

ДЕТЕРМІНАНТИ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТОВАРІВ

© Рикованова І.С., 2012

Проаналізована відмінність понять "закупівля" та "постачання" на підприємстві, яке представлено як відкрита логістична система. Класифіковано товари інвестиційного призначення, які закуповує підприємство, та розглянуто чинники, які слід враховувати під час планування стратегії постачання таких товарів. Визначено, що процес проектування, дистрибуції, постачання, обслуговування інвестиційних товарів вимагає індивідуального підходу, що тягне за собою труднощі у стандартизації процесів закупівлі і постачання.

Ключові слова: логістична система, логістика постачання, зворотні та основні засоби підприємства, інвестиційні товари.

DETERMINANTS OF INVESTMENT GOOD SUPPLY LOGISTICS

© Rykovanova I.S., 2012

The differences of notions "purchase" and "supply" at an enterprise, which is considered as an open logistic system where supply logistics is a link between distribution logistics and production logistics of an enterprise, are analyzed in the article. The main typical decisions that are made during the creation of supply system of enterprise circulating assets are considered and repeated or universal character of these decisions is identified. The investment goods, which are purchased by an enterprise, are classified and the factors that should be taken into account in planning the strategy of supplying such goods are studied. It is proofed that the process of designing, distribution, supplying and servicing of investments goods requires individual approach that is connected with some difficulties with standardization of purchasing and supplying processes.

Key words: logistic system, supply logistics, enterprise circulating and capital assets, investment goods.

Постановка проблеми. У сьогоднішніх умовах функціонування промислових підприємств на перший план виступає питання оновлення, модернізації, а найчастіше, повної заміни основних засобів виробництва у зв'язку з їх фізичним і моральним зношенням, великою енергозатратністю. Це, своєю чергою, вимагає великих інвестицій, отримання та використання яких, залежить як від зовнішніх, так і від внутрішніх чинників. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України підприємствами та організаціями усіх форм власності за 2011 р. освоєно 259,9 млрд. грн. капітальних інвестицій. Найвагомішу частку капітальних інвестицій (96,4 % від загального обсягу) спрямовано у матеріальні активи. Інвестиції в основний капітал (у капітальне будівництво та придбання машин і обладнання) становили 80,5 % від загального обсягу [1].

Підприємство, оцінюючи розмір вкладень на придбання основних засобів виробництва, бере до уваги переважно тільки вартість самих засобів, часто не враховуючи витрати, які пов'язані із постачанням, інсталяцією, обслуговуванням як комплексним питанням. Особливо гостро ці питання постають сьогодні із врахуванням того, що вітчизняний ринок інвестиційних товарів знаходиться у занепаді, і товари такого роду, насамперед інноваційні, Україна переважно імпортує. Одним із таких прикладів сучасності є закупівля Міненергосуглепромом України бурових нафтовишок, довкола чого багато дописувачів вбачають склад корупції. Такі твердження можуть існувати у разі відсутності достовірної коректної інформації, оскільки, як правило, відсутня база для порівняння, у виконанні замовлення на поставки товарів інвестиційного призначення переважно є особливі вимоги щодо індивідуального підходу до обслуговування. Аспекти індивідуальності можуть бути присутні більш

глибоко, починаючи від стратегії індивідуального проектування і закінчуючи індивідуальним варіантом післяпродажного обслуговування, а між ними – і індивідуальне постачання, і індивідуальне виробництво, і індивідуальне складання, і індивідуальна дистрибуція. Загалом можна стверджувати про великі труднощі цілісної стандартизації/типізації закупівлі інвестиційних товарів, а відтак і логістики постачання. Водночас це зовсім не означає, що окремі стадії, ланки процедури закупівлі, елементи логістики постачання не можна стандартизувати, досягнувши повного ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зіставляючи відповіді на ключові питання логістики постачання оборотних засобів (сировини, матеріалів, складових частин виробу, тари, упакування) із відповідями на аналогічні питання стосовно інвестиційних товарів, можна констатувати, по-перше, їх цілковиту коректність (що, скільки, коли, де), по-друге, цілковиту належність відповідей для інвестиційних товарів до стратегічного рівня, по-третє, з причини меншої структурованості процесу виконання замовлення на інвестиційні товари прийняття рішення вимагає врахування значно більшої кількості критеріїв, по-четверте, у разі інвестиційних товарів є ймовірність настання істотніших ризиків, зрештою, по-п'яте, у разі прийняття хибних / неоптимальних рішень бар'єри виходу із такого стану логістики постачання є надзвичайно істотнішими для інвестиційних товарів.

Подамо детальнішу аргументацію означених положень, користуючись парадигмами логістики, зокрема, логістики постачання.

Питання логістики постачання виробничого підприємства доволі широко висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників [2–8]. Якщо виходити із визначення логістики, можна констатувати, що однією із основних цілей логістики є оптимізація витрат, які пов'язані із рухом матеріального та супроводжувальних потоків (інформаційного, сервісного, фінансового). У [9] матеріальний потік проявляється у різних фізичних формах:

- сировини, матеріалів, вхідних або первинних заготовок, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, устаткування (тобто матеріально-технічних ресурсів);
- готових виробів;
- продуктів кінцевого споживання;
- відходів виробничої сфери і відходів споживання.

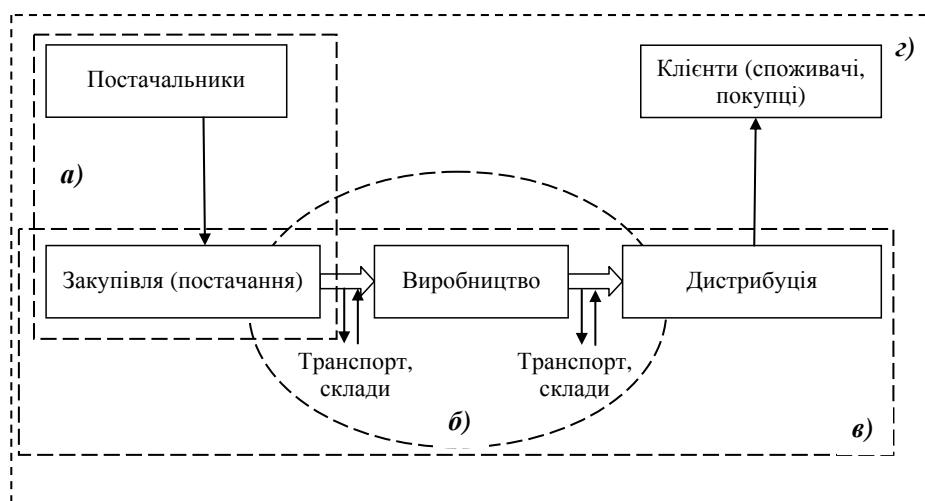
Формулювання цілей статті. Мета роботи – ідентифікувати детермінанти логістики постачання інвестиційних товарів і на основі цього аргументувати особливе трактування категорії та процедур прийняття рішень.

Виклад основного матеріалу. Будь-яке підприємство (виробниче, торговельне, з надання послуг) не є самодостатнім, тобто воно діє на певному ринку і залежить від наявності сировини, матеріалів чи послуг, які їх надають інші організації чи підприємства. Це зумовлює потребу в окресленні та потужному використанні відповідної системи, в межах якої доцільно здійснювати прийняття оптимальних рішень. Розширення меж такої системи, очевидно, вимагатиме осучаснення критеріальної бази. Для прикладу, на рис. 1 подано три можливі варіанти виокремлення площин оптимізації логістичних процесів у логістичній системі.

Розглядаючи логістику на мікрорівні (на рівні підприємства), рух матеріального потоку починається власне із організації системи постачання. На міжорганізаційному рівні логістику постачання підприємства можна розглядати як зв'язуючу ланку між логістикою дистрибуції постачальників та виробничою логістикою підприємств. Предметом логістики постачання є товари (сировина, допоміжні і експлуатаційні матеріали тощо), які необхідно закупити підприємству для забезпечення виробничого процесу, витрачаючи на придбання мінімальні кошти. Тобто йдеться про регулярні закупівлі або ті, що багато разів повторюються.

У дослідженнях науковців найчастіше ототожнюються поняття “закупівельна логістика” і “логістика постачання”. Термін “закупівля” за [10] трактується як придбання товарів великими партіями, у великих кількостях як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. В [11, с. 325] трактують “закупівлю” як підсистему підприємства, яка забезпечує надходження матеріального потоку в логістичну систему, а “закупівельну логістику” – як управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами. Тобто можна сказати, що термін “закупівля” описує процес – усвідомлення необхідності закупівлі, вибір постачальника, проведення переговорів

про умови постачання, тобто йдеться про фактичну купівлю товару. Закупівля як бізнес-процес має такі стадії: визначення потреби у матеріалі, вибір постачальників, оброблення замовлення, контроль виконання умов договору, надходження матеріалу, облік матеріалу та контроль за рухом матеріалу.



a – логістика постачання; *б* – логістика підприємства;
в – логістичний ланцюг поставок; *з* – інтегрований ланцюг поставок

Рис. 1. Підприємство як відкрита логістична система

Термін “постачання” (delivery) [12, с. 336] означає передання товару покупцеві. “Постачання” трактують як ширше поняття, ніж “закупівля”, яке включає різноманітні типи закупівель (закупівля товару, оренда, виконання умов контракту тощо). Із процесом постачання пов’язують такі операції: вибір постачальників, проведення переговорів, узгодження умов, моніторинг показників роботи постачальників, вантажопереробку матеріалів, транспортування, складування тощо.

Логістика постачання – це галузь логістики, спрямована на задоволення потреб виробництва у сировині, матеріалах, напівфабрикатах з максимально можливою ефективністю [13, с. 352].

Для виробництва будь-якої продукції підприємство використовує основні та оборотні засоби (фонди). Як оборотні засоби виробниче підприємство може закуповувати:

1. Матеріали:

- сировина, що купується, насамперед від суб’єктів, які займаються, наприклад, сільським господарством (фрукти, овочі, сировина для харчової промисловості) та різним видобуванням (мінерали, руди, деревина тощо);

- напівфабрикати і перетворені матеріали, які вже частково перероблено або збільшено їх цінність; товари цього типу перероблені до певної міри, з огляду на певні особливі вимоги покупця. Вони втрачають свою ідентичність з того моменту, як стають частиною інших продуктів. До цієї групи можна зарахувати: металеві частини, прутки, труби, дроти, виливки, хімікати, тканини, шкіру, цукор, папір тощо;

- комплектуючі – готові вироби одного виробника, які можуть бути використані як частини складніших продуктів іншого виробника. Вони не втрачають своєї ідентичності з моменту, коли стають частиною інших продуктів. До цієї групи можна зарахувати: шарикопідшипники, вимірвальні прилади, зубчасті передачі, колеса, транзистори, електронні лампи до радіо- і телевізійних приймачів, автомобільні двигуни тощо.

2. Майно для користування:

- запасні частини для ремонту та підтримання основної діяльності підприємства, наприклад, електроустаткування, мастильні матеріали, фарби, а також запчастини, які потрібні для роботи підприємства і його обладнання;

- майно, що використовується на підприємстві, наприклад, канцелярське приладдя, допоміжні матеріали, пакувальні матеріали тощо.

3. Майно, що призначене для перепродажу через гуртових посередників.

За [2, с. 329] до типових рішень логістики постачання зараховують:

- планування матеріальних потреб;
- реалізацію матеріальних потреб за джерелами, тобто вибір постачальників;
- реалізацію матеріальних потреб у площині просторово-часової трансформації, тобто вибір технологій переміщення матеріалів;
- регулювання параметрів матеріального потоку від джерела постачання до першого робочого місця в сфері виробництва, тобто вибір системи управління запасами, умов їх поповнення тощо.

Рішення, які приймаються під час планування потреби в оборотних засобах доволі широко розглянуті вітчизняними та зарубіжними дослідниками. Наприклад, в [3, с. 27] показано універсальну систему управління матеріальним потоком на підприємстві (рис. 2):

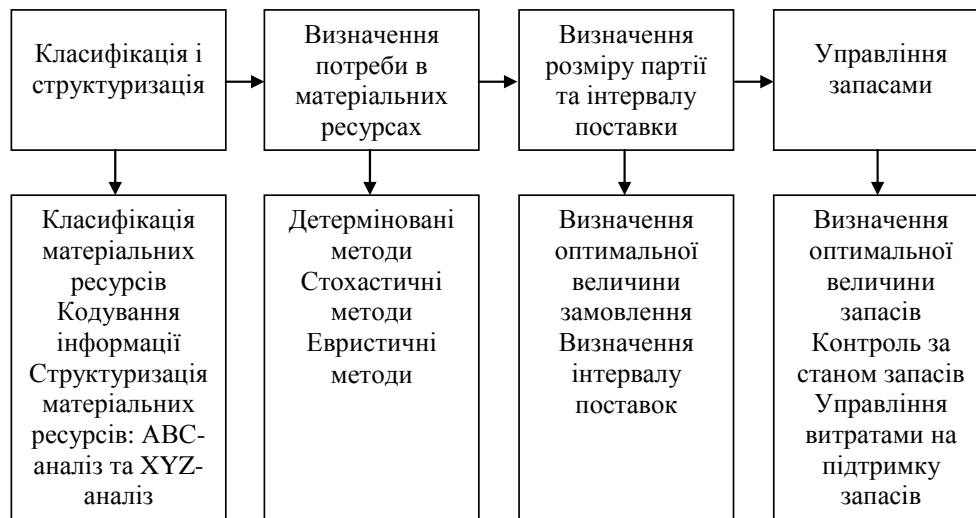


Рис. 2. Система ефективного управління матеріальними потоками
Джерело: [3, с. 27]

Необхідно зауважити, що у цій схемі не вистачає одного елемента – вибір джерела постачання – постачальника (одного, кількох). Окрім завдання класифікації та структуризації матеріальних ресурсів, на підставі ABC- та XYZ-аналізу, можна визначити потреби у матеріальних ресурсах, якому також передують прийняття рішення стосовно “зробити чи купити” необхідні матеріали. Рішення “зробити” приймається тоді, коли підприємство має достатні потужності для виробництва, а також відповідну кваліфікацію кадрів [2, с. 327]. За відсутності зазначених чинників для власного виробництва підприємство приймає рішення на користь “купити”, і тоді постає питання стосовно вибору постачальників і оптимальної партії замовлення.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що під час розроблення концепції логістики постачання, слід враховувати такі підходи:

- мислення, спрямоване на вартість (ланцюг вартості, за Портером);
- мислення системними категоріями (вибір постачальників);
- мислення категоріями загальних (trade off) витрат (існує різноспрямована (trade off), або односпрямована (trade up) співзалежність двох або більше складових логістичних витрат);
- мислення категоріями обслуговування (транспорткування); мислення категоріями дієвості (запаси).

Розробивши прийнятну концепцію постачання матеріальних ресурсів, підприємство в майбутньому має проводити моніторинг ринкової ситуації:

- досліджувати попит на ринку;
- аналізувати прогнози, програми, плани продажу виробів;
- аналізувати пропозиції постачальників (існуючих та потенційних) тощо.

Тобто під час планування постачання оборотних фондів підприємства рішення стосовно закупівлі мають повторюваний або універсальний характер.

Як основні засоби підприємство закуповує так звані інвестиційні товари. За визначенням [14], інвестиційний товар – це різновид товарів, що становлять чи можуть становити матеріально-уречевлену частину інвестицій. Інвестиційний товар вважають основним компонентом реальних інвестицій. Як правило, це основне та допоміжне обладнання, техніка та технологія виробничого та невиробничого призначення, будівлі, споруди тощо.

До товарів інвестиційного призначення можна зарахувати:

- будівлі: постійні конструкції на території підприємства, в яких знаходиться обладнання і працюють працівники для реалізації промислової, інституційної або комерційної діяльності;
- основне обладнання (головні виробничі пристрої): основні пристрої, машини чи інше обладнання, що використовується безпосередньо у виробництві продукції;
- допоміжне обладнання: обладнання, що використовується для підтримання роботи основного обладнання або з метою поліпшення діяльності підприємства;
- експлуатаційне устаткування і приладдя: обладнання з другорядним значенням і різним ступенем стійкості, якому можна знайти заміну і яке не є нагально необхідним для обслуговування основного обладнання (наприклад, спеціальне взуття, щітки і мітли);
- знаряддя та інструменти: переносне або пересувне обладнання та інструменти з другорядним значенням і різним ступенем стійкості (наприклад, пристрої, оснащення до машин, хірургічні інструменти, пристрої для вимірювання часу, реєструвальні апарати тощо);
- предмети внутрішнього інтер'єру – усе майно і матеріали, призначені для пристосування будівель до цілей підприємства, але не використовуване безпосередньо для виробництва продукції, наприклад, килими, підлогове покриття, драпірування, меблі, лавки, столи тощо.

Система забезпечення підприємств основними фондами зумовлена їх особливостями, до яких можна зарахувати високу вартість і тривалість їх експлуатації. Купуючи основні фонди, підприємство вкладає великі одноразові капітальні вкладення, які окуповуються через великий проміжок часу. Крім того, розвиток технологій та досягнення НТП приводить до появи нових високопродуктивних машин, тим самим призводячи до знецінення наявних основних засобів. Тому під час планування стратегії закупівлі основних засобів або інвестиційних товарів слід враховувати такі чинники:

- основне призначення майна, що купується як основні засоби виробництва;
- гнучкість – можливість застосування майна поза основним призначенням;
- стандартизація – сумісність інвестиційного майна з раніше придбаними основними засобами для зниження витрат на утримання запасу матеріалів та частин;
- термін періоду експлуатації – час, протягом якого придбані інвестиційні ресурси амортизуються у результаті фізичного чи морального зношення. Тривалість періоду експлуатації обов'язково залежить від часу терміну експлуатації, який встановлений підприємством-виробником;
- безвідмовність роботи – усунення аварійних ситуацій вимагає вкладення коштів. Поява таких ситуацій впливає на репутацію підприємства-виробника основних засобів. Також часті аварії вимагають зберігання великої кількості запасних частин, що, своєю чергою, тягне витрату коштів для утримання запасів;
- зносостійкість – ступінь витривалості майна під час використання за основним призначенням;
- вартість експлуатації – вартість палива, енергії і утримання (або консервації) обладнання, а також вартість налагодження обладнання та навчання персоналу, який буде обслуговувати придбане обладнання;
- залишкові (інші) чинники – розмір та зовнішній вигляд придбаного майна, необхідний простір для встановлення, безпека експлуатації. Такі чинники істотно впливатимуть на результати роботи працівників.

Ринкові умови дають змогу ефективно реалізувати ці вимоги, оскільки конкуруючі виробники в боротьбі за споживача прагнуть надати останньому техніку та технології, що відповідає його інтересам. Крім того, у споживача є можливість вибору того чи іншого устаткування. Підприємство в умовах ринку може самостійно здійснювати пошук постачальників основних фондів.

У практиці у межах логістики постачання укладається договір купівлі-продажу, де враховуються такі умови [15]:

- назва і кількість основних фондів, що поставляються;

- якість і комплектність;
- термін дії договору і термін постачання;
- ціна товару;
- вимоги до тари, упакування;
- порядок відвантаження-доставки, здачі-приймання основних фондів;
- порядок і форми розрахунків;
- платіжні, відвантажувальні та інші реквізити постачальника і покупця;
- відповідальність сторін за зобов'язаннями договору;
- умови відмови від виконання договору постачання і купівлі.

У договорі купівлі-продажу (постачання) також відзначаються: обов'язки сторін з транспортування основних фондів, з їх страхування, з оформлення необхідної документації.

Висновки і перспективи подальших досліджень:

1. Логістику постачання потрібно розглядати як складову відкритої логістичної системи, якою є сучасне підприємство. У такому випадку підсистема логістики постачання являє собою зв'язуючу ланку між логістикою дистрибуції постачальника матеріально-технічних засобів та виробничою логістикою.

2. Провівши аналіз відповідей на основні питання логістики постачання оборотних засобів із відповідями на аналогічні питання стосовно інвестиційних товарів, спостерігається їх цілковита коректність (що? скільки? коли? де?).

3. Обґрунтована необхідність побудови системи критеріїв під час планування стратегії закупівлі підприємством інвестиційних товарів.

4. У виконанні замовлення на поставки товарів інвестиційного призначення переважно існують особливі вимоги щодо індивідуального підходу до обслуговування, починаючи від стратегії індивідуального проектування і закінчуючи індивідуальним варіантом післяпродажного обслуговування, а між ними – і індивідуальне постачання, і індивідуальне виробництво, і індивідуальне складання, і індивідуальна дистрибуція.

5. Структурування та процедурне подання прийняття рішення дасть змогу уніфікувати окремі їх складові, що, своєю чергою, уможливить досягнути часткової повторюваності, стандартизації.

1. http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/info_boxes?art_id=38501&cat_id=38506.
2. Крикавський Є. *Логістичне управління: підручник* – Львів: Вид-во Національного університету “Львівська політехніка”, 2005. – 684 с.
3. Мороз О.В., Музика О.В. *Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах: монографія*. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. – 165 с.
4. Stanislaw Niziński, Bronislaw Kolator. *Problemy współczesnej logistyki w aspekcie utrzymania ruchu obiektów technicznych // Problemy współczesnej logistyki // www.pan-ol.lublin.pl/.../Motrol9/18_Nizinski.pdf*.
5. Житна І.П., Щолокова Т.В. *Формування системи управління постачанням промислового підприємства*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу з www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsuvu/2011_8_1/Ghitna.pdf
6. Жулавський А.Ю., Сидоренко Н.В. *Організація матеріально-технічного забезпечення підприємства як об'єкт логістичних рішень // Вісник СумДУ. Серія “Економіка”*. – 2011. – № 2. – С. 51–58.
7. Собчишин В.М. *Методичні особливості вирішення завдання “зробити або купити” // Всеукраїнський науково-виробничий журнал “Інноваційна економіка”*. – 2012. – № 2[28]. – С. 220–226.
8. Карп І.М. *Теоретичні основи мікрологістичної системи // Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011. – № 1. – С. 223–227.
9. *Логістика: теорія. Ситуації, практичні завдання/ Частина 1: Логістика як інструмент ринкової економіки: навч. посіб. / за заг. ред. О.М. Сумця / О.М. Сумець, О.Б. Білоцерківський, І.П. Голофасва*. – Харків: Міськдрук, 2010. – 212 с.
10. *Бизнес-словарь*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу з <http://enc-dic.com/business/Zakupka-4671.html>.
11. Денисенко М. П., Левковець П. Р., Михайлова Л. І. та ін. *Організація та проектування логістичних систем: підручник / за ред. проф. М. П. Денисенка, проф. П. Р. Левковця, проф. Л. І. Михайлової*. — К.: Центр учбової літератури, 2010. – 336 с.
12. Беспалов Р. С. *Транспортная логистика. Новейшие технологии построения эффективной системы доставки*. — М.: Вершина, 2007. – С.336 (384 с.)
13. Кислий В. М., Біловодська О. А., Олєфіренко О. М., Смоляник О. М. *Логістика: Теорія та практика: навч. посіб.* — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 360 с.
14. *Экономический словарь*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу з http://mirslovarei.com/content_eco/tovar-investicionnyj-7127.html.
15. <http://www.ereport.ru/articles/firms/mtobesp.htm>.