

УДК 339.138

Павлишин І. – ст. гр. БКмп-52

Тернопільський державний технічний університет ім. Івана Пулюя

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Науковий керівник: к.е.н., доц. Краузе О.І.

Успішне функціонування виробництва можливе тільки при своєчасному та якісному забезпеченні підприємства сировиною, матеріалами та ефективному їх використанні. Комплексне і раціональне використання матеріальних ресурсів, застосування дешевої і якісної сировини – одна із найважливіших передумов збільшення випуску продукції і поліпшення економічних показників роботи підприємства. Одним із шляхів вирішення цього питання є докорінна перебудова процесу постачання. Організація процесу постачання охоплює три підпроцеси: процес замовлення, процес закупівлі і доставки, утримання запасів на складі.

Постачання на підприємство починають з його обґрунтованості, розрахунку потреб у сировині для виконання виробничої програми, прогресивності норм і нормативів, визначення термінів і вимог до укладання договорів на необхідну кількість сировини, до вчасності та якості виконання договірних зобов'язань, виявлення внутрішніх резервів й ефективності використання сировини. Потребу підприємства в сировині можна визначити в плані постачання шляхом множення прогресивної норми витрат сировини на виробництво одиниці виробу на плановий обсяг випуску виробу. Проаналізувавши усі альтернативні варіанти вирішення проблеми, можна сказати, що найбільш привабливою альтернативою є налагодження довгострокових зв'язків із постачальниками. Для стимулювання співпраці із постачальниками слід застосувати заходи із заохочення. Це можуть бути як встановлення системи пільгових цін для постачальників в залежності від кількості сировини, яка постачається, так і надання власного автотранспорту.

Зауважимо, що декілька останніх років має місце сталий ріст частки закуплених частин, матеріалів, сировини у вартості продажу. В багатьох галузях ця частка сягає 70%. Очевидно, що проблеми постачання за цих умов повинні вирішуватися на стратегічному рівні у взаємозв'язку з іншими функціональними, маркетинговими, виробничими, фінансовими стратегіями. Якщо брати стратегію постачання загалом, то вона може реалізуватися двома шляхами: конфронтаційним, тобто ведення конкурентної боротьби з постачальником або коопераційним. У конфронтаційній стратегії постачання відсутні механізми обміну та надання інформації, окрім ціни. Натомість коопераційна система постачання вимагає активних механізмів інтеграції зусиль, ресурсів та інформації.

Вдосконалення постачання сприяє ефективному використанню матеріальних ресурсів, ритмічності виробництва продукції та підвищення її якості. При вирішенні цих питань особливу увагу приділяють постачанню і використанню ресурсів. Основу економічної ефективності закупівельної логістики складають пошук і закупівля необхідних матеріалів задовільної якості за мінімальними цінами.

Отже, в країнах з ринковою економікою основною метою закупівельної логістики є задоволення потреб виробництва в матеріалах з максимально можливою економічною ефективністю.