

## СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ

Розвиток економічних відносин у сучасному суспільстві ставить ряд нових вимог до облікової системи, і в першу чергу стимулює її орієнтуватися на майбутнє. Розглядаючи кожен із процесів на підприємстві, процес постачання є рушієм діяльності підприємства, від правильної організації його залежить і хід виробничого процесу.

Власне виробництво і постачання зі сторони є альтернативними формами одержання в розпорядження підприємства необхідних продуктів і послуг. Рішення про власне виробництво чи постачання зі сторони повинні прийматися, як правило, у таких випадках:

- скорочення числа фаз виробництва окремих продуктів в рамках наявної продуктової програми і при заданих потужностях;
- постачання зі сторони окремих деталей та вузлів для знову розроблених продуктів;
- розширення збутової програми шляхом закупівлі на стороні і включення в неї нових готових продуктів;
- постачання зі сторони основних і допоміжних матеріалів, інструментів і енергії;
- придбання на стороні послуг по обслуговуванні обладнання, рекламі, обробці інформації на ЕОМ.

Зрозуміло, що виробнику не слід виробляти готові вироби чи окремі деталі, якщо інші фірми можуть виробляти і постачати їх більш високої якості і дешевше. Рішення про власне виробництво чи постачання зі сторони часто важке, воно повинно прийматися з врахуванням економічної, технологічної, якісної і організаційної точок зору. Цим процесом на підприємстві керує система управління запасами, яку схематично можна зобразити наступним чином. (рис. 1)



**Рис. 1. Система управління запасами на підприємстві**

Говорячи про механізм, який фактично запускає матеріальний потік в дію, необхідно наголосити на те, що не варто ототожнювати два різні поняття – «закупівля» і «постачання». У ланцюгу постачання т.зв. спусковим кріючком є закупівля. Іншими словами – закупівля – це функція, яка відповідає за придбання всіх матеріалів, необхідних підприємству. Таким чином, ці поняття часто застосовуються для позначення одного і того ж, хоча закупівля відноситься до фактичної покупки, а «постачання» має більш широке значення. Воно може включати різні типи надходжень (покупку, оренду), а також пов'язані з цим роботи: вибір постачальників, проведення переговорів, обговорення умов, експедирування, моніторинг показників роботи постачальників, вантажопереробку матеріалів, транспортування, складування і прийомку товарів від постачальників. Тобто, постачання самостійно не

займається переміщенням матеріалів, а тільки організовує його. Тобто постачання пов'язане в першу чергу з обробкою інформації: збирає дані із різних джерел, аналізує їх і передає інформацію у ланцюг поставок.

Управління ланцюгом поставок проводиться на основі такої моделі.

(рис. 2)



**Рис. 2 Модель управління ланцюгом поставок**

В узагальненому вигляді ціль постачання – це гарантування того, що підприємство буде мати надійно доставлені необхідні для виробництва матеріали. Виходячи із цього можна уточнити ряд конкретних цілей, зокрема:

- створення надійного і безперервного матеріального потоку на підприємство;
- тісна взаємодія з підрозділами, які використовують ці матеріали, розвиток взаємовідносин і розуміння їх запитів;
- пошук підходящих постачальників, тісна взаємодія з ними і формування взаємовигідних відносин;

- закупівля необхідних матеріалів і гарантія того, що вони мають належну якість, доставлені вчасно, і туди куди необхідно, відповідають всім поставленим вимогам;
- домовленість про хорошу ціну і умови поставок;
- створення невеликих запасів, проведення відповідної політики запасів і інвестицій в них, наявність стандартних і доступних матеріалів;
- швидке переміщення матеріалів через ланцюги поставок, експедирування поставок в разі необхідності, постійне відслідковування поточних умов, у тому числі можливого росту цін, виникнення дефіциту, розробку нових продуктів і т. д.

При цьому важливим є розмежування дій відносно матеріалів по важливості, зокрема:

- для матеріалів, які не є важливими, які забезпечують низький прибуток і які створюють не великий ризик при їх постачанні – використовуються прості процедури закупок;
- матеріали, відсутність яких може викликати утруднення в роботі, а наявність забезпечує низьку прибутковість і створює більш високий ризик при поставках – вимагають укладання довгострокових контрактів з альтернативними джерелами, щоб уникнути потенційно можливих проблем;
- стратегічні матеріали, які забезпечують високу прибутковість, вимагають укладання більш формальних відносин з постачальниками на довший термін, і навіть можливе утворення об'єднань і партнерств.

Список використаної літератури:

1. Сергеев В.И., Сергеев И.В. Логистические системы мониторинга цепей поставок. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 172с.
2. Ватуля Л. П. Моделі управління запасами / Харківська держ. академія залізничного транспорту. — Х., 1997. — 362с.