

спеціальний розрахунок. З цією метою доцільно використовувати форму розрахунку, яка наведена у додатку до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” [2]. У якості бази для визначення величини списання транспортно-заготівельних витрат необхідно використовувати вартість використаних та списаних за документами інвестиційних матеріалів.

У бухгалтерському обліку суми нарахованих до списання транспортно-заготівельних витрат відображають проведеннями за дебетом рахунку 15 “Капітальні інвестиції”, (усі передбачені субрахунки) і кредитом цього ж рахунку (окремий субрахунок “Інвестиційні матеріальні цінності”, аналітичний рахунок “Транспортно-заготівельні витрати”).

Аналітичний та зведений бухгалтерський облік інвестиційних матеріальних цінностей найкраще здійснювати в оборотних відомостях. З цією метою, як і для оформлення первинних документів, необхідно використовувати сучасну комп’ютерну техніку та спеціальне програмне забезпечення.

Отже, на підприємствах, які здійснюють діяльність з капітального інвестування, логістичні операції доцільно обліковувати відокремлено від аналогічних операцій основної операційної діяльності.

1. Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів: Наказ Міністерства статистики України від 21.06.1996 р. № 193. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку “Запаси”: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246.

САКАЛОШ Т.В.,
НТУУ “Київський політехнічний інститут”

МОДЕЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ КООПЕРАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА КРАНІВ МОСТОВОГО ТИПУ

© Т.В. Сакалош, 2012

1. Міжнародна виробничо-збутова кооперація поряд із процесами спеціалізації виробництва, стадій технологічних процесів тощо, стала в сучасних умовах гіперконкуренції одним з найбільш важливих інструментів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення довгострокового розвитку. Одним з яскравих прикладів успішного використання виробничо-збутової кооперації є КНР, яка протягом трьох десятиліть використовувала подібне співробітництво у різних сферах промислового виробництва для експансії на ринки інших країн та копіювання досвіду і технологій більш розвинених партнерів. Подібна бізнес модель може бути використана вітчизняними виробниками підйомно-транспортного машинобудування.

2. У 2009 та 2010 рр. обсяг ринку мостових та козлових кранів в Україні становив близько 150 млн. грн. До світової економічної кризи цей показник оцінювався у 450 млн. грн. У 2012 р. обсяг ринку прогнозується близько 250 млн. грн (за даними ПрАТ “Конекрейнс Україна”).

За останнє десятиліття динаміка виробництва підйомно-транспортного устаткування в Україні зростала в середньому на 15-20% в рік, проте кризові явища негативно позначилася на темпах розвитку галузі. У передкризовий 2008 р. зростання обсягів продажів склало 23% для мостових кранів та 73% для козлових. Проте якщо порівнювати з показниками виробництва 1991 р., то обсяги 2008 р. є нижчими у 10 разів для козлових кранів та 7 разів для мостових.

Стан парку кранів мостового типу в Україні свідчить про значний ступінь зносу: понад 30% парку загальнопромислових мостових електричних і спеціальних кранів вимагає заміни; за межами нормативних термінів служби експлуатуються 45% металургійних кранів; більше 65% козлових кранів перевищили нормативні терміни експлуатації.

3. Стан ринку мостових та козлових кранів характеризується рядом факторів, що підтверджують перспективність розвитку бізнесу та залучення інвестицій в дану галузь:

1. Попит перевищує пропозицію, що доводить можливість нарощування обсягів виробництва за умови відмови від імпорту кранів, можливого при оновленні виробничих процесів.

2. Дана продукція використовується практично на всіх промислових підприємствах (галузі: металургія, машинобудування, метало-торговельні бази, виробництво труб, енергетичні підприємства, виробництво будівельних матеріалів, гірничо-видобувні та гірничо-збагачувальні комбінати, транспортні підприємства (залізниці, порти, аеропорти, логістичні центри), скляне та целюлозо-паперове виробництво, цементні заводи, виробництво пластикової тари, каменеобробна та меблева промисловість, харчова промисловість).

3. Нові промислові підприємства з іноземним капіталом у 95% випадках віддають перевагу сучасним імпортним кранам з новими технологіями. Промислові підприємства з українським капіталом у 90% випадків орієнтуються на низьку вартість в поєднанні із середнім рівнем якості.

4. Зовнішній фактор у розвитку кранобудування пов'язуємо з відкритістю економіки України. Зокрема, українські виробники представлені на зовнішніх ринках кранового обладнання, проте і в нашій країні присутні закордонні виробники. Частка, а також географія походження імпортової продукції з кожним роком зростає та розширюється. Останнім часом існуючий попит в Україні задовольняється підйомно-транспортною технікою імпортного виробництва на 35% (для деяких кранових комплектуючих: системи дистанційного керування, частотні перетворювачі, кінцеві вимикачі, обмежувачі, джойстики, ваги, електроприводи з дисковими гальмами тощо цей показник сягає 72 %). Хоча одночасно з вищезазначеними процесами має місце експорт української продукції (переважно у країни СНД). Найбільшим споживачем українських мостових кранів є Росія (від 85% у 2010 р. до 93% у 2011 р. експорту спрямовується до РФ). Практично відсутній експорт до країн ЄС, крім Чехії у 2011 р. (1 од.) та Хорватії у 2010 р. Проте традиційно з країн ЄС має місце імпорт кранової техніки до України. Пояснень цьому може бути декілька: наявність потужних європейських виробників, які здійснюють активну маркетингову діяльність в Україні; розбіжність стандартів; висока матеріаломісткість вітчизняних кранів, що є чинником значних транспортних та експлуатаційних витрат для кінцевого споживача. Найбільшими імпортерами цієї продукції в Україну є Німеччина, Фінляндія, Італія, Болгарія тощо.

5. Одним з недоліків вітчизняних мостових кранів є істотна їх матеріаломісткість, що при зростанні вартості на метал та енергоносії призводить до зростання транспортних, монтажних, експлуатаційних витрат та кінцевої ціни реалізації продукції. Проблемою козлових кранів гратчастого виконання, традиційно проектуємих у пострадянських країнах, є складність дизайну, яка позначається на вартості проектування металоконструкції. Подібна конструкція ускладнює транспортування готових балок і вимагає складного монтажу на місці реалізації проекту. Дані недоліки відсутні в мостових та козлових кранів з коробчатим профілем балок. Такий дизайн та економічний технологічний процес використовують європейські виробники кранів.

6. Найбільш оптимальним та прийнятним для України є варіант тристороннього партнерства, коли в якості партнерів залучаються виробник з більш високим рівнем інноваційності та інший – з більш високим рівнем місткості ринку. Результатом спільного складання кранів є зниження собівартості кранів при підвищенні загального рівня технологічності та якості продукції.

Перевагами спільно вироблених мостових та козлових кранів є:

1. Конкурентна ціна по відношенню до українських та зарубіжних виробників (за оцінками експертів 1,5 рази).

2. Конкурентна технологія, яка передбачає використання комплектуючих провідних європейських виробників, що дозволяє конкурувати за якістю з провідними брендами (Konecranes, Demag, ABUS тощо), а за наявності довгострокових стабільних контрактів на поставку комплектуючих європейського виробництва (переважно Німеччини) дає змогу додатково знизити собівартість.

3. Конкуренція в основному з українськими та російськими виробниками, позаяк європейські козлові крани практично не представлені в Україні, а ті, які пропонуються є істотно дорожчими.

Ефект від виробничо-збутової діяльності для іноземного партнера полягає в зниженні собівартості для експорту в Україну та розширення ринків збуту.

При виробництві стандартних кранів в Україні буде досягтися подвійний ефект економії:

1) зокрема, показник собівартості виробництва 1 кг вантажопідйомності крана для Олександрійської фірми “Віра-Сервіс” становить 0,8 – 0,9 євро;

2) економія накладних витрат при поставках матеріалів, так як виробництво металоконострукції крана буде зосереджено в Україні, що істотно знижує витрати на перевезення крана (здійснюється перевезення тільки імпортованих комплектуючих, які становлять лише 10-15% ваги крана). Іноземний партнер для виробництва металоконострукції закордоном використовує український металопрокат (один з постачальників: ПАТ “Донецький металургійний завод”), що об’єктивно збільшує вартість металу на величину накладних витрат з транспортування і митного оформлення (мультиплікаційний ефект від виробничо-збутової кооперації).

7. Вважаємо міжнародну виробничо-збутову кооперацію у сфері кранобудування однією з найоптимальніших та реалістичних з позицій можливості реалізації моделей розвитку даної галузі машинобудування в Україні. Має місце низка позитивних і негативних ефектів, пов’язаних із зазначеною моделлю.

Основним позитивним ефектом від міжнародного партнерства є:

– можливість отримання від іноземного партнера сучасної технології виробництва, яка характеризується низькою матеріаломісткістю, трудомісткістю та забезпечує більш низьку собівартість (у 1,5 рази), та інжинірингу;

– скорочення термінів виробничого циклу;

– досягнення міжнародних стандартів щодо якості продукції.

До основного негативного ефекту, який необхідно враховувати при пошуку коопераційного партнера, відносимо втрату частини постійних клієнтів, що пов’язано з головним інтересом іноземного партнера – використання напрацьованої вітчизняним кооперантом його клієнтської бази та наявної збутової системи при вході й закріпленні на новому ринку.

САПІГА Р.І.

Військовий інститут Національного університету “Львівська політехніка”

ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА КРАЇНИ ЯК НАСЛІДОК ІНТЕГРАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ ДЕРЖАВИ ТА ЛОГІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ ЗБРОЙНИХ СИЛ

© P.I.Caniza, 2012

Бойовий потенціал Збройних Сил України істотно залежить від здатності його підтримання, що окреслено поняттям “Sustainability”, дефініція якого може бути представлена системним охопленням таких складових: утримання солдата (Sustain the Soldier), утримання матеріалу (Sustain the Material), постачання і розподіл (Supply and Distribute), забезпечення інфраструктури (Provide Infrastructure Facilities), забезпечення підтримки (Provide G5 Support).

З цього виникає, що всі процеси підтримання і забезпечення є процесами детермінованими та вимагають точної організації, планування і контролю виконання. У такому розумінні ці процеси, ускладнені динамікою змін під час бойових дій та під час підготовки, можуть бути гальмом бойових дій, зокрема з причини високої часо- та матеріаломісткості процесів постачання військ. Власне цим аргументується впровадження маневрово-рейдових дій на противагу традиційній логістиці, що означає позбутися швидким операційним одиницям (структурам) так званого “логістичного баласту”, існування якого генерує додаткові витрати (табл. 1).