

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК: 656. 658

Дарміць Р. З., Горішна Г. П.

СУТЬ, ПІДХОДИ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПОСТАЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто сутність поняття «постачання» та підходи до його визначення. Описано особливості взаємозв'язків даного поняття з синонімічними значеннями. Розроблено показники оцінювання постачальної діяльності підприємств.

Ключові слова: матеріально-технічне постачання, ланцюг постачання, оцінювання постачальної діяльності.

R. Darimits, G. Gorishna

THE ESSENCE, APPROACHES AND EVALUATION OF COMPANIES SUPPLY ACTIVITY

Abstract. The essence of the concept of "supply" and approaches to its definition were considered. The features of the relationship of this concept with synonymous concepts were described. The indicators of evaluation of companies supply activities were developed.

Keywords: logistics, supply chain, evaluation of supply activity.

1. Вступ

В умовах розвитку та глобалізації господарської діяльності підприємств, що пов'язана з використанням матеріальних та нематеріальних засобів, процеси забезпечення обладнанням, сировиною, матеріалами тощо відіграють ключову роль у формуванні витрат виробництва. Тому постає потреба ґрунтовного аналізування та уточнення підходів до визначення терміна «постачання», які враховували б його складові елементи та достатньо чітко описували б багатогранність зазначеного поняття.

Окрім того, в широкому розумінні «постачання» доволі часто ототожнюється з категоріями «матеріально-технічне постачання», «логістичний ланцюг», «логістичний канал», «ланцюг постачання» тощо, тому доцільно здійснити логічне розмежування змісту понять, визначити взаємозв'язки та взаємозалежності між ними.

З огляду на те, що процес постачання є важливою передумовою подальшої діяльності підприємства, першим етапом організування процесу виробництва, виникає потреба в оцінюванні постачальної діяльності, оскільки від організування процесу постачання залежить формування виробничих витрат, таких як витрати на обладнання, сировина, матеріали та ін., що складають значну частину витрат виробництва.

Питанням організування процесу постачання присвячені праці таких науковців, як Гапчак Т. Г., Зарудна Н. Я., Костюк В. К., Ларіна Н. В., Лебедев Ю. Г., Окландер М. А. Зазначені автори від-

значають, що постачання є першим етапом організування виробництва і передбачає забезпечення підприємства предметами та засобами праці, потрібними для провадження виробничо-господарської діяльності, тобто ототожнюють процес постачання з матеріально-технічним забезпеченням, ігноруючи низку взаємопов'язаних понять: логістичний ланцюг, ланцюг постачання тощо. Зважаючи на неповноту наявної інформації щодо характеристики поняття «постачальна діяльність», варто розглянути різні його аспекти.

Цілі статті полягають у наступному:

- розглянути сутність та доповнити підходи до визначення поняття «постачання»;
- розмежувати часто вживані поняття при використанні терміна «постачання»;
- сформулювати показники оцінювання постачальної діяльності підприємств.

2. Дослідження суті поняття «постачальна діяльність», вироблення підходів та оцінювання постачальної діяльності підприємств

В аналізованій науковій та навчально-методичній літературі автори недостатньо чітко описують багатогранність поняття «постачальна діяльність». Тому поняття «постачання» доцільно розглянути з таких позицій: як процес, як систему та як діяльність.

Відповідно до академічного тлумачного словника процес – це «попередня зміна станів або явищ, яка відбувається закономірним порядком, хід

розвитку чого-небудь; сукупність послідовних дій, засобів, спрямованих на досягнення певного наслідку” [10]. На думку дослідників Кобилянської О. І., Ільченко Д. та Плахтій Т. Ф., **процес постачання** – це “сукупність операцій, спрямованих на забезпечення підприємства предметами та засобами праці, потрібними для здійснення господарської діяльності” [5, 6].

Процес постачання варто розглядати у широкому та вузькому розуміннях. У широкому розумінні він охоплює загальне керівництво постачальницькою діяльністю, якою займається спеціалізований відділ, і його завданнями є визначення рівня витрат на організування постачання, здійснення конкретної політики щодо постачальників, укладання договорів тощо. Варто наголосити, що персонал відділу постачання повинен мати належну кваліфікацію, знати властивості використовуваних матеріалів та їх техніко-економічні характеристики, логістику, ціноутворення, склад транспортно-заготівельних витрат, формування собівартості заготовок та інші питання. У вузькому розумінні під процесом постачання розуміють процес планування і щоденного керівництва забезпеченням поставок для виробничих та невиробничих потреб. Відповідно налагоджена система надходження, зберігання та відпускання матеріальних цінностей, правильне та своєчасне відображення їх руху в обліку має першочергове значення для забезпечення виробництва необхідними ресурсами [4].

Систему постачання можна розділити на дві частини: керуючу і керовану, що представлені всім персоналом, залученим до матеріально-технічного постачання (закупівельної логістики) та збутової логістики. Окрім того, **система постачання**¹ – це множина взаємопов’язаних елементів, таких як транспортні, експедиторські послуги та допоміжні структури (ремонтні служби), складські приміщення, інформаційна підтримка (диспетчерські служби) тощо, які взаємодіють між собою, утворюючи єдине ціле. Отже, елементи системи постачання утворюють ланцюг постачання (supply chain), що є послідовністю суб’єктів господарювання, які забезпечують поставку продукції від виробника до споживача (користувача), тобто є безліччю ланок, пов’язаних інформаційними, грошовими та товарними потоками [5].

Якщо розглядати діяльність як процес взаємодії людини із зовнішнім середовищем [10], виконання комплексу робіт, у результаті чого створюється (додається) вартість, то постачальну діяльність можна охарактеризувати як елемент ланцюжка вартості (value chain), що охоплює планування, інформаційну підтримку, транспортування, складування, вантажопереробку та іншу діяльність, що забезпечує доведення об’єктів перевезення до замовника і збільшує вартість для кінцевого споживача. Взаємодія підприємства (внутрішнє середовище організації) з відповідними контрагентами у сфері пос-

тачання фактично є однією з функцій (або видів діяльності), які воно виконує.

Згідно з тлумаченнями [2] функція – робота когось-небудь/чогось-небудь, обов’язок, коло діяльності; призначення, роль. Отже, **постачання** слід вважати однією з функцій, яку виконує підприємство або діяльність, яку провадить в процесі свого функціонування; постачання як функція означає роль відповідного підрозділу (н.: відділу постачання) у межах реалізованої підприємством діяльності.

Відповідно, діяльність підприємства, пов’язана з постачанням або забезпеченням власних потреб у



Рис. 1. Підходи до визначення поняття “постачання”
Джерело: [розробка авторів]

матеріально-технічних засобах, вважається **постачальною діяльністю**.

Водночас роль підприємства в якості постачальника для забезпечення потреб зовнішнього контрагента (іншого підприємства) слід розцінювати як **постачальницьку діяльність**.

Сукупність пропонованих підходів до уточнення поняття представлено на рис. 1.

У широкому розумінні науковці доволі часто ототожнюють поняття “матеріально-технічне постачання” (МТП), “логістичний ланцюг”, “логістичний канал”, “ланцюг постачання”.

Відповідно до Закону України “Про загальну безпеку нехарчової продукції” № 2736-VI від 02.12.2010 р. зі змінами та доповненнями від 11.08.2013 р. **ланцюг постачання продукції** – “послідовність суб’єктів господарювання, які забезпечують постачання продукції від виробника до споживача (користувача)”. А постачання продукції – “будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу права власності на такі товари за компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатної поставки товарів та операції з передачі майна орендодавцем на баланс орендаря згідно з договорами фінансової оренди або поставки майна згідно з будь-якими іншими договорами” [3].

Ланцюг постачання (supply chain) є безліччю ланок, пов’язаних інформаційними, грошовими та товарними потоками. Ланцюг постачання починається з придбання сировини у постачальників та закінчується продажем готових товарів і послуг клієнту. Одні ланки можуть цілком належати до однієї організації, інші – компаніям-контрагентам

¹ Запропоновано авторами.

(клієнтам, постачальникам і дистриб'юторам). Таким чином, у ланцюг постачань зазвичай входять кілька організацій [1]. Внутрішній ланцюг постачання складається з різних підрозділів компанії, починається у відділі постачання (закупівлі) і закінчується підрозділом обслуговування клієнтів; до внутрішнього ланцюга входять операції з придбання запасів, перевезення, зберігання, використання у виробництво, доставки до клієнтів. Зовнішній ланцюг постачання – мережа організацій, які залучені до переробки матеріалів, сировини та інформації в продукти та послуги [7].

Логістичний канал – це частково впорядкована множина різних посередників, які реалізують доведення матеріального потоку від конкретного виробника до його споживачів. Таким чином, основною відмінністю логістичного ланцюга від логістичного каналу (каналу розподілу) є те, що ланцюг включає і виробника, і посередників, і обслуговуючі структури (склади, транспортні організації), а канал – лише посередників і виробника [9].

Логістика в широкому розумінні трактується не тільки як методологія управління ланцюгами поставок, але і як інструмент підвищення ефективності бізнесу загалом, тому логістичну систему поділяють на дві підсистеми [8]:

1) постачання (фізичний розподіл), що охоплює напрям потоку матеріалів від складу до кінцевого споживача;

2) постачання (забезпечення), що охоплює рух ресурсів від постачальників до складів.

У даній статті постачання розглядається як забезпечення, що охоплює рух ресурсів від постачальників до складів підприємства. Отже, слід розмежувати досліджувані поняття (рис. 2).



Рис. 2. Взаємозв'язок понять у контексті використання терміна “постачання”
Джерело: [розробка авторів]

Будь-яка діяльність чи явище, що відбувається у суспільно-економічних відносинах, зокрема на

макрорівні, для коректної чи якісної оцінки зумовлює необхідність використання низки показників. Щоб “оцифрувати” таким чином явище, діяльність чи процес, зокрема постачальну діяльність підприємства, слід здійснити підбір відповідних показників із дотриманням певних вимог або принципів застосування. До основних принципів варто віднести:

- принцип інформативності, – тобто використовуваний/отриманий показник повинен дозволити цільовій групі/оцінювачу робити обґрунтовані висновки та давати змістовну оцінку;

- принцип Парето – підбір показників із урахуванням обсягу оцінюваного явища за рахунок основних індикаторів;

- принцип комплексності – всебічна оцінка значимих сторін явища/діяльності;

- принцип інформаційного забезпечення – доступність пошуку та використання аналітичних даних для розрахунків;

- принцип простоти розрахунку – використання однозначних показників;

- принцип односпрямованості/розмірності – приведення всіх розрахунків до єдиної шкали та розмірності;

- принцип уникання дублювання – використання показників, для яких не характерна «паралельність»/однотипність оцінювання заданого явища;

- принцип відповідності/адресності – використання показників, які дозволяють оцінювати аналізоване явище згідно з вимогами/цільми дослідження.

При оцінюванні постачальної діяльності варто пам'ятати, що зміст та ефективність її провадження значною мірою залежать від налагодженої співпраці підприємства з контрагентами-постачальниками. Це, своєю чергою, впливає на такі параметри/характеристики постачання, як:

- своєчасність та оперативність поставок;
- надійність/безвідмовність поставок;
- ритмічність поставок;
- відповідність забезпечення потреб підприємства;
- формування обґрунтованих запасів.

Також налагодженість співпраці з постачальниками як функція параметрів – взаємовигідні бізнес-відносини, обсяги замовлень, форми і способи розрахунків – відображається у такому індикаторі, як «Рівень кредиторської заборгованості підприємства». Безвідсоткове кредитування підприємства його бізнес-партнерами впливає на обсяги необхідних для поточної діяльності вільних обігових коштів, зменшує необхідність у нагромадженні значних складських запасів, що відповідно позначається на показниках ліквідності.

Перелічені вище параметри/характеристики постачання більшою мірою мають відношення до оцінювання/аналізування постачальної діяльності як такої з позиції керованої підсистеми. Підхід до оцінювання постачальної діяльності підприємства як системи, зокрема її керуючої підсистеми, зсуває акцент на доцільність використання показників, що пов'язані з управлінським інструментарієм, а саме:

виконанням функцій менеджменту, формуванням методів менеджменту, формалізацією управлінських рішень тощо. Важливо також обчислювати показники провадження постачальної діяльності з урахуванням витрат підприємства (див. табл.).

Сукупність показників для оцінювання стану управління постачальною діяльністю підприємства сформована з урахуванням таких складових або аспектів аналізування, як:

- управлінська складова – з позицій використання управлінського інструментарію;
- кадрова складова – з позицій кадрового забезпечення;

- економічна складова – з позицій урахування витрат (собівартості).

Обчислення показників інформаційного забезпечення постачальної діяльності певною мірою утруднене через складність визначення вимоги до наповнення, змісту та обсягів, одиниць вимірювання такого аспекту, як інформаційна складова.

В залежності від характеру та специфіки діяльності, обсягів виробництва та типу організаційної структури підприємства у системі постачальної діяльності, як правило, задіяні підрозділи – відділ постачання (відділ матеріально-технічного забезпечення), склади (сировини, матеріалів та з/ч тощо). Тому при розрахунку показників доцільно чітко

Таблиця 1

Показники оцінювання постачальної діяльності підприємства²

№ з/п	Показники	Умовні позначення	Коментарі
1	$\Delta_{\text{пост. д-ть}} = \frac{q_{\text{постач.}}}{q_{\text{заг.}}}$		Дозволяє оцінити зайнятість персоналу підприємства у його постачальній діяльності тощо.
	$\Delta_{\text{пост. д-ть}}$ – частка персоналу постачальної діяльності; $q_{\text{постач.}}$ – чисельність персоналу постачальної діяльності (підрозділи постачання), ос. $q_{\text{заг.}}$ – заг. чисельність управл. персоналу (менеджери, ІТР), ос.		
2	$\Delta_{\text{ФЗП постач. д-ть}} = \frac{\text{ФЗП}_{\text{постач. д-ть}}}{\text{ФЗП}_{\text{заг.}}}$		Дозволяє оцінити витрати на ЗП персоналу, задіяного у постачальній діяльності, щодо загальної суми витрат на оплату праці; в поєднанні з показником (1) дозволяє відстежувати зміни у співвідношеннях, тенденції змін.
	$\Delta_{\text{ФЗП постач. д-ть}}$ – частка фонду ЗП підприємства, що припадає на персонал постачальної діяльності; $\text{ФЗП}_{\text{постач. д-ть}}$ – фонд ЗП персоналу постач. діяльності підприємства, грн.; $\text{ФЗП}_{\text{заг.}}$ – загальний фонд ЗП підприємства, грн.		
3	$\Delta_{\text{В постач. д-ть}} = \frac{B_{\text{постач. д-ть}}}{\text{ВП}_{\text{заг.}}}$		Дозволяє оцінити витрати на постачальну діяльність у загальній сумі витрат підприємства/ собівартості продукції; в поєднанні з показником (1) дозволяє відстежувати зміни у співвідношеннях, тенденції змін.
	$\Delta_{\text{В постач. д-ть}}$ – частка витрат підприємства на провадження постачальної діяльності (ПД); $B_{\text{постач. д-ть}}$ – витрати під-ва на провадження постач. діяльн., грн.; $\text{ВП}_{\text{заг.}}$ – заг. витрати підприємства (собівартість продукції), грн.		
4	$P_{\text{мотив. дії / постач. д-ть}} = \frac{\text{ФЗП}_{\text{ДОД постач. д-ть}}}{\text{ФЗП}_{\text{ОСН постач. д-ть}}}$		Дозволяє керівництву оцінити можливості для мотивування персоналу постачальної діяльності за рахунок додаткових стимулів. Альтернативний показник до показника (4). Дозволяє оцінити рівень мотивування персоналу постач. діяльності як частку можливої додаткової ЗП у складі ФЗП заг. Оскільки певною мірою показники (4, 5) дублюються, доцільно використовувати один із них.
	$P_{\text{мотив. дії / постач. д-ть}}$ – рівень мотивуючої дії/впливу на персонал постачальної діяльності підприємства; $\text{ФЗП}_{\text{ДОД постач. д-ть}}$ – величина фонду додаткової ЗП персоналу постачальної діяльності підприємства, грн.; $\text{ФЗП}_{\text{ОСН постач. д-ть}}$ – величина фонду основної ЗП персоналу постачальної діяльності підприємства, грн.		
5	$P_{\text{мотивування / постач. д-ть}} = \frac{\text{ФЗП}_{\text{ДОД постач. д-ть}}}{\text{ФЗП}_{\text{заг. постач. д-ть}}}$		
	$P_{\text{мотивування / постач. д-ть}}$ – рівень мотивування персоналу постачальної діяльності підприємства; $\text{ФЗП}_{\text{заг. постач. д-ть}}$ – загальна величина фонду ЗП персоналу постачальної діяльності підприємства, грн.		
6	$P_{\text{ф / о постач. д-ть}} = \frac{\text{Перелік}_{\text{робіт факт. постач. д-ть}}}{\text{Перелік}_{\text{робіт опт. постач. д-ть}}}$		Дозволяє оцінити рівень охоплення функціональних обов'язків персоналом постач. д-ті. З урахуванням витрат на ЗП та фінансовими результатами підприємства формує базу для аналізування та висновків про стан організування у постачальній діяльності.
	$P_{\text{ф / о постач. д-ть}}$ – рівень охоплення функціональних обов'язків персоналом, задіяним у постачальній діяльності; $\text{Перелік}_{\text{робіт факт. постач. д-ть}}$ – фактично виконуваний перелік робіт персоналом постачальної діяльності, ум. од.; $\text{Перелік}_{\text{робіт опт. постач. д-ть}}$ – виконуваний персоналом постачальної діяльності оптимальний перелік основних робіт, відібраний згідно з критерієм Парето, ум. од.		

² Запропоновано авторами.

розмежовувати персонал постачальних підрозділів та персонал, який залучений до провадження постачальної діяльності. Зокрема, до останніх можна в певних випадках віднести окремих працівників відділу маркетингу, відділу інформаційного забезпечення, відділ головного енергетика (або енергетичний відділ) тощо.

Для оцінювання сфери постачання, яка є динамічною системою, що характеризується, зокрема, параметрами періодичності й повноти поставок, доцільно розраховувати відповідні показники відхилень у часі та за обсягами. З цією метою використовуються коефіцієнти середніх відхилень (абсолютних та відносних).

Логіка розрахунків певних показників щодо відповідних груп працівників (фактично у підрозділах постачання та задіяних до постачальної діяльності), а також використання відповідних статистичних відхилень визначатиметься цілями конкретного наукового дослідження. Встановлення кореляційних залежностей між окремими показниками (табл. 1) та кінцевими результатами діяльності підприємства (у статистиці та динаміці) дозволить робити висновки про доцільність (економію) або недоліки (перевитрати) в управлінні постачальною діяльністю.

3. Висновки

Для виробничих підприємств, господарська діяльність яких пов'язана зі створенням матеріальних благ, одним із ключових аспектів діяльності є забезпечення обладнанням, сировиною, матеріалами і т.ін., що формує значну частину витрат виробництва і є необхідним для безперервного функціонування та виконання основної діяльності. У зв'язку з цим необхідно розмежовувати низку понять, які використовують при аналізуванні постачальної діяльності на теоретичному рівні, а також здійснювати оцінювання постачальної діяльності підприємств у ході її провадження, оскільки від управління постачанням залежать його економічні результати і насамперед формування виробничих витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гапчак Т. Г. Управління ланцюгами постачань [Електронний ресурс] // *Економічні науки* / Т. Г. Гапчак. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/67032.doc.htm.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. – Ірпін'я : ВТФ "Перун", 2002. – 1440 с.
3. Закон України «Про загальну безпечність нехарчової продукції» № 2736-VI від 02.12.2010 зі змінами та доповненнями від 02.12.2012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2736-17>.
4. Зарудна Н. Я. Організація сучасного процесу постачання: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Н. Я. Зарудна // Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca_Ekon/2011_36/32.pdf.
5. Ільченко Д. Облік постачальницької діяльності [Електронний ресурс] / Д. Ільченко, Т. Плахтій // Вінницький національний аграрний університет – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/7_81990.doc.htm.
6. Кобилянська О. І. Фінансовий облік [Текст] / О. І. Кобилянська. – К. : Знання, 2004. – 473 с.
7. Ланцюг постачання [Електронний ресурс] // Вільна енциклопедія. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Ланцюг_постачання.
8. Окландер М. А. Промислова логістика [Текст] / М. А. Окландер, О. П. Хромов. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
9. Пономарьова Ю. В. Логістика : навч. посібник / Ю. В. Пономарьова. – К. : ЦНЛ, 2003. – 189 с.
10. Процес [Електронний ресурс] // Словник української мови: академічний тлумачний словник. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/proces>.