

This approach is used in the classification of the project risk of investments for reproduction of fixed assets. This is due to the fact that it is possible to predict more accurately the NPV of a project as investment risk of such projects is the logical continuation of the operational risks of an enterprise.

So, the qualitative and quantitative analysis of the investment projects risks that are associated with the investments in innovation is more actual today. The main qualitative methods that are underlined in this article are economic and statistical, expert and analog methods. They allow to take into account the specifics of venture project in order to identify all possible risks. The proposed quantitative approach methodology such as analysis of investment sensitivity, simulation modeling and "Cost – volume – profit" analysis allows to consider the impact of major factors of uncertainties that are associated with the creation of a new business model, during the processes of planning of innovative activity and the analysis of the level of investment risk of the project.

Наук. керівн. Сігасва Т. Є.

References: 1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учебн. курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2011. – 448 с. 2. Харламенко Е. В. Количественный анализ рисков инвестиционного проекта / Е. В. Харламенко // Российское предпринимательство. – 2009. – № 5(1). – С. 58. 3. Колмыкова Т. С. Инвестиционный анализ : учебн. пособ. / Т. С. Колмыкова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 204 с. 4. Савчук В. П. Оценка эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / В. П. Савчук. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru>.

УДК 658.7.02

Євченко Д. А.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПРОЦЕС ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розкрито значення правильного вибору постачальника для промислового підприємства. Розглянуто процес вибору постачальника та визначено основні проблеми, що знижують ефективність даного процесу. Наведено основні заходи, які спрямовані на уникнення проблем, що виникають у процесі вибору постачальника.

Аннотация. Раскрыто значение правильного выбора поставщика для промышленного предприятия. Рассмотрен процесс выбора поставщика и определены основные проблемы, которые снижают эффективность данного процесса. Приведены основные мероприятия, направленные на избежание проблем, возникающих при выборе поставщика.

Annotation. The importance of a right choice of the supplier for the industrial enterprise is revealed. The process of choosing the supplier has been studied and the main problems which reduce the efficiency of this process are defined. The main measures directed at the avoidance of the problems which arise while choosing the supplier are given.

Ключові слова: постачальник, методи вибору постачальника, рейтинг, вибір постачальника, етапи відбору постачальника.

Вибір постачальника є однією з основних проблем в управлінні закупівлями сировини, матеріалів та комплектуючих і включає пошук джерел постачання та оцінку можливості своєчасної поставки.

Актуальність теми полягає в тому, що правильний вибір постачальника є важливою передумовою успішної діяльності підприємств, що заключається в зниженні витрат, підвищенні ефективності закупівельної логістики та забезпеченні промислових підприємств конкурентними перевагами та стійкістю на цільовому ринку.

Мета статті – дослідження існуючих процесів вибору постачальника і розробка пропозицій щодо їх удосконалення.

На даному етапі розвитку важливість вибору постачальника полягає не в тому, що на ринку функціонує безліч постачальників однорідних матеріальних ресурсів, а переважно в тому, що постачальник повинен бути надійним партнером підприємства в реалізації логістичної стратегії.

© Євченко Д. А., 2013



Вибір постачальника – це не менш важлива проблема, яка стоїть перед сучасними підприємствами й на усунення якої спрямовано чимало зусиль як зарубіжних, так і вітчизняних вчених.

Варто зазначити, що дослідженнями в даній сфері займаються такі вчені, як Ларіна Р. Р., Пономарьова Ю. В., Крикавський Є. В., Гаджинський А. М., Ніколайчук В. Є., Лукінський В. С., роботи яких спрямовані на вибір перспективних постачальників та підвищення закупівельної логістики в цілому [1].

У літературі запропоновано різні методи, які підтримують процес прийняття рішень у сфері вибору постачальників [2 – 4], основні з них:

- методи показників;
- статистичні методи;
- моделі математичного програмування;
- методи штучного інтелекту.

В умовах ринкової конкуренції промислові підприємства потрапляють у скрутне становище. Відсутність фінансових ресурсів, падіння попиту, зниження цін на готову продукцію змушують підприємства по-новому перевірити свої витрати. Як показують дослідження, близько 50 % резервів перебувають у сфері закупівель, інші 50 % знаходяться в управлінні, організації виробництва, логістиці та інших сферах діяльності [4].

Одним із основних процесів матеріально-технічного забезпечення є процес вибору постачальника, який є поетапним виконанням поставлених завдань. У загальному вигляді даний процес складається із таких етапів (рисунок) [3]:



Рис. Етапи процесу вибору постачальника

Але наведений процес є недосконалим і його найбільш типовими проблемами є: непрозора процедура відбору постачальника; суб'єктивність прийняття рішення; відсутність конкурентного середовища через незмінність переліку постачальників, більшість із яких посередники [5].

На підставі цього автором наведено заходи щодо уникнення існуючих проблем і оптимізації процесу вибору постачальника.

Використання непрозорих процедур вибору постачальника призводить до збільшення закупівельних цін. Найкращими способами для подолання цієї проблеми є проведення конкурсу і закупівля матеріальних ресурсів на електронних торгових майданчиках. Незважаючи на те, що проведення конкурсу доволі складний процес, він дає значні результати. Наприклад, закупівельні ціни в середньому знижуються на 10 – 15 %, а іноді і до 40 %.

На промислових підприємствах часто виникає ситуація, коли процес відбору постачальника проводиться без відповідних рекомендацій, стандартів та документації. Це призводить до негативних наслідків: дублювання функцій, зменшення відповідальності.

Вплив суб'єктивного фактора можна зменшити за допомогою:

- чіткого визначення рамок відповідальності;
- визначення основних процедур вибору постачальника на підприємстві та їх регламентації [6].

Доцільно розбивати кожен пакет документів для вибору постачальника, який складається із регламента, що описує процес відбору постачальника та окремі положення на кожну процедуру на підприємстві. Регламент вибору постачальника може складатися з таких розділів:

- формування баз даних майбутніх постачальників;
- формування плану організації процедури відбору постачальника;

укладання довгострокових договорів з постачальниками;
порядок формування замовлення;
атестація постачальників [1].

Наприклад, формалізація процедури проведення конкурсу на вибір постачальника визначена Цивільним кодексом України, але правила його проведення протребують більш детальної перевірки на практиці. У результаті основними виправленнями в цьому кодексі можуть бути положення з описом конкурсної документації або положення про конкурсну комісію.

Як вже зазначалося, однією із проблем вибору постачальника є відсутність конкурентного середовища, що призводить до зниження якості матеріальних ресурсів і збільшення закупівельних цін. Вирішити цю проблему можна за допомогою розробки єдиної інформаційної бази даних потенційних постачальників. База даних повинна містити інформацію про постачальників, з якими у підприємства вже були укладені договори, а також інформацію про потенційних контрагентів. Дані про постачальника повинні містити: найменування, контактні та реєстраційні дані, форму постачальника, перелік номенклатурних позицій, на яких спеціалізується постачальник. Для повноцінного використання бази даних необхідно розробити і впровадити процедуру взаємодії між службами і підрозділами підприємства як у процесі внесення й оновлення інформації бази даних, так і в процесі її використання.

Таким чином, було розглянуто основні заходи щодо підвищення ефективності процесу вибору постачальника, що є одним із основних процесів матеріально-технічного забезпечення, а як показує практика, якщо до оптимізації системи постачання підходити комплексно, включаючи оптимізацію інформаційних і фінансових потоків, що виникають між постачальниками, підрядниками і внутрішніми службами підприємства, то це приводить до значного покращення основних показників роботи підприємства.

Наук. керівн. Авраменко О. В.

Література: 1. Олімпієва О. О. Логістичне управління закупівельною діяльністю на підприємстві / О. О. Олімпієва // Управління розвитком. – 2010. – № 16. – С. 3–6. 2. Крикавський Є. В. Логістичне управління : підручник / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид. Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2005. – 684 с. 3. Логістика : учебн. пособ. / под ред. Б. А. Аникина. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 327 с. 4. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с. 5. Дремов В. В. Совершенствование процесса выбора поставщика на металлургическом предприятии / В. В. Дремов // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 1. – С. 97–99. 6. Крикавський Є. В. Логістика: компендіум і практикум : навч. посібн. / Є. В. Крикавський, Н. І. Чухрай, Н. В. Чортописька. – К. : Кондор, 2006. – 340 с.

УДК 005.52:005.53

Журавель Н. О.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ВИКОРИСТАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

Анотація. Розглянуто використання методики проведення SWOT-аналізу в практичній діяльності підприємства. Запропоновано враховувати результати дослідження зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства в процесі формування взаємовідносин із постачальниками.

Аннотация. Рассмотрено использование методики проведения SWOT-анализа в практической деятельности предприятия. Предложено учитывать результаты исследования внешней и внутренней сред предприятия в процессе формирования взаимоотношений с поставщиками.

Annotation. The article deals with the use of methods of SWOT-analysis in the practical activities of a company. It has been offered to take into account the results of the external and internal environment in the formation of relationships with suppliers.

Ключові слова: SWOT-аналіз, стратегічний аналіз, зовнішнє та внутрішнє середовища підприємства.

© Журавель Н. О., 2013