

5. Шкурупій О. В., Базавлук Н. Г. Конкурентоспроможне функціонування національної економіки на основі чинників інтелектуально-інноваційного розвитку : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2016. 247 с.

РЕФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИКИ ПОСТАЧАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ

*Непран А. В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В умовах кризових органи управління підприємством повинні підвищити ефективність виконання усього кола функцій по постачанню виробничих запасів на підприємство. Це означає, що необхідною умовою підвищення ефективності виробництва є дослідження і професійне використання в господарській діяльності форм і методів господарської діяльності, спрямованої на покращення організації постачальницько-збутової політики підприємства. Це вимагає вирішення завдань оптимізації переміщення матеріальних потоків у межах діючих сформованих чи нових логістичних ланцюгів з урахування виникнення нових ризиків та загроз [1, с. 115].

В числі найважливіших напрямків логістики постачання є позбавлення від загроз: повної залежності від постачальника; повної залежності від покупця; повної залежності від банку. Щоб зменшити залежність підприємства від покупця продукції, необхідно уникати покупців, які мають виключне право на купівлю продукції підприємства, контролювати політику дилерів (дистриб'юторів) щодо цін і умов оплати, збільшити за можливістю частку продукції, яка реалізується споживачам без посередників. Наявність ексклюзивного покупця призводить до того, що він має можливість контролювати обсяги реалізації та ціни, за якими реалізується продукція підприємства. В кінцевому рахунку це призводить до того, що підприємство підпорядковується такому трейдеру, який нав'язує ціни, умови оплати, що в кінцевому рахунку, негативно впливає на прибуток підприємства.

У зв'язку з цим рекомендується укладати договори з декількома постачальниками за усіма типами виробничої сировини, матеріалів та комплектуючих виробів. В умовах обмеженості ресурсів на підприємстві є доцільним використовувати умови «давальницької сировини» для постачальників. За наявності значних коштів у підприємства і високих перспективах ринку збуту доцільним є купівля підприємством значної долі в капіталі постачальника. Це дає можливість здійснювати вплив на цінову політику постачальника.

З метою мінімізації збитків при недостатності фінансових ресурсів від структурного підприємства, що здійснює постачання виробничих запасів, необхідно забезпечити мінімізацію вартості закупівлі сировини, матеріалів та комплектуючих, а також покращити роботу транспортного підрозділу, що здійснює доставку вантажів. Досягнення цієї мети можливо при: наявності

оперативної інформації, що є у розпорядження структурного підрозділу, яке здійснює закупівлю запасів; якісне і жорстке нормування витрат сировини, матеріалів, палива і енергії; впровадження гнучкої системи розрахунків за поставки запасів. Оперативна інформація повинна включати:

потреба в окремих видах сировини, матеріалів, палива, комплектуючих виробів і т. п.;

залишки запасів на складі;

обсяг незавершеного виробництва;

строки виконання поточних договорів на купівлю виробничих запасів;

рівень завантаження виробничих потужностей.

З метою покращення організації роботи відділу матеріально-технічного постачання, доцільно здійснити наступні заходи:

встановлення прямих зв'язків як з існуючими, так і з перспективними постачальниками, отримання оперативної інформації від них щодо цін, умов розрахунку;

купівля мілких партій сировини, матеріалів та комплектуючих виробів не у виробників, які поставляють великі партії, а в торгівельно-збутових організацій, що зменшує ризики «заморожування» оборотних засобів;

введення в практику закупівлі в першу чергу сировини і матеріалів у тих підприємств, які здійснюють продаж на умовах часткової оплати (оплати частинами), що дозволяє зекономити частину коштів і зберегти їх в обороті підприємства;

виділити кошти на покращення роботи складського господарства підприємства з метою зниження транспортно-заготівельних витрат;

Рекомендується для задоволення потреби за будь-яким видом сировини і матеріалів мати не менше двох постачальників. З цією метою доцільно провести конкурсний відбір постачальників, що дозволить мінімізувати втрати від можливих зривів поставок та знизити ціни на їх продукцію. В той же час при купівлі сировини і матеріалів у постачальників, з якими підприємство здійснює закупки тривалий час, необхідно намагатися отримати відстрочки платежів через ризики втрати покупця.

При здійсненні оплати необхідно намагатися досягти оптимального співвідношення між оплатою за готівку, безготівковою оплатою та бартером. Використанні готівки для розрахунків за сировину і матеріали повинно обмежуватися особливими умовами закупівлі сировини, матеріалів та палива. Доцільно максимально обмежити використання бартерних операцій.

Впровадження цих заходів дозволить підприємству мінімізувати збитки, зменшити ризики порушення постачання виробничих запасів на підприємстві.

Література:

1. Полянська А. С., Мартинець В. Б., Кабан О. В. Оптимізація ланцюга постачання на підприємстві в умовах кризових явищ. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. Вип. 18(2). С. 112–127.