

УДК 339

Каспрук М. – ст. гр. ФЕП -42

Національний авіаційний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАДАЧ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ

Науковий керівник: к.т.н., доцент Дмитрів Д. В.

Логістика охоплює і об'єднує в єдиний процес такі різноманітні види діяльності, як транспортування, управління запасами, вантажообробка. Мета комерційної логістики – підтримка рівноваги між високоякісним обслуговуванням споживачів і супутніми витратами. Перетворюючи інформацію, логіст впливає на виробництво, покращуючи тим виробничий цикл і продуктові характеристики.

Розглянемо задачу вибору постачальника на основі аналізу повної вартості.

Нехай підприємство здійснює оптову торгівлю достатньо широким асортиментом товарів, яким його в свою чергу, забезпечують різні постачальники. Один і той самий товар або групу товарів підприємство може придбати в різних постачальників. Ціни на товари в постачальників відрізняються (маємо на увазі постачальників з різних регіонів, а не з одного). Постає задача вибору з двох альтернатив: або купувати товари у місцевих постачальників, або у постачальників іншого регіону.

При виборі територіально віддаленого постачальника з більш низькою ціною необхідно враховувати й додаткові витрати, які включають не лише транспортні витрати, а й витрати, пов'язані із запасами в дорозі, необхідністю створювати страхові запаси, нести митні витрати, якщо це іноземний постачальник тощо. Аналіз повної вартості передбачає врахування всіх цих додаткових витрат.

Комерційні структури із закупівлі і продажу продукції виробничо-технічного призначення впливають на переїзний процес, оскільки вона становить найбільшу частку в обсязі вантажних перевезень різними видами транспорту. До цієї продукції слід віднести: вугілля, нафту, метали, лісопродукцію та ін. Найбільша частка вантажних перевезень у сфері товарообігу виконується спільно з комерційними службами, які забезпечують виробничі потреби. Вони визначають не тільки обсяги, напрями і чергові вантажопотоки, а й створюють необхідні умови для раціонального використання логістики, яка оптимізує транспортування продукції і удосконалює складські операції. У свою чергу, транспорт впливає на кількість характеристик і показників комерційної діяльності.

Суть підходу до вирішення даної задачі полягає в наступному. На основі спільної для всіх товарів одиниці вантажу знаходимо так звану криву вибору постачальника, за допомогою якої прийматиметься рішення про вибір постачальника. Ця крива є часткою додаткових витрат у вартості на 1 куб. м. вантажу. Побудувавши цю криву для кількох значень закупівельної вартості і використовуючи порівняльну специфікацію цін на товари, можна приймати рішення про закупівлю товарів. Так, наприклад, якщо прийняти ціну в регіоні за 100% і визначити процентний вміст різниці для цін місцевих і регіональних постачальників, то у випадку, якщо отримане значення дасть точку під кривою вибору постачальника, це означатиме доцільність придбання товару у місцевих постачальників, в іншому випадку - у регіональних.

Таким чином, різнопланове використання транспорту в закупівельно-торговельній діяльності обумовлює розвиток комерційних функцій. Водночас комерційні служби впливають на роботу транспорту. Оптимізація цих процесів залежить від усього комплексу логістичних функцій.