

Рис. Напрями стратегії досягнення конкурентних переваг логістичної системи ТОВ "Мобіліс Аутсорсинг"

Серед головних цілей досягнення конкурентних переваг логістичної системи ТОВ "Мобіліс Аутсорсинг" слід виділити підвищення обсягів реалізації та прибутку, розширення ринків збуту та зниження логістичних витрат. Для їх досягнення доцільно вдосконалювати такі напрями: інформаційна підтримка управління замовленнями, управління запасами і складування, транспортування та післяпродажний сервіс.

Наук. керівн. Мельникова К. В.

Література: 1. Окландер М. А. Логістика : навч. посібн. / М. А. Окландер. – К. : Зовнішня торгівля, 2005. – 234 с. 2. Пономаренко В. С. Логістичний менеджмент : підручник / В. С. Пономаренко, К. М. Таньков, Т. І. Лепейко. – Х. : ХНЕУ, 2010. – 424 с. 3. Уотерс Д. Логистика: Управление цепью поставок / Д. Уотерс ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с. 4. Хабарова В. И. Основы логистики : учебн. пособ. / В. И. Хабаров, А. С. Заргарян, М. О. Зенченко. – М. : Маркет ДС, 2008. – 110 с. 5. Крикавський Є. Логістичне управління : підручник / Є. Крикавський. – Львів : Вид. Національного університету "Львівська політехніка", 2005. – 684 с.

Кириченко О. О.

УДК 658.011.12

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АВС-АНАЛІЗ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ТОВ "СТАЛЬКОНСТРУКЦІЯ"

Анотація. Розглянуто закупівельну діяльність підприємства та її вдосконалення за допомогою вибору оптимальних постачальників.

Аннотация. Рассмотрена закупочная деятельность предприятия и ее усовершенствование с помощью выбора оптимальных поставщиков.

© Кириченко О. О., 2014

Annotation. Purchase activity of an enterprise and its improvement by means of choosing optimal suppliers are considered.

Ключові слова: закупівля, закупівельна діяльність, матеріальні ресурси, процес закупівлі, постачальники.

Економічні відносини, які в Україні формуються значною мірою, в умовах невизначеності та нестійкості ринкового середовища, вимагають високоефективних способів та методів управління матеріальними потоками.

Актуальність теми зумовлена тим, що забезпечення бажаних темпів розвитку вітчизняних підприємств і підвищення їх ефективності можливе тільки за умови підвищення ефективності закупівельної діяльності, а саме за допомогою вибору оптимальних постачальників серед усієї сукупності альтернатив.

Базою написання статті є діяльність будівельного підприємства ТОВ "Стальконструкція". Це сучасна будівельна компанія, яка виконує комплекс проектних і будівельно-монтажних робіт.

У будівельній промисловості має особливе значення система постачання, а саме вибір постачальника. Це пояснюється не тільки тим, що на сучасному ринку функціонує велика кількість постачальників схожих матеріальних ресурсів, але головним чином тим, що постачальник повинен бути надійним партнером підприємства в реалізації його логістичного процесу.

Дану проблему розглядали багато вітчизняних і закордонних авторів: Анікіна Б. А., Радостовця В. К., Зевакова А. М., Бакуна Ю. О., Бойчука А. А., Сергеева В. І., Гаджинського А. М., Зайцевої Н. Л., Стоянової О. С., Савченко Л. В., Плоткина Б. К., З. Саріуш-Вольского, Семененко А. І., Елії М. Голдратт та багатьох інших.

Метою статті є визначення напрямів взаємодії з постачальниками на основі результатів проведеного АВС-аналізу. Об'єктом дослідження є закупівельна діяльність ТОВ "Стальконструкція".

Більшість закупівель матеріальних ресурсів (МР), що здійснюється на підприємстві ТОВ "Стальконструкція", відносяться до типів рутинних та модифікованих закупівель, які характеризуються сталістю та стабільністю господарських зв'язків. Тільки 10 % від обсягу закупівель можна зарахувати до типу нових закупівель, коли підприємство змінює певних постачальників.

Основна закупівля є також модульною закупівлею, яка зумовлена специфікою підприємства та його виробничою діяльністю. Це дозволяє зменшити кількість постачальників, а отже і відповідні витрати, пов'язані з координацією поставок [1].

Слід розглянути процес закупівлі МР підприємством на прикладі матеріально-технічного забезпечення будівництва дев'ятиповерхового будинку із вбудованими адміністративними приміщеннями у м. Харкові.

Матеріальні ресурси на будівництво підприємство закуповує у постачальників, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Постачальники ТОВ "Стальконструкції"

Постачальники	Матеріали, які закуповуються	Обіг, грн
ТОВ "Харківметал-2"	Металовироби, залізобетонні вироби, труби	400 000
ТОВ "Харківметал-1"	Сваї, труби, плити перекриття	375 000
ЧП "СК-Металоцентр"	Металовироби, лотки, труби, армокаркаси	200 000
ТОВ "Момот-Бетон"	Цегла, пісок, цемент, бетон	130 000
ХСУ № 127	Труби, металеві конструкції, армокаркаси	80 000
ХСУ № 501	Сваї, плити перекриття, металовироби	65 000
ЧП "Бетонікс"	Щебінь, пісок, бетон, цемент	50 000
ТОВ "Епіцентр-1"	Будматеріали, лотки, вимикачі, розетки, сантехніка, фарби	43 000
ТОВ "Южспецстрой"	Будматеріали, металопластикові вікна	25 000
ТОВ "Gradstroy"	Бруси дерев'яні, будматеріали	7 000

Як видно з табл. 1, по багатьох важливих позиціях підприємство закуповує матеріали у декількох постачальників. Це свідчить про недосконалу логістичну стратегію підприємства.

На підставі принципу Парето, як правило, розрізняють три групи постачальників: А-постачальники – ті, з якими підприємство здійснює приблизно 80 % обігу; такий обіг дає приблизно 5 % постачальників. Категорія В-постачальників дають 20 % обігу; категорія С-постачальників – складає приблизно 5 % обігу [2].

Для проведення аналізу були вибрані клієнти, з якими підприємство ТОВ "Стальконструкція" співпрацює більше 5 років.

Вихідні дані та розрахунки наведені в табл. 2 та на рисунку.

АВС-аналіз постачальників ТОВ "Стальконструкції"

№	Постачальники	Обіг, грн	Частка в загальному обігу, %	Кумулятивний обіг, %	Група
1	ТОВ "Харківметал-2"	400 000	29,09	29,09	А
2	ТОВ "Харківметал-1"	375 000	27,27	56,36	А
3	ЧП "СК-Металоцентр"	200 000	14,55	70,91	А
4	ТОВ "Момот-Бетон"	130 000	9,45	80,36	В
5	ХСУ № 127	80 000	5,82	86,18	В
6	ХСУ № 501	65 000	4,73	90,91	В
7	ЧП "Бетонікс"	50 000	3,64	94,55	С
8	ТОВ "Епіцентр-1"	43 000	3,13	97,68	С
9	ТОВ "Южспецстрой"	25 000	1,82	99,5	С
10	ТОВ "Gradstroy"	7 000	0,50	100	С
Сума		1 375 000	100		

Проведений АВС-аналіз постачальників показує, що найбільший внесок у формування загального об'єму (70,91 %) зробили 3 постачальники, які й увійшли до групи А. У групу В увійшли три постачальники, на яких приходить 20 % загального обігу. Інші 9,09 % обігу забезпечували чотири постачальники та увійшли до групи С. На основі цього аналізу можна зробити висновок про перевагу роботи з певними постачальниками для цього підприємства. Так, якщо витрати на заходи у сфері закупівель необхідно скоротити, то доцільно приділити увагу, передусім А-постачальникам, оскільки інтенсивніша робота з ними може вплинути на загальний обіг підприємства.

АВС-класифікація постачальників може бути проведена і в розрізі закуповуваних товарів. У цьому випадку також доцільно займатися, передусім, А-товарами, якщо витрати на заходи, пов'язані із закупівлями, мають бути невеликими [3].

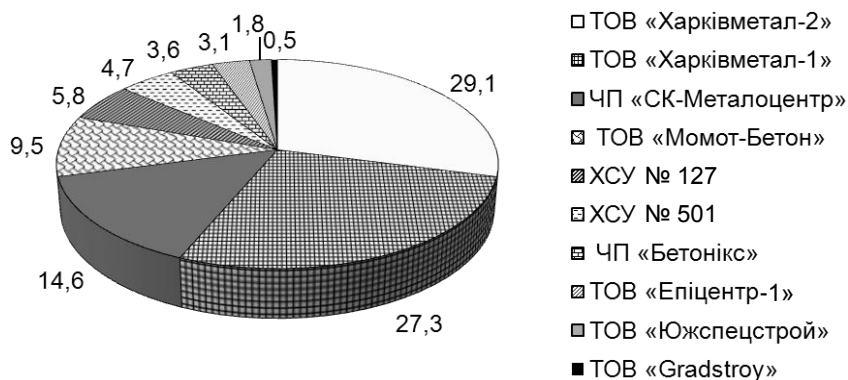


Рис. Частка обігу постачальників у загальному обсязі закупівель

Через виявлення значення окремих товарів для підприємства треба досягти концентрації зусиль на конкретних заходах у закупівлях. Таким чином, можна визначити ключові завдання для системи складування.

Для А-товарів можна провести такі заходи: точніший аналіз цін закупівлі, детальний аналіз структури витрат, детальний аналіз ринку, отримання декількох пропозицій від постачальників, жорсткіші переговори відносно цін закупівель, ретельніша підготовка замовлень на постачання, регулярний контроль запасів, точніше визначення страхових запасів і т. д.

В-товари – це такі товари, які характеризуються середньовартісними величинами. Залежно від їх значення з ними слід працювати або як з А-товарами, або як з С-товарами [4].

Через велику кількість і низьку вартість С-товарів головне завдання раціоналізації полягає в зниженні витрат на оформлення замовлень і складування. З цією метою можна проводити такі заходи: спрощення оформлення замовлень, загальні замовлення, застосування простих формулювань замовлень, телефонні замовлення, спрощений складський облік, великі партії замовлень, спрощений контроль замовлень, встановлення більш високого рівня страхових запасів.

Концепція зусиль на А-товарах і А-постачальниках не повинна означати, що В- чи С-товари (постачальники) залишаються зовсім без уваги. Проте їх економічний вплив не буде настільки вирішальним, як для А-класу [5].

Вступаючи в господарські зв'язки з невідомим постачальником, підприємство певною мірою ризикує. В умовах неплатоспроможності або недобросовісності постачальника у споживача можуть виникнути зриви виконання виробничих програм або ж прямі фінансові втрати. Через це підприємства шукають різні способи, що дозволяють виявити ненадійних постачальників [6].

Наук. керівн. Сисоєв В. В.

Література: 1. Семененко А. И. Предпринимательская логистика / А. И. Семененко. – СПб. : Политехника, 1997. – 350 с. 2. Мате Э. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия / Э. Мате, Д. Тиксье ; пер. с фр. – М. : Прогресс, 1993. – 160 с. 3. Шипуліна В. О. Використання логістичного підходу щодо підвищення конкурентноздатності промислового підприємства / В. О. Шипуліна, Т. П. Прошина // Вісник Хмельницького Національного Університету. Економічні науки. – 2006. – № 4. – Т. 2. – С. 146–150. 4. Чуев И. Н. Экономика предприятия : пособие / И. Н. Чуев, Л. Н. Чечевицина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К^о, 2006. – 416 с. 5. Волгин В. В. Склад. Логистика, управление, анализ / В. В. Волгин. – М. : ИТК "Дашков и К^о", 2011. – 736 с. 6. Грюшитама В. А. Материальные ресурсы в строительстве / В. А. Грюшитама, П. В. Горячкин. – СПб, 2008.

УДК 658.775

Фьоклін Д. А.

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Систематизовано світовий досвід щодо підвищення ефективності управління логістичною діяльністю підприємств, зокрема на польських, американських, німецьких та російських підприємствах. Встановлено перелік основних компаній, які надають логістичні послуги в Україні станом на вересень 2013 року. Визначено, що найбільшим оператором на ринку логістичних послуг є компанія "Українські вантажні кур'єри".

Аннотация. Систематизирован мировой опыт по повышению эффективности управления логистической деятельностью предприятий, в частности на польских, американских, немецких и российских предприятиях. Установлен перечень основных компаний, которые предоставляют логистические услуги в Украине по состоянию на сентябрь 2013 года. Определено, что крупнейшим оператором на рынке логистических услуг является компания "Украинские грузовые курьеры".

Annotation. World experience of the improvement of enterprise logistics was systematized in particular at Polish, American, German and Russian companies. A list of major companies that provide logistics services in Ukraine was made as of September 2013. The largest operator in the logistics market is found to be the company "Ukrainian freight couriers".

Ключові слова: ефективність управління логістичною діяльністю, логістичні компанії, логістичні оператори, логістичні послуги.

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується глибокими змінами в усіх її сферах, що впливають на систему управління. Управлінську систему підприємств необхідно розглядати як динамічний процес. Її форми, методи і функції перебувають під впливом багатьох факторів: масштабу підприємства, рівня прибутковості і конкурентоспроможності тощо. У розвинутих країнах на даний момент логістика використовується практично в усіх галузях економіки.

© Фьоклін Д. А., 2014