

nieruchomości mieszkaniowych w Polsce, materiały niepublikowane, referat wygłoszony na konferencji naukowej „Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowe a rynek polski”, zorganizowanej przez Akademię Ekonomiczną im. Oskara Langego we Wrocławiu, Szklarska Poręba, 20 – 22 listopada, 2003.

2. DeGiorgi E., Komaric V., Burkhardt J. Default Risk for Residential Mortgage Portfolios, „Wilmott Magazine” // http://www.creditriskresource.com/papers/paper_56.pdf.

3. Kaniowski K. Bank hipoteczny a rynek nieruchomości. – Warszawa: Twigger, 2001.

4. Kaszubski R. W., Olszak Bank Hipoteczny. – Warszawa: Difin, 2000.

5. Базилевич В.Д., Погорельцева Н.П. Іпотечний ринок. – К.: Знання, 2008. – 717 с.

6. Іпотечне кредитування: Теоретичні основи іпотеки, інструменти і моделі фінансування та рефінансування житлового будівництва / Любунь О.С., Кіреєв О.І., Домрачев В.М., Денисенко М.П., Костюк В.Р., Жук Л.І., Кабанов В. Г.: Навч. посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2006. – 299 с.

7. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні. – К.: Урожай, 2003. – 203 с.

Надійшла 12.09.2009

УДК 658.8

Т. В. НАКОНЕЧНА

Національний університет «Львівська політехніка»

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ЛАНЦЮГОМ ПОСТАВОК НА РИНКУ МЕТАЛОПЛАСТИКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розкрито сутність поняття «логістичний ланцюг поставок», виділено основні компоненти ланцюга поставок, розглянуто основні фактори від яких залежить організаційна побудова ланцюга поставок. Досліджено, як стратегічно змінюється логістична діяльність підприємства при формуванні ланцюга поставок. Запропоновано рішення щодо покращення діяльності ланцюга поставок.

Essence of concept is exposed «logistic chain of deliveries», the basic components of chain of deliveries are selected, basic factors are considered which the organizational construction of chain of deliveries depends on. Probed which strategically logistic activity of enterprise changes at forming of chain of deliveries. Solution is offered in relation to the improvement of activity of chain of deliveries.

Ключові слова: ланцюги поставок, ринок, підприємство, металопластикові вікна.

Постановка проблеми. Зростаючі вимоги і потреби клієнтів, прогресуюча глобалізація і все більш сильний тиск з боку ринкових суперників схиляє сучасні підприємства до інтеграції в рамках ланцюгів поставок. Таке рішення дозволяє їм більшу спеціалізацію в результаті поділу завдань між окремими членами ланцюга, зменшення операційних витрат, ділення ризиком і користями та інформацією, зв'язаною зі здійснюваними діями, а також інтеграцію дій і результативну кооперацію з метою більш досконалого обслуговування кінцевого клієнта і здобуття конкурентної переваги. По мірі зміни моделі конкурування з суперництвом між поодинокими фірмами до суперництва між цілими ланцюгами поставок традиційні, керовані правом попиту і пропозиції стосунки між постачальниками і споживачами заміняє укладання і утримування довгострокових партнерських зв'язків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування та управління логістичних ланцюгів поставок приділяється велика увага як закордонних так і вітчизняних науковців.

«...Вагомим внеском у мотивацію формування логістичних поставок є очікування «матеріалізації» потенціалу зовнішніх чинників загальнопідприємницького характеру, до яких відносимо базові мегатенденції сучасності, серед яких глобалізація, індивідуалізація, інформатизація та екологізація...», – зазначає Є.В. Крикавський [1, с. 154].

У працях Н.І. Чухрай можна побачити твердження: «...що формування ланцюга поставок передбачає комплексне забезпечення цього процесу, яке має маркетинговий, логістичний та інформаційно-комунікаційний вимір, а налагодження діяльності сучасних ланцюгів поставок ґрунтується на виявленні та ляквідації «вузького місця» у ланцюгу поставок...» [5, с. 94].

Автори Джеймс Р. Сток та Дуглас М. Ламберт [2, с. 52] стверджують, що управління ланцюгом поставок – це інтеграція бізнес-процесів, починаючи з кінцевого користувача та всіх постачальників товарів, послуг і інформації, додаючи цінність для споживача та інших зацікавлених осіб. Д. Уотерс виносить наступне твердження щодо поняття «ланцюг поставок» – «...ланцюг поставок складається із сукупності видів діяльності і організацій, через які матеріали проходять під час свого переміщення від постачальника початкового рівня до кінцевого споживача...» [3, с. 69]. Таким чином основною ціллю управління логістичним ланцюгом поставок є мінімізація загальних логістичних витрат при задоволенні потреб споживача.

Формування цілей статті. Загострення конкуренції змушує підприємства прикладати все більше

зусиль у пошуку нових способів досягнення переваг над конкурентами. У цьому дуже вагомому ролі відіграють чинники гнучкості, часу, якості, оптимальний рівень обслуговування, мінімальних витрат. Для забезпечення конкурентних позицій підприємств на товарному ринку актуальним є використання концепції ланцюга поставок, що в результаті дозволить охопити весь шлях проходження матеріального потоку від постачальника першого рівня до кінцевого споживача. Підприємства, які співпрацюють в єдиному ланцюгу поставок мають можливість якісніше та швидше задовольнити потреби споживача, а також зробити це за нижчими цінами, що в результаті дозволить утвердити свої конкурентні переваги на ринку.

Метою статті є вивчення поняття логістичного ланцюга поставок, процесу його формування, а також логістичних рішень щодо оптимізації.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку із загостренням конкуренції на вітчизняному ринку металопластикових вікон стає актуальним використання концепції ланцюга поставок, для того щоб управляти його ключовими процесами якомога якісніше та швидше ніж конкуренти.

Під логістичним ланцюгом поставок розуміють лінійно упорядковану чисельність фізичних чи юридичних осіб (постачальників, виробників, посередників тощо), які виконують логістичні операції, спрямовані на доведення зовнішнього матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої чи до кінцевого споживача. У логістичних ланцюгах виділяють такі основні компоненти: зовнішню логістику, внутрішню (внутрішньовиробничу) логістику, збут продукції та сервісне обслуговування споживачів чи замовників. Ефективність логістичних зв'язків значною мірою залежить від таких факторів, як інфраструктура підприємств, управління трудовими ресурсами та кваліфікація персоналу, розвиток технології виробництва, раціональна організація матеріальних, фінансових, енергетичних та інформаційних потоків.

Концепція ланцюга поставок здійснила особливий вплив на розвиток аутсорсингової логістики. Зазначаючи прогресивний характер останньої, професор Крикавський Е.В. обґрунтовує, що впровадження аутсорсингової логістики в багатьох секторах економіки означає наростання параметрів інтеграції учасників цих ланцюгів, а, відтак, актуалізує оптимальність рішень для всього ланцюга поставок.

Функціонування ланцюга поставок ґрунтується на використанні маркетингового і логістичного підходу з комплексним поєднанням інформаційних технологій. Незважаючи на це, застосування інтегрованого підходу в ланцюгу поставок дає змогу повніше задовольнити потреби споживача та досягнути поставленої мети організації безпосередньо чи опосередковано пов'язавши окремі підприємства, як елементи ланцюга поставок, що в єдиному інтегрованому процесі, на відміну від логістичного каналу. Інтегрований підхід забезпечує також ефективне управління не тільки процесами в середині підприємства, але і підвищує ефективність діяльності підприємств, які співпрацюють між собою, оскільки процеси постачання будуть здійснюватися за принципами логістики: в потрібний час, потрібне місце, в необхідній кількості, належної якості, що в подальшому дозволить підвищити ефективність всієї економіки [4, с. 54].

Ринок металопластикових вікон в Україні зараз близький до насичення. За даними компанії REHAU, в 2008 р. у нас було продано близько 13 млн м² ПВХ-вікон. При цьому їх частка в загальному об'ємі складає 65 – 68 %. Серед основних тенденцій першого півріччя фахівці відзначають істотне зростання цін що комплектують, в першу чергу, металу (близько 50 % з початку року), скла (майже до 90 %) і профілю (на 3 – 10 % залежно від можливостей постачальника). Безумовно, це призвело до подорожчання готової продукції на 7 – 15 % — виробники більше не мають достатньої маржі, щоб компенсувати подорожчання тих, що комплектують за рахунок її зменшення. Збільшення вартості ресурсів пригальмувало інвестиції у віконний бізнес, хоча в 2007 р. були створені надмірні виробничі потужності. Зараз близько 95 – 97 % металопластикових конструкцій виробляються в Україні, останні 3 – 5 % поставляються з Польщі. Найбільш популярними марками профілів, що є важливою заставою якості вікна, є REHAU, KBE, Aluplast, Veka, Salamander, Trocal, Gealan [6].

Ланцюг поставок на ринку металопластикової продукції охоплює та узгоджує процеси постачання комплектуючих для виробництва вікон, виробництва вікон та іншої метало-пластикової продукції і збут продукції клієнту, який може відбуватися як каналом нульового рівня, так і каналом першого рівня, а також сприяє задоволенню потреб споживачів.

Організаційна побудова логістичних ланцюгів може бути різноманітною і залежить від:

- 1) розмірів підприємств;
- 2) масштабів їх діяльності;
- 3) концепції управління;
- 4) матеріаломісткості;
- 5) галузі економіки.

6) Крім цього, на організаційну побудову мають вплив такі групи проблем:

7) межі сфери компетенції логістичних концепцій чи логістичних ланцюгів в організаційній структурі підприємства та фірми;

8) матеріальний та функціональний поділ сфери логістики;

9) централізована чи децентралізована форма організації управління матеріально-технічним забезпеченням фірми [6].

Покладаючи в основу поняття логістичного ланцюга триєдине розуміння, що по-перше, філософія управління цілісним потоком в каналі трансформації матеріалів від джерела сировини до кінцевого клієнта, по-друге, стратегічна концепція максимізації доданої вартості для кінцевого клієнта, по-третє, інтегрована діяльність з ефективного обслуговування кінцевого клієнта, можемо відслідковувати такі стратегічні зміни [1, с. 208]:

- 1) зміцнення площини конкуренції від окремих фірм до цілих ланцюгів поставок;
- 2) управління ланцюгом поставок як єдиним цілим радикально вплине на реакційну здатність та час виконання замовлення, радикально прискорюючи процеси проектування, виробництва і дистрибуції товарів;
- 3) управління ланцюгом поставок видозмінює стратегію управління якістю, розширюючи її сферу зацікавлення поза виробничі межі вимогами кінцевого клієнта щодо рівня обслуговування;
- 4) в логістичному ланцюгу поставок уможлиблюється істотне зменшення рівня запасів як за рахунок їх цілісної оптимізації, так і за рахунок повноцінної заміни частин цих запасів своєчасною інформацією, що підвищить і рентабельність капіталу;
- 5) управління ланцюгом поставок видозмінює системний підхід до оптимізації організації в напрямку поглиблення спеціалізації за рахунок логістичного «аутсорсингу», обмеження числа перевізників, укрупнення постачальників тощо.

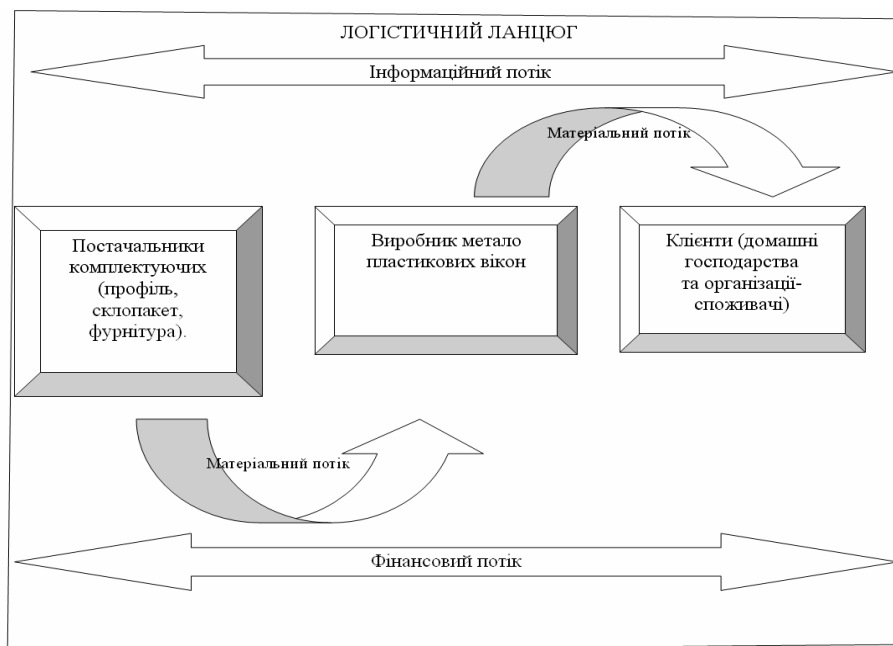


Рис. 1. Графічне зображення ланцюга поставок

На даний час одним з надзвичайно популярних рішень, використовуваних з метою покращення ефективності у ланцюгу поставок є аутсорсинг. Його застосування дає змогу фірмі, яка бере участь у ланцюгу поставок, перенести відповідальність за виконання власних завдань на зовнішнього надавача послуг, який зможе реалізувати їх ефективніше, швидше, з мінімальними витратами.

На стратегічному рівні аутсорсинг дає змогу підприємству сфокусувати свою увагу на основному бізнесі, оскільки послугонадавачі не тільки пропонують підприємству ідентичного бізнес-процесу, але і супроводжують свою діяльність послугами з обслуговування клієнтів [5, с. 52].

Для виробників металопластикової продукції на сьогодні питання якісного обслуговування клієнтів є дуже актуальним. Проте в більшості випадків «підприємство-виробник» не в змозі самостійно надати високий рівень обслуговування, тому доцільно передати ці функції сторонній організації на засадах аутсорсингу.

Тактичні переваги аутсорсингу полягають в наступному: фірма дотримується ліміту штатних одиниць; аутсорсинг дає змогу працювати за гнучким графіком; значною економією у офісному просторі і пов'язаними з цим витратами; надається гарантія професійної відповідальності аутсорсинговій компанії; завдання аутсорсингу можна ускладнити або спростити відповідно до поточних вимог [5, с. 53].

А, отже, ланцюг поставок є нічим іншим, як комплексом організацій, сполучених спільною метою, з яких кожна створює частину кінцевої доданої вартості для клієнта на кінці такого ланцюга. Своєрідним прискорювачем розвитку і популяризації концепції ланцюга поставок є тренд, який полягає у передачі фірмами відповідальності за реалізацію завдань (у тому числі логістичних), виконуваних до цієї пори у власній сфері, на зовнішні фірми (зовнішні надавачі послуг). Цей тренд, який визначається назвою

аутсорсингу, деякими авторами визначається назвою мегатренду через його різку популяризацію у сучасному бізнесі.

Діапазон аутсорсингу у сфері логістики ланцюга поставок може бути вузьким, обмеженим закупівлею деяких функцій, таких як транспорт або складування, або широким, який охоплює комплексні угоди, що стосуються управління цілим ланцюгом поставок. Його характер може бути, у свою чергу, традиційним і стосуватися просто контрахтування послуг, виконуваних до цих пір всередині організації, для такої самої їх реалізації зовнішнім надавачем послуг, або інноваційним, який полягає в отриманні завдяки аутсорсингу сучасних інструментів логістичного управління, що дозволять здійснити покращення логістичної ефективності функцій одержувача послуги.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Формування ринкової економіки в Україні, пошук і удосконалення нових форм господарювання зумовлюють актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. Значну роль у підвищенні конкурентоспроможності відіграє можливість швидкого реагування на потреби клієнтів, що можливе за чіткого управління ланцюга поставок. Для успішного управління ланцюгами поставок необхідне виконання ряду основних потреб: наявності необхідної логістичної інфраструктури, наявності висококваліфікованих кадрів, підтримка керівництва, наявність лідера у команді, співпраця в логістичному ланцюзі повинна формуватися на партнерських стосунках.

Управління ланцюгом поставок являє собою комплексний і системний підхід, який потребує одночасного розгляду і обліку багатьох операцій по постачанні та збуті. Тому виникає потреба у подальшому дослідженні проблем, що стосуються формування та управління ланцюга поставок, окресленні перспектив подальшого розвитку, що буде предметом подальших досліджень автора.

Література

1. Криківський Є.В. Логістичне управління: Підручник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
2. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой: Пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005, XXXII. – 797 с.
3. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с. – (Серия «Зарубежный учебник»).
4. Чухрай Н.І., Гірня О.Б. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики: Монографія. – Львів: «Інтелект-Захід», 2007. – 232 с.
5. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування: Підручник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 292 с.
6. <http://www.ukr.net/>.

Надійшла 07.09.2009

УДК 658.8

І. В. НЕУРОВ

Інститут сухопутних військ при Національному університеті «Львівська політехніка»

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведені методичні положення розроблення та обґрунтування вибору закупівельної стратегії машинобудівного підприємства, яке інтегроване у ланцюг поставок. Запропоновані методичні положення мають універсальний характер, які можуть бути рекомендовані для впровадження на машинобудівних підприємствах, що допоможе уникнути ризику втрати постачальника та забезпечити ефективне управління процесом закупівель на підприємстві, оскільки вважаємо, що є рентабельним оптимізувати умови трансакції і зменшити процесні витрати на закупівельну діяльність машинобудівних підприємств.

In the article methodical positions of development and grounds of choice of purchase strategy of machine-building enterprise, which is computer-integrated in the supply chain, are resulted. Offered methodical positions have universal character, which can be made to order for introduction on machine-building enterprises, that will help to avoid the risk of loss of supplier and provide effective process control of purchases on an enterprise. To our opinion optimization of the terms of transaction and decrease process charges on purchase activity of machine-building enterprises are cost-effective.

Ключові слова: конкурентність, закупівельна стратегія, машинобудівні підприємства.

Постановка проблеми. В умовах сильної конкуренції і все меншої місткості ринків для успіху підприємства, насамперед як діє на промислових ринках, вирішальною є ефективність сфери закупівель. Сучасні підприємства, визначаючи світові тенденції, приписують політиці закупівлі стратегічну роль і намагаються знайти оптимальні рішення у цій області. Особливі ці питання актуалізуються в умовах фінансової кризи, оскільки підприємства, які обминатимуть у своїй діяльності раціоналізацію закупівельних