості її споживачів, матеріаломісткості, від розміру підприємства і т.д.

Управлінський механізм логістики постачання пов'язаний із впровадженням спеціально розроблених управлінських процедур, основою яких є планування поставок, збереження і транспортування як єдиного матеріального потоку.

У рамках підрозділу з управління розподілом об'єднуються пов'язані з рухом функції, які знаходяться в «економічному просторі» між крайньою межею виробничого процесу, тобто відвантаженням готової продукції з розміщених на території підприємства складів збуту, і сферою споживання продукції, що постачається.

Таким чином, підрозділ з управління матеріалами - це організаційний механізм зниження витрат, які виникають, в основному, на етапах постачання і виробництва, а підрозділ з управління розподілом - аналогічний механізм зменшення витрат, але вже в сфері збуту. Обидва варіанти побудови інтегрованого підрозділу базуються на розчленуванні матеріального потоку і є окремими

випадками загального управлінського рішення. Його доцільно рекомендувати підприємствам, які незалежно від виробничого профілю стикаються з проблемами, пов'язаними з координацією дій усіх підрозділів, через які проходить матеріальний потік.

Розглянуті організаційні форми успішно зарекомендували себе в промислових корпораціях США. Перехід до ринкової економіки й об'єктивні потреби виробництва зумовлюють можливість створення аналогічних інтегрованих підрозділів на вітчизняних підприємствах.

Після ухвалення рішення про виробництво певної продукції/ послуг слід забезпечити виробництво сировиною, напівфабрикатами, комплектуючими виробами. Виникає проблема закупівлі потрібної кількості необхідних матеріалів за прийнятними цінами, яку і покликана вирішувати закупівельна логістика.

Основною метою закупівельної логістики є задоволення потреб виробництва в матеріалах з максимально можливою економічною ефективністю. При цьому слід пам'ятати, що нова система господарювання характеризується: свободою вибору партнера/контрагента по закупівлі товарів; множинністю джерел закупівлі (постачальників); рівноправ'ям партнерів; збільшеною роллю договорів, контрактів на постачання товарів; саморегулюванням процесів постачання товарів; свободою ціноутворення; конкуренцією постачальників і покупців; економічною відповідальністю сторін; ініціативою, самостійністю і заповзятливістю продавця і покупця.

Прийнято виділяти наступні функції закупівельної логістики: визначення потреби в матеріальних ресурсах, здобуття і оцінка пропозицій, вибір постачальників, узгодження ціни і укладення договорів, формування замовлень, контроль кількості і термінів постачань, вхідний контроль і розміщення матеріальних ресурсів на складі, управління запасами і контроль.

Розрізняють наступні принципи закупівельної логістики:

- принцип синхронізації ґрунтується на забезпеченні взаємодії між процесами доставки матеріальних ресурсів у необхідній кількості на той момент, коли ланки логістичної системи їх потребують, з метою мінімізації витрат, пов'язаних із створенням запасів (система постачання "точно у термін" ("точно вчасно" або just-in-time, JIT);

- принцип зворотного напрямку передбачає розрахунок потреби у закупівлі у зворотному до виробничого процесу напрямку, тобто від кінцевої продукції до вхідних сировини, матеріалів, напівфабрикатів. Реалізація принципу зворотного напрямку включає: формування замовлення на матеріали, його специфікація, терміни поставок, кількість (повне задоволення потреб виробництва в матеріалах);

- принцип надійності вимагає створення організаційних умов, які повинні забезпечити безперервне постачання на підприємство необхідних матеріальних ресурсів, чітке виконання графіку закупівель. Реалізація принципу надійності включає: координацію дій з системи управління постачаннями і перевезеннями, створення виробничих і резервних запасів на підприємстві;

- принцип господарського зв'язку базується на встановленні адекватних ділових відносинах з постачальниками;

- принцип комп'ютеризації полягає у використанні комп'ютеризованих методів виявлення потреб у матеріалах на різних стадіях виробничого процесу "штотвоячого" типу (MRP (Materials requirements planning) і MRP-II).

Для ефективного функціонування логістики закупівель необхідно скласти план закупівель, вирішальні наступні завдання: визначення потреби в матеріалах; визначення методу закупівель; узгодження ціни і укладення договору; встановлення моніторингу і контролю за кількістю, якістю і термінами постачань; організація розміщення товарів на складі.

Послідовність процедур постачання зазвичай наступна: встановлення потреби; підготовка замовленої специфікації; вибір і визначення постачальника; оцінка постачальника; проведення переговорів; підготовка і підписання необхідних угод; організація і управління взаємодією; контроль за постачаннями.

Інколи логістику постачання ототожнюють із закупівельною логістикою. Проте це не зовсім вірно. Основною метою закупівельної логістики є задоволення виробництва матеріалами з максимальною економічною ефективністю, якістю і найкоротшими термінами. Закупівельна логістика починається з пошуку і вибору альтернативних постачальників-виробників. Постачальницька ж логістика є ширшим поняттям і включає закупівельною.

Логістика постачання (інколи також закупівельна логістика, постачальницька логістика) є процес забезпечення підприємств матеріальними ресурсами, розміщення ресурсів на складах підприємства, їх зберігання і видачі у виробництво.

Важливою складовою механізму закупівельної логістики є вивчення характеру взаємодії постачальників і покупців. Ці взаємини багатобразні і носять транзакційний симетричний характер (табл. 1).

Таблиця 1

Транзакційні операції у сфері купівлі-продажу

Закупівлі	Продажі
Вивчення ринку закупівель	Вивчення ринку збуту
Визначення потреби в ресурсах	Визначення потреби в товарах, що реалізуються
Визначення джерел покриття потреби	Формування портфеля замовлень
Аналіз постачальників	Аналіз споживачів
Формування ціни попиту	Формування ціни пропозиції
Функціонально-ціновий аналіз	Функціонально-вартісний аналіз
Формування господарських зв'язків по закупівлях	Формування господарських зв'язків по збуту
Визначення грошових коштів на закупівлю ресурсів	Розрахунок очікуваної виручки від збуту продукції і надання послуг
Вивчення вхідної маркетингової інформації	Формування вихідної рекламної інформації
Аналіз закупівельної діяльності	Аналіз збутової діяльності
Прогнозування ринку закупівель	Прогнозування ринку збуту

Стратегія закупівельної діяльності підприємства базується на принципах логістики з врахуванням характеру господарських зв'язків, що визначають ситуацію здійснення закупівель. Відомі наступні види ситуацій здійснення закупівель: що повторюється і нова. При цьому повторна закупівля може бути як незмінною, так і передбачати певні зміни. Зміни можуть торкатися: технічних, експлуатаційних і інших характеристик ресурсів; структури ресурсів; цін; умов покупки.

Література

1. Фирон Х., Управление снабжением и запасами. Логистика / Х. Фирон, М. Линдерс ; пер. с англ. – СПб.: Полигон, 1999. – 768 с.
2. Van Weele A. Purchasing & Supply Chain Management: Analysis, Planning and Practice. – Thomson Business Pr., 2001.
3. Азарян Е.М. Международный маркетинг / Е.М. Азарян. – Х. : Студцентр, 2003. – 202 с.
4. Неуров І.В. Види закупівельних ситуацій на машинобудівних підприємствах / І.В. Неуров // Логістика. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2008. – 520 с.
5. Крикавський Є. Промисловий маркетинг / Є. Крикавський, Н. Чухрай. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 307 с.

640.45(477.53).009.12

*Зернюк О.В., к.т.н., доцент,
Шостак В.М., студент,*

Полтавський національний технічний університет імені Ю.Кондратюка

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку світового ринкового середовища, в якому функціонують підприємства, характерною є нестабільність макро- та мікроекономічних чинників, у зв'язку з чим особливої уваги набуває формування конкурентних переваг діяльності одних підприємств порівняно з іншими. Україна не є винятком і тому наші підприємства змушені адаптуватися до швидких та глибоких зовнішніх і внутрішніх змін, які характеризуються динамічністю, зниженням платоспроможності населення, загостренням конкурентної боротьби, тяжким фінансовим станом. Підприємства потребують пошуку засобів виживання та забезпечення їхнього ефективного функціонування. Саме тому проблема конкурентоспроможності є актуальною на даний час для будь-якого підприємства.

У сучасній економічній літературі та періодичних виданнях вітчизняних і зарубіжних авторів велика увага приділяється проблемам конкурентоспроможності промислових підприємств. Питаннями конкурентоспроможності, її дослідженням займалися такі вчені як В. Чевганова [2], В. Мельник [3], Є. Зотова [4], М. Юдін [5], Т. Марчук [6] та інші.