

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

АВС-АНАЛІЗ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ТОВ "СТАЛЬКОНСТРУКЦІЯ"

Анотація. Розглянуто закупівельну діяльність підприємства та її вдосконалення за допомогою вибору оптимальних постачальників.

Аннотация. Рассмотрена закупочная деятельность предприятия и ее усовершенствование с помощью выбора оптимальных поставщиков.

Annotation. Purchase activity of an enterprise and its improvement by means of choosing optimal suppliers are considered.

Ключові слова: закупівля, закупівельна діяльність, матеріальні ресурси, процес закупівлі, постачальники.

Економічні відносини, які в Україні формуються значною мірою, в умовах невизначеності та нестійкості ринкового середовища, вимагають високоєфективних способів та методів управління матеріальними потоками.

Актуальність теми зумовлена тим, що забезпечення бажаних темпів розвитку вітчизняних підприємств і підвищення їх ефективності можливе тільки за умови підвищення ефективності закупівельної діяльності, а саме за допомогою вибору оптимальних постачальників серед усієї сукупності альтернатив.

Базою написання статті є діяльність будівельного підприємства ТОВ "Стальконструкція". Це сучасна будівельна компанія, яка виконує комплекс проектних і будівельно-монтажних робіт.

У будівельній промисловості має особливе значення система постачання, а саме вибір постачальника. Це пояснюється не тільки тим, що на сучасному ринку функціонує велика кількість постачальників схожих матеріальних ресурсів, але головним чином тим, що постачальник повинен бути надійним партнером підприємства в реалізації його логістичного процесу.

Дану проблему розглядали багато вітчизняних і закордонних авторів: Анікіна Б. А., Радостовця В. К., Зевакова А. М., Бакуна Ю. О., Бойчука А. А., Сергеева В. І., Гаджинського А. М., Зайцевої Н. Л., Стоянової О. С., Савченко Л. В., Плоткіна Б. К., З. Саріуш-Вольського, Семененко А. І., Елії М. Голдратт та багатьох інших.

Метою статті є визначення напрямів взаємодії з постачальниками на основі результатів проведеного АВС-аналізу. Об'єктом дослідження є закупівельна діяльність ТОВ "Стальконструкція".

Більшість закупівель матеріальних ресурсів (МР), що здійснюється на підприємстві ТОВ "Стальконструкція", відносяться до типів рутинних та модифікованих закупівель, які характеризуються сталістю та стабільністю господарських зв'язків. Тільки 10 % від обсягу закупівель можна зарахувати до типу нових закупівель, коли підприємство змінює певних постачальників.

Основна закупівля є також модульною закупівлею, яка зумовлена специфікою підприємства та його виробничою діяльністю. Це дозволяє зменшити кількість постачальників, а отже і відповідні витрати, пов'язані з координацією поставок [1].

Слід розглянути процес закупівлі МР підприємством на прикладі матеріально-технічного забезпечення будівництва дев'ятиповерхового будинку із вбудованими адміністративними приміщеннями у м. Харкові.

Матеріальні ресурси на будівництво підприємство закуповує у постачальників, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Постачальники ТОВ "Стальконструкції"

Постачальники	Матеріали, які закуповуються	Обіг, грн
ТОВ "Харківметал-2"	Металовироби, залізобетонні вироби, труби	400 000
ТОВ "Харківметал-1"	Сваї, труби, плити перекриття	375 000
ЧП "СК-Металоцентр"	Металовироби, лотки, труби, армокаркаси	200 000
ТОВ "Момот-Бетон"	Цегла, пісок, цемент, бетон	130 000
ХСУ № 127	Труби, металеві конструкції, армокаркаси	80 000
ХСУ № 501	Сваї, плити перекриття, металовироби	65 000
ЧП "Бетонікс"	Щебінь, пісок, бетон, цемент	50 000
ТОВ "Епіцентр-1"	Будматеріали, лотки, вимикачі, розетки, сантехніка, фарби	43 000
ТОВ "Южспецстрой"	Будматеріали, металопластикові вікна	25 000

© Кириченко О. О., 2014

ТОВ "Gradstroy"	Бруси дерев'яні, будматеріали	7 000
-----------------	-------------------------------	-------

Як видно з табл. 1, по багатьох важливих позиціях підприємство закуповує матеріали у декількох постачальників. Це свідчить про недосконалу логістичну стратегію підприємства.

На підставі принципу Парето, як правило, розрізняють три групи постачальників: А-постачальники – ті, з якими підприємство здійснює приблизно 80 % обігу; такий обіг дає приблизно 5 % постачальників. Категорія В-постачальників дають 20 % обігу; категорія С-постачальників – складає приблизно 5 % обігу [2].

Для проведення аналізу були вибрані клієнти, з якими підприємство ТОВ "Стальконструкція" співпрацює більше 5 років.

Вихідні дані та розрахунки наведені в табл. 2 та на рисунку.

Таблиця 2

АВС-аналіз постачальників ТОВ "Стальконструкція"

№	Постачальники	Обіг, грн	Частка в загальному обігу, %	Кумулятивний обіг, %	Група
1	ТОВ "Харківметал-2"	400 000	29,09	29,09	А
2	ТОВ "Харківметал-1"	375 000	27,27	56,36	А
3	ЧП "СК-Металоцентр"	200 000	14,55	70,91	А
4	ТОВ "Момот-Бетон"	130 000	9,45	80,36	В
5	ХСУ № 127	80 000	5,82	86,18	В
6	ХСУ № 501	65 000	4,73	90,91	В
7	ЧП "Бетонікс"	50 000	3,64	94,55	С
8	ТОВ "Епіцентр-1"	43 000	3,13	97,68	С
9	ТОВ "Южспецстрой"	25 000	1,82	99,5	С
10	ТОВ "Gradstroy"	7 000	0,50	100	С
Сума		1 375 000	100		

Проведений АВС-аналіз постачальників показує, що найбільший внесок у формування загального об'єму (70,91 %) зробили 3 постачальники, які й увійшли до групи А. У групу В увійшли три постачальники, на яких приходить 20 % загального обігу. Інші 9,09 % обігу забезпечували чотири постачальники та увійшли до групи С. На основі цього аналізу можна зробити висновок про перевагу роботи з певними постачальниками для цього підприємства.

Так, якщо витрати на заходи у сфері закупівель необхідно скоротити, то доцільно приділити увагу, передусім А-постачальникам, оскільки інтенсивніша робота з ними може вплинути на загальний обіг підприємства.

АВС-класифікація постачальників може бути проведена і в розрізі закуповуваних товарів. У цьому випадку також доцільно займатися, передусім, А-товарами, якщо витрати на заходи, пов'язані із закупівлями, мають бути невеликими [3].

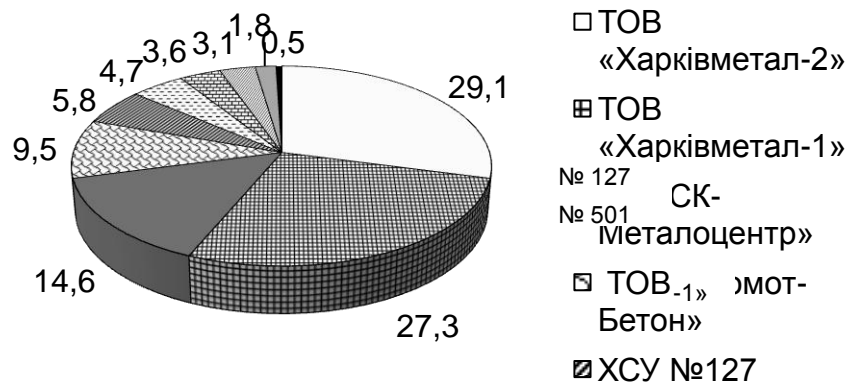


Рис. Частка обігу постачальників у загальному обсязі закупівель

Через виявлення значення окремих товарів для підприємства треба досягти концентрації зусиль на конкретних заходах у закупівлях. Таким чином, можна визначити ключові завдання для системи складування.

Для А-товарів можна провести такі заходи: точніший аналіз цін закупівлі, детальний аналіз структури витрат, детальний аналіз ринку, отримання декількох пропозицій від постачальників, жорсткіші переговори відносно цін закупівель, ретельніша підготовка замовлень на постачання, регулярний контроль запасів, точніше визначення страхових запасів і т. д.

В-товари – це такі товари, які характеризуються середньовартісними величинами. Залежно від їх значення з ними слід працювати або як з А-товарами, або як з С-товарами [4].

Через велику кількість і низьку вартість С-товарів головне завдання раціоналізації полягає в зниженні витрат на оформлення замовлень і складування. З цією метою можна проводити такі заходи: спрощення оформлення

замовлень, загальні замовлення, застосування простих формулювань замовлень, телефонні замовлення, спрощений складський облік, великі партії замовлень, спрощений контроль замовлень, встановлення більш високого рівня страхових запасів.

Концепція зусиль на А-товарах і А-постачальниках не повинна означати, що В- чи С-товари (постачальники) залишаються зовсім без уваги. Проте їх економічний вплив не буде настільки вирішальним, як для А-класу [5].

Вступаючи в господарські зв'язки з невідомим постачальником, підприємство певною мірою ризикує. В умовах неплатоспроможності або недобросовісності постачальника у споживача можуть виникнути зриви виконання виробничих програм або ж прямі фінансові втрати. Через це підприємства шукають різні способи, що дозволяють виявити ненадійних постачальників [6].

Наук. керівн. Сисоєв В. В.

Література: 1. Семененко А. И. Предпринимательская логистика / А. И. Семененко. – СПб. : Политехника, 1997. – 350 с.
2. Мате Э. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия / Э. Мате, Д. Тиксье ; пер. с фр. – М. : Прогресс, 1993. – 160 с. 3. Шипуліна В. О. Використання логістичного підходу щодо підвищення конкурентноздатності промислового підприємства / В. О. Шипуліна, Т. П. Прошина // Вісник Хмельницького Національного Університету. Економічні науки. – 2006. – № 4. – Т. 2. – С. 146–150. 4. Чуев И. Н. Экономика предприятия : пособие / И. Н. Чуев, Л. Н. Чечевицина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К^о, 2006. – 416 с. 5. Волгин В. В. Склад. Логистика, управление, анализ / В. В. Волгин. – М. : ИТК "Дашков и К^о", 2011. – 736 с. 6. Грюшитар В. А. Материальные ресурсы в строительстве / В. А. Грюшитар, П. В. Горячкин. – СПб, 2008.