



Також сучасний етап розвитку логістики характеризується створенням великої кількості професійних організацій. Це пов'язано з тим, що мистецтво логістики вантажопереробки розвивається настільки швидко та швидко, що професіоналам доводиться постійно займатися самоосвітою. До світових логістичних організацій відносяться: Канадська асоціація логістичного менеджменту; Американське товариство з контролю за виробництвом та запасами; Американське товариство транспорту та логістики; Асоціація транспортного права, логістики та політики; Міжнародне логістичне товариство; Наукова та освітня рада зі складських процесів; Європейська асоціація логістики (поєднує професійні логістичні організації 20 країн); Асоціації логістики України та Росії.

Застосування логістики значно підвищує продуктивність праці як у сфері обігу, так і у сфері виробництва. За оцінками фахівців, з початку 1980-х років у США в щорічному загальному збільшенні продуктивності праці (5 – 6 %) половина (2,5 – 3 %) досягається за рахунок поширення логістики. Установлено, що скорочення на 1 % логістичних витрат еквівалентно майже 10-відсотковому збільшенню обсягу продажів. Наскрізний моніторинг матеріального потоку, за даними Європейської асоціації, забезпечує скорочення запасів на 30 – 70 %; за даними промислової асоціації США – на 3 – 50 %. На думку фахівців (експертна оцінка), застосування логістики дозволяє: знизити рівень запасів на 30 – 50 %; скоротити час руху продукції на 25 – 45 %; скоротити повторні складські перевезення на 1,5 – 2 рази; скоротити витрати на автоперевезення на 7 – 20 %, на залізничні – на 5 – 12 % [2].

Розглянувши поставлені питання, можна зробити такі висновки.

Глобальні маркетингові та логістичні операції дозволяють компаніям домогтися ринкового зростання, значної економії за рахунок масштабів діяльності та підвищення прибутковості. На сучасному світовому ринку підсилюється роль логістики вантажопереробки та зростає значення логістичного менеджменту. Тенденції майбутнього розвитку дозволяють припустити, що роль логістики вантажопереробки як чинника успіху в конкурентній боротьбі і в майбутньому буде тільки зростати.

Відкриваються нові організації, що мають доступ до знань про місцеві ринки і забезпечують економію операційних витрат, однак установлення глобальних партнерських відносин і управління ними самі по собі вимагають значних зусиль. Створенню подібних союзів повинен сприяти розвиток інтегрованих розподільних і транспортних мереж. Перераховані завдання збільшують потреби в логістичному менеджменті, оскільки для їхнього рішення потрібні велика чутливість до запитів ринку й облік більш різноманітних альтернатив.

Наук. керівн. Колодізєва Т. О.

Література: 1. Аникин Б. А. Логистика / Б. А. Аникин. – 3-е изд., перер. и доп. – М. : Инфра-М, 2002. – 368 с. 2. Крикавський С. В. Логістичні системи : навч. посібн. / В. Є. Крикавський, Н. В. Чернописька. – Львів : Вид. Національного університету "Львівська політехніка", 2009. – 264 с. 3. Банько В. Г. Логістика : навч. посібн. / В. Г. Банько. – 2-ге вид., перер. – К. : КНТ, 2007. – 332 с. 4. Окландер М. А. Логістика : підручник / М. А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с. 5. Миротин Л. Б. Транспортная логистика : учебн. пособ. / Л. Б. Миротин. – М., 1996. – 212 с. 6. Смехов А. А. Автоматизированные склады / А. А. Смехов. – 4-е изд., перер. и доп. – М. : Машиностроение, 1987. – 296 с. 7. Стерлигова О. М. Управление запасами в цепях поставок / О. М. Стерлигова. – М. : Изд. "ИНФРА-М" 2008. – 430 с.

Євченко Д. А.

УДК 658.7.027

Студент 4 курсу

факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Наведено визначення поняття "господарська діяльність" та перелік основних нормативно-правових документів, що регулюють діяльність підприємств. Розкрито сутність поняття "матеріально-технічне забезпечення", а також розглянуто договір поставки як основний інструмент нормативно-правового регулювання господарських відносин із постачання та закупівлі матеріальних ресурсів.

Аннотация. Представлено определение понятия "хозяйственная деятельность" и перечень основных нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность предприятия. Раскрыта сущность понятия "материально-техническое обеспечение", а также рассмотрен договор поставки как основной инструмент нормативно-правового регулирования хозяйственных отношений по поставке и закупке материальных ресурсов.

© Євченко Д. А., 2014

Annotation. A definition of the concept "economic activity" and a list of basic legal documents regulating the activities of enterprises are given. The essence of the concept of material and technical provision is considered. A supply agreement as the main instrument of legal regulation of economic relations on the supply and acquisition of material resources is studied.

Ключові слова: господарська діяльність, матеріально-технічне забезпечення, договір поставки, правила Інкотермс.

Запровадження в Україні законодавства з регулювання господарської діяльності, насамперед, пов'язано із забезпеченням зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвитком підприємництва, підвищенням ефективності суспільного виробництва та зі створенням умов для сприяння гармонізації економічної системи України з іншими системами.

Актуальність теми полягає в тому, що для успішного здійснення закупівельних операцій виникає необхідність у розумінні окремих положень нормативно-правових документів з управління закупівельною діяльністю на виробничих підприємствах. Нормативно-правове регулювання забезпечує уникнення конфліктних ситуацій між сторонами договору поставки, а також вирішення спірних моментів.

Мета статті – аналіз основних положень, що регулюють функціонування закупівельної діяльності на виробничому підприємстві.

Серед законів, що регулюють господарську діяльність, виділяють:

Господарський кодекс України;

Цивільний кодекс України;

Податковий кодекс України;

Закон України "Про власність";

Закон України "Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб – підприємців";

Закон України "Про господарські товариства" та ін.

Слід зазначити, що відповідно до Господарського кодексу України господарська діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [1].

Крім цього, у статті 264 Господарського кодексу України закріплено, що матеріально-технічне постачання продукції виробничо-технічного призначення та виробів народного споживання як власного виробництва, так і придбаних у інших суб'єктів господарювання, здійснюються суб'єктом господарювання шляхом поставки, а в передбачених Господарським кодексом України випадках також на основі договору купівлі-продажу [1].

У цьому разі матеріально-технічне забезпечення становить процес забезпечення підприємств сировиною, матеріалами, комплектуючими, напівфабрикатами, готовими виробами тощо, необхідними для виробничого та невиробничого споживання [2].

Найдоцільнішим інструментом нормативно-правового регулювання господарських відносин у сфері закупівлі матеріальних ресурсів є договір поставки, за яким одна сторона – постачальник – зобов'язується передати в обумовлені строки другій стороні – покупцеві – товар, а покупець зобов'язаний прийняти вказаний товар та сплатити за нього певну грошову суму [3].

Договір поставки складається із таких елементів [4]:

сторони договору – постачальник і покупець;

предмет договору – продукція виробничого призначення, товари призначені для продажу на ринку, продукція, призначена для промислової переробки та ін.;

форма договору – укладається у письмовій формі;

термін договору – погоджуються сторонами;

ціна договору – визначається сторонами на момент укладання договору.

Також важливим є те, що укладений договір поставки повинен відповідати вимогам Міжнародних правил, які відомі як правила Інкотермс, тобто міжнародні торгові терміни, що становлять стандартні умови договору купівлі-продажу і регламентують розподіл між продавцем і покупцем зобов'язань і транспортних витрат, момент передачі ризиків ушкодження, втрати або випадкового пошкодження вантажу від продавця до покупця, визначення моменту фактичної передачі продавцем товару покупцеві [1].

У статті 268 Господарського кодексу України закріплено, що в обов'язки постачальника входить надання покупцеві відповідного товаросупровідного документа, що підтверджує якість товарів. У разі порушення постачальником умов щодо якості товарів, які поставляються, покупець має право відмовитися від прийняття й оплати товарів, що виявилися нижчої якості, ніж вимагається відповідними документами, або вимагати повернення сплаченої суми за товари. У випадку поставки товарів, що підлягають стандартам та технічним умовам, але виявилися з нижчим сортом, ніж було обумовлено, покупець має право прийняти товари з оплатою за ціною, яка встановлена для товарів відповідного сорту, або відмовитися від поставленого товару [1].

Крім цього, у статті 269 Господарського кодексу України закріплені основні положення щодо терміну й порядку встановлення покупцем недоліків поставлених йому товарів, які не могли бути виявлені під час приймання, а також пред'явлення постачальникові претензій у зв'язку з поставкою неякісних товарів. Сторони мають право в договорі зазначити триваліші гарантійні строки порівняно з тими, які закріплені в стандартах або технічних умовах. Дана стаття регламентує, що постачальник зобов'язаний за власний рахунок усунути дефекти, виявлені покупцем протягом гарантійного строку, або замінити товари, якщо не доведе, що виникли через порушення покупцем правил експлуатації або зберігання на складі [1].



Таким чином, нормативно-правове регулювання закупівельної діяльності спрямоване на вирішення спірних моментів, які виникають між постачальником та покупцем, а також забезпечує уникнення конфліктних ситуацій між сторонами договору на поставку товарів. Знання основних положень нормативно-правових документів у сфері матеріально-технічного забезпечення є запорукою ефективного здійснення закупівельних операцій.

Наук. керівн. Авраменко О. В.

Література: 1. Господарський кодекс України від 16.03.2003 р. № 436-V // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 436. – Ст. 144. 2. Организация, планирование и управление деятельностью промышленных предприятий : учебн. пособ. / под ред. С. Е. Каминицера. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 226 с. 3. Логистика : учебн. пособ. / под ред. Б. А. Аникина. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 328 с. 4. Элементы договора поставки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.be5.biz.ru.

Журавель Н. О.

УДК 005.52:005.53

Студент 4 курсу

факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

МЕТОДИ ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

Анотація. Розглянуто використання різних методик знаходження постачальників. Зроблено висновки про доцільність і недоцільність методів. Запропоновано враховувати критерії в процесі вибору постачальників, виходячи зі спеціалізації та стратегічної мети підприємства.

Аннотация. Рассмотрено использование различных методик нахождения поставщиков. Сделаны выводы о целесообразности и нецелесообразности методов. Предложено учитывать критерии при выборе поставщиков, исходя из специализации и стратегической цели предприятия.

Annotation. The article deals with the use of different methods of finding suppliers. Conclusions on the expediency and in expediency of techniques are made. The criteria considered when choosing suppliers are proposed to be based on specialization and strategic objectives of an enterprise.

Ключові слова: Метод Саамі, вибір постачальників, закупівельна діяльність.

Зовнішнє середовище, в якому діють українські підприємства, стає якісно іншим: загострення конкурентної боротьби на насиченому ринку веде до підвищення ступеня його невизначеності, а отже, з'являються непередбачувані чинники ризику. Очевидно, що й пріоритети управління зміщуються при цьому у сферу управління змінами.

Несподівані зміни в зовнішньому середовищі, вимагаючи швидкої та адекватної реакції компанії для підтримки й посилення своєї конкурентоспроможності, загострюють інтерес до проблем вибору постачальників.

Вирішальним етапом у процесі вибору постачальників фірми є аналіз наявних та перспективних постачальників. На основі цього аналізу відбувається вибір методів та критеріїв відбору постачальників з урахуванням середовища, в якому працює фірма.

Робота над стратегією вибору постачальників починається зі всебічного вивчення ринкової ситуації, в якій діє компанія.

Метою статті є розгляд основних підходів до вибору постачальників та огляд основних методів вибору постачальників.

Завдання вибору та оцінювання постачальника пов'язане з пошуком потенційних постачальників та порівняльним аналізом їх конкурентних переваг.

Ефективний вибір постачальника залежить від оцінювання його спроможності задовольняти такі критерії, як: якість товарів, обсяги постачань, рівень ціни на товари, рівень обслуговування, надійність та ін.

Прийнятими є два напрями вибору постачальника:

вибір постачальника з числа підприємств, якими вже встановлено ділові відносини, що полегшує вибір, оскільки попередньо відома інформація про їхню діяльність. У цьому випадку застосовується алгоритм: аналіз одержаної інформації про роботу з постачальником; аналіз інформації за критеріями вибору; ухвалення рішення про вибір постачальника;

© Журавель Н. О., 2014