

Секція: Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами (промисловості, АПК і сільського господарства, будівництва, транспорту, зв'язку та інформатики, сфери послуг).

Чорноус О. І.

к.е.н., доцент кафедри «Економіка і фінанси»

Таніч К.Л.

ст. гр. МО-11

АДІ ДВНЗ «ДонНТУ»

м. Горлівка, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ У ПРАКТИКУ РОБОТИ ЗАТ «ГОРЛІВСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИК»

В умовах ринкової економіки вирішальною умовою розвитку і стійкої життєздатності фірм будь-якого профілю є ефективне вкладення капіталу в той чи інший інвестиційний проект. Світові господарські зв'язки постійно розвиваються, мають гнучку систему, а вітчизняні господарники зі своєю необізнаністю виявляються нерідко тим, що і до сих пір переважає тільки торгова спрямованість зовнішньоекономічної діяльності, тому що безпосередньо на основі цієї концепції будувався управлінський ділянку, розвивалися організаційні форми, розроблялася методологія експортно-імпортних операцій [1, с.12]. Життєздатність фірми, як відомо, визначається ступенем потреби покупців в товарах, вироблених фірмою.

Метою дослідження є розробка інтегральної логістичної системи експортно-імпортних операцій ЗАТ «Горлівський машинобудівник».

В результаті аналізу ринків та потреб споживачів, проведеного службами ЗАТ «Горлівський машинобудівник», з'ясувалося, що та номенклатура, яка є на ЗАТ «Горлівський машинобудівник», не в повній мірі задовольняє потреби ринку. Необхідність розширення пропозиції також обумовлена об'єктивними особливостями ринку: бажання не тільки вижити в конкурентній боротьбі, але й займати одну з провідних позицій на ринках гірничошахтного устаткування.

Всі ці умови вимагають перегляду загальної торгово-промислової діяльності Товариства та розробки загальної перспективної стратегії підприємства, в основі якої покладені логістичні підходи. Тому керівництво ЗАТ «Горлівський машинобудівник», намічаючи організувати прорив у своїй галузі ринку і ґрунтуючись на принципі: «краще заздалегідь шукати можливості стати першим у виробництві, в організації праці та на ринку, ніж чекати, поки хтось вкаже нам шлях до благополуччя», стратегія розвитку намічена за наступними напрямками: розширення номенклатури продукції, що випускається; модернізація діючого обладнання з метою підвищення якості продукції, зниження витрат і поліпшення технічних параметрів; впровадження логістичних систем управління бізнес-процесами на підприємстві.

До заходів, спрямованих на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ЗАТ «Горлівський машинобудівник» та конкурентоспроможності його продукції можна віднести наступне – технічне переозброєння виробництва, спрямоване на поліпшення якості продукції та мінімізацію витрат на її виробництво, освоєння нових видів асортименту, з метою завоювання нових ринків, сертифікація продукції, з метою підвищення конкурентоспроможності на ринках далекого зарубіжжя.

Перейшовши на ринкові форми господарювання, підприємство самостійно здійснює матеріально-технічне забезпечення власного виробництва і пошук покупців. Це здійснюється через систему прямих угод (контрактів) або через посередницькі організації. ЗАТ «Горлівський машинобудівник» реалізує свою продукцію за цінами, які встановлюються самостійно або за договірній основі. Рівень договірної ціни, як правило, визначається об'ємом закупівлі та умовами поставок, і безумовно, рівнем і тенденцією зміни рівнем цін.

В розрахунках із зарубіжними партнерами застосовуються контрактні ціни, що формуються відповідно до умов і цінами світового ринку. На внутрішньому ринку рівень цін визначає ціна українського ринку, яка знаходиться в прямій залежності від світової. Про це свідчить позитивні коефіцієнти детермінації, отримані в результаті аналізів залежності цін на деякі

види продукції заводу і середньому рівнем відповідних цін світового ринку. Тому коливання цін внутрішнього ринку відбувається з тією ж інтенсивністю і в тому ж напрямку як і на зовнішньому. Таким чином, незалежно від того хто покупець продукції підприємства – закордонний партнер чи український підприємець, цінова політика в їхніх стосунках буде ідентичною. До речі, щодо умов поставок. Питання полягає в наступному: хто (підприємство або його покупець) бере на себе витрати, пов'язані з транспортуванням, страхуванням, і митним оформленням вантажів. Від цього залежить ціна, позначена в контракті. ЗАТ «Горлівський машинобудівник» вже не перший рік, працюючи із зарубіжними партнерами застосовує умови ІНКОТЕРМС, систематизуючі правила міжнародної торгівлі. Найбільш часто застосовуються на ЗАТ «Горлівський машинобудівник» – СІР, СРТ, ЕХW, FCA, DDU.

Існуючий склад матеріального потоку на ЗАТ «Горлівський машинобудівник» змінюється у відповідності зі схемою, представленою на рис. 1.

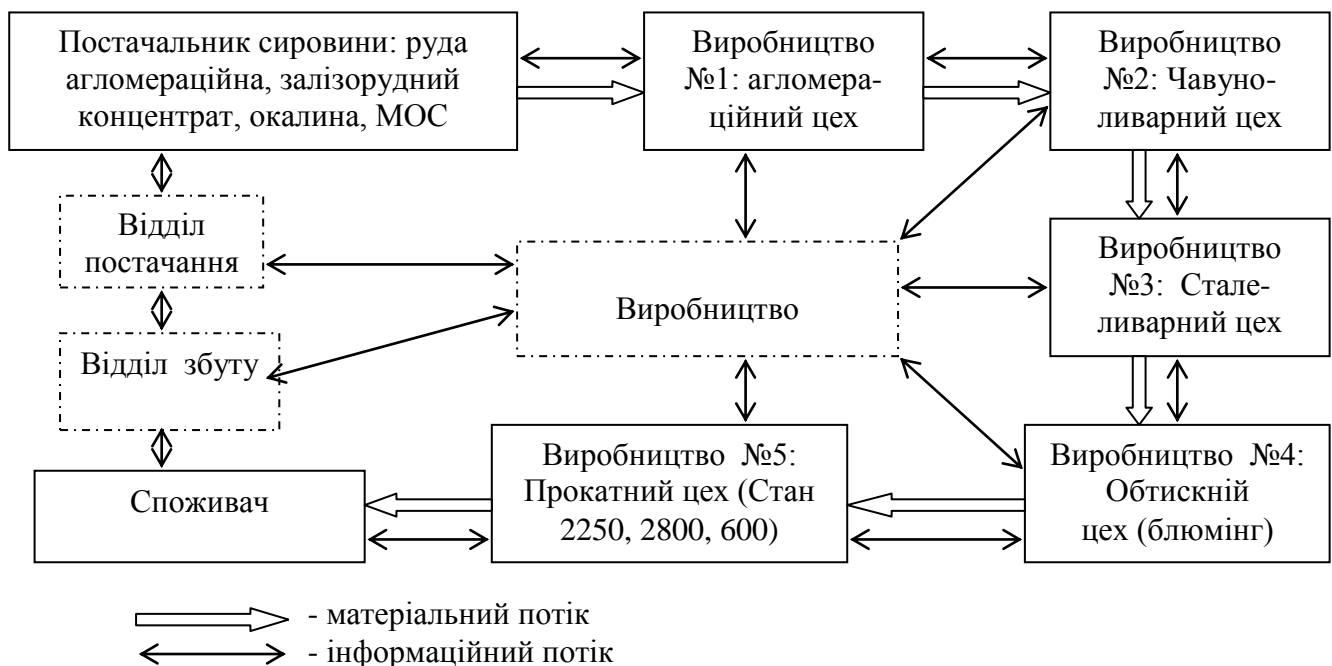
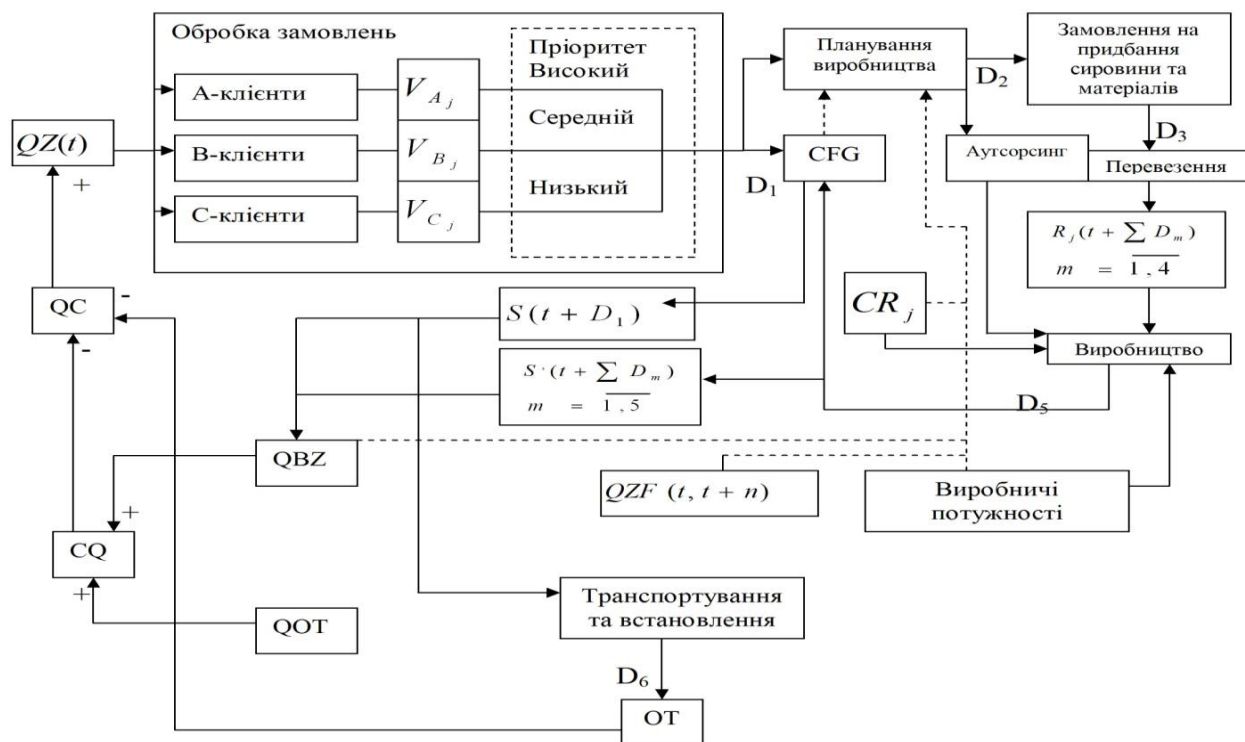


Рисунок 1 – Схема руху матеріальних та інформаційних потоків металургійного підприємства.

Виходячи з принципових положень концепції логістизації економіки України, специфіки конкуренції провідних підприємств металургійного

комплексу країни як найбільш конкурентоспроможних підприємств на міжнародних ринках, розроблено модель створення інтегральної логістичної системи (ІЛС) на рівні найбільших національних експортно-орієнтованих корпорацій (рис. 2). Апробація моделі у діяльність ВАТ «Азовсталь», ВАТ «ДМЗ», «ВАТ ММК ім. Ілліча» вже відбулась. Ми пропонуємо впровадити дану модель в роботу ЗАТ «Горлівський машинобудівник».



- QC – кількість клієнтів, які купують продукцію даного підприємства;
- QZ(t) – кількість замовлень, які надходять від клієнтів на підприємство;
- QZF (t, t+n) – очікуваний обсяг попиту на продукцію за прогностичний період n;
- V_i – кількість продукції, яку необхідно зробити відповідно до замовлення, що проступило від і-го клієнта;
- D_i – лаг для виконання відзначеної перед ним функції;
- CFG – кількість готової продукції на складі;
- R_j – кількість поставленого постачальниками на підприємство j-го ресурсу;
- CR_j – значення обсягу запасів j-го ресурсу, що є на складі сировини і матеріалів;
- S – кількість виконаних замовлень у результаті продажу товарів зі складів готової продукції;
- S' – кількість виконаних замовлень у результаті продажу товарів, що пройшли повний виробничий цикл (продаж «з коліс»);
- QBZ – кількість невиконаних підприємством замовлень;
- CQ – кількість відмов клієнтів від поданих раніше замовлень;
- QOT_i – час простою і-го клієнта в черзі;
- OT_i – строк виконання замовлення і-го клієнта.

Рисунок 2 – Модель функціонування інтегральної логістичної системи ERP з управління ланцюгами поставок на ЗАТ «Горлівський машинобудівник».

Очікувані результати від створення ІЛС, полягають у наступному [2, с.45]: формування умов щодо чіткої реалізації системи „точно в термін” під часові переваги споживачів; створення єдиної системи руху потоків ресурсів: закупівля (інформація, фінансування) – виробництво (інформація, фінансування) – збут (інформація, фінансування); спрощення та удосконалення збуту продукції (поліпшення процесу планування збутової діяльності, оптимізація шляху проходження та обробки замовлень); підвищення надійності, ефективності та швидкості взаємодії з партнерами по збуту продукції (формування системи дистрибуції, вирішення проблеми аутсорсингу/інсорсингу); створення системи електронної логістики (поетапне впровадження ІТ-технологій у системах закупівлі та збуту продукції).

Реалізація стратегічних напрямків з формування логістизації бізнес-процесів на підприємстві дозволить підвищити якість логістичного обслуговування корпорації на національному та світовому рівні за рахунок скорочення втрат часу на очікування транспортних засобів на 15-30%, зменшення часу доставки на 8-12%. У свою чергу, транспортні витрати скоротяться на 10-20%, а швидкість обігу матеріальних ресурсів збільшиться на 20-40%. Запропонована у роботі модель логістизації бізнес-процесів металургійного підприємства в умовах глобалізації дозволяє визначити напрямки стратегічного розвитку цього підприємства з метою більш широкого охоплення зовнішніх ринків.

Література:

1. Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность: практика, управление, организация, регулирование. – Донецк: ДонГУ, 2003. – 116с.
2. Янковский Н.А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса: Монография. – Донецк, 2000 – 482 с.