

УДК 330.522.4

ДО ПИТАННЯ ПРО РЕФОРМУВАННЯ МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Н.Ю. Окренка

Розглядаються напрями матеріального забезпечення підприємницьких структур в умовах ринку. Визначено й охарактеризовано основні форми матеріального забезпечення. Накреслені завдання для реалізації тактики і стратегії матеріального забезпечення підприємств поліграфічної промисловості.

Рассматриваются направления материального обеспечения предпринимательских структур в условиях рынка. Определены и охарактеризованы основные формы материального обеспечения. Намечены задания для реализации тактики и стратегии материального обеспечения предприятий полиграфической промышленности.

Ефективність виробництва значно залежить від рівня управління матеріальними ресурсами. Зокрема, проблема підвищення ефективності забезпечення матеріальними ресурсами підприємств поліграфічної промисловості особливо актуальна, оскільки продукція галузі характеризується значною матеріаломісткістю. За результатами досліджень показників поліграфічних підприємств, підпорядкованих Управлінню у справах преси та інформації Львівської облдержадміністрації, матеріальні витрати займають найвагомішу частку в собівартості продукції: у 1995 р. – 43,8%, у 1996 р. – 41,3, у 1997 р. – 36,0, у 1998 р. – 37,2 %. Для порівняння, витрати на оплату праці, відповідно, склали: 27,4; 30,0; 32,0; 32,9 %. У видавництві “Вільна Україна” матеріальні витрати у 1997–1998 рр. становили 38 і 35% до загальних витрат.

За даними фахівців, у поліграфічній промисловості використовуються різноманітні матеріали, загальна номенклатура яких досягає понад 15 тис. найменувань. Це вимагає особливого підходу до організації матеріального забезпечення на кожному підприємстві.

Необхідність пошуку нових напрямків управління процесом матеріального забезпечення виробництва обумовлено його суперечливим змістом: з одного боку, матеріальні ресурси повинні забезпечувати безперервність виробництва на підприємстві, що зумовлює потребу в їх запасах, з другого, – матеріальні ресурси та їх зберігання у формі виробничих запасів вимагають певних витрат, а надмірні запаси негативно позначаються на фінансових результатах роботи підприємства.

Якщо в умовах централізованого управління основні функції матеріального забезпечення виконували управління матеріального забезпечення галузевого керівного органу (міністерства, комітету), а на підприємствах здійснювалися лише операції, пов'язані з переміщенням фізичних об'єктів, – транспортні перевезення, навантажувально-розвантажувальні роботи, зберігання, без управлінської обробки отримуваних запитів і вхідної інформації, то на сучасному етапі господарювання матеріальне забезпечення передбачає способи і методи координації відносин підприємства з його постачальниками в конкурентному середовищі.

При вирішенні питань матеріального забезпечення сьогодні потрібно керуватися даними про попит на друковану продукцію, пропозицію виробників матеріальних ресурсів і враховувати специфіку власного виробництва та його фінансові можливості. Це висуває нові тактичні і стратегічні завдання перед суб'єктами господарювання та вимагає від них їх вирішення за допомогою нових форм забезпечення виробництва ресурсами. У сучасній практиці господарювання кожна підприємницька структура в залежності від місцезнаходження, типу і масштабів виробництва, спеціалізації, традицій самостійно визначає форму забезпечення матеріальними ресурсами.

У світовій і вітчизняній практиці матеріального забезпечення найбільшого розповсюдження набули такі форми, як: “Single Sourcing” (мінімальна кількість

постачальників), "Global Sourcing" (єдиний постачальник), "just-in-time" (виробничо-синхронне постачання), "Zuliferint egration" (інтеграція постачальників у розвиток виробництва).

Система "Global Sourcing" застосовується в країнах Західної Європи і США, коли придбання матеріальних ресурсів здійснюється тільки в одного постачальника. В таких умовах встановлюються тісні ділові відносини – постачальники надають споживачам скидки і додаткові форми обслуговування. Ця форма забезпечення матеріальними ресурсами використовується, як правило, малими спеціалізованими поліграфічними підприємствами, які співпрацюють з постачальниками, зорієнтованими в основному на потреби поліграфічної галузі. Вони комплексно забезпечують поліграфічні підприємства всіма необхідними матеріальними ресурсами.

Форма "Singe Sourcing" відмінна від попередньої системи постачання лише тим, що ділові зв'язки встановлюються не з одним постачальником, а з кількома. Наприклад, поставки целюлозно-паперової продукції здійснюють одні, фотоматеріалів – інші, а фарбо-лакової продукції – ще інші. Таку форму забезпечення ресурсами обирають поліграфічні підприємства, що випускають декілька видів друкованої продукції і мають потребу в широкому асортименті ресурсів.

Метод "just-in-time" вперше було запропоновано однією з японських фірм. Суть його полягає в тому, що забезпечення матеріальними ресурсами здійснюється безпосередньо тоді, коли вони конче потрібні для продовження виробництва та в обсягах, розрахованих на роботу упродовж певного часу. При цій формі забезпечення виключається потреба в складських приміщеннях, ресурси використовуються оперативно.

У процесі формування стратегії і тактики матеріального забезпечення підприємств поліграфічної промисловості слід враховувати:

кон'юнктуру ринку ресурсів (відповідний рівень цін, тенденції щодо цін);

потребу підприємства в матеріальних ресурсах для досягнення певної мети (виготовлення продукції і виконання робіт, освоєння нових видів продукції, маркетингова діяльність);

необхідність формування виробничих запасів того чи іншого виду сировини і матеріалів та управління ними, витрати на їх утримання;

витрати на придбання матеріальних ресурсів;

рівень виконання договірних зобов'язань постачальниками;

своєчасність розрахунків із замовниками за виконані поліграфічні роботи.

Врахування цих факторів дозволить прискорити оборотність оборотних засобів, запобігти утворенню неліквідів, зменшити матеріальні витрати. Крім того, виникне можливість здійснювати цілеспрямований пошук шляхів удосконалення виробничого менеджменту щодо оперативного та оптимального забезпечення виробництва матеріальними ресурсами.

Функціонування на ринку поліграфічних послуг значної кількості приватних підприємств (21,8 %), підприємств з колективною формою власності (56,6 %) (до загальної кількості), які тривалий час успішно домінують на ринку пакувальної, рекламної і бланкової продукції, вимагає врахування такого фактора, як термін виготовлення замовлень. Відомо, що строки виготовлення друкованої продукції цих видів значно менші, ніж книжково-журнальної, що практично виключає потребу у складських приміщеннях для зберігання сировини, матеріалів, напівфабрикатів.

Основне завдання матеріального забезпечення поліграфічних підприємств на сучасному етапі полягає в координації попиту і пропозиції при мінімізації витрат на матеріальні ресурси як в тактичному, так і в стратегічному відношенні. З нього випливають два тактичні завдання: діалогу і вибору. Під діалогом слід розуміти постійні відносини поліграфічних підприємств зі своїми партнерами на початковій і кінцевій стадіях технологічного процесу, тобто з постачальниками сировини та матеріалів і замовниками друкованої продукції. Розрізняють внутрішні і зовнішні діалоги: це передача інформації від партнерів іншим службам підприємства щодо використання матеріальних ресурсів. Вибір полягає насамперед у виборі конкретного ресурсу з переліку аналогічних для виконання певного замовлення за критеріями забезпечення високих якісних характеристик та економічної доцільності. По-друге, необхідно здійснювати вибір постачальників, якими на ринку сировини і матеріалів виступають

виробники товарів і посередники. По-третє, підприємство вибирає форму забезпечення – транзитну чи складську.

Очевидно також, що діяльність підприємства щодо матеріального забезпечення охоплює не тільки короткостроковий період; у той же час матеріальне постачання повинно забезпечити швидке й ефективне зайняття підприємством стратегічних позицій. Саме в цьому полягає майбутнє матеріального забезпечення як цілісної системи з управління інформацією, координації всіх її елементів для досягнення мети підприємства, контролю за використанням засобів, постійного відслідковування руху вперед.

Скорочення часу обігу і досягнення оптимального співвідношення між часом виробництва й обігу на рівні підприємств галузі створюють об'єктивні передумови для розв'язання, принаймні, двох важливих проблем перехідного періоду: по-перше, забезпечується безперервність виробничих процесів, прискорення оборотності і в результаті виготовлення виробів без залучення до сфери виробництва значних додаткових інвестицій із зовнішніх джерел; по-друге, створюються сприятливі умови для досягнення високих економічних результатів.

Таким чином, матеріальне забезпечення знаходиться в самому центрі підприємницьких дій як важливий елемент у розробці загальної політики підприємства.

1. Гордань В. Методологічні засади управління ресурсними потоками // Економіст. 2000. №5. 2. Мате Э., Тиксье Д. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия: Пер. с франц. М., 1993.
3. Онуфрійчук М. Я. Сучасний стан та перспективи розвитку видавничо-поліграфічної галузі України // Друкарський кур'єр. 1999. №2. 4. Экономия ресурсов в промышленности / Под ред. Н.Г. Чумаченко. К., 1985.

УДК658.114

ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

О.Я. Онещак

Особливості становлення малого і середнього підприємництва в Україні в деякій мірі визначають стан і напрямки розвитку цього сектора економіки.

Особенности становления малого и среднего предпринимательства в Украине в некоторой степени определяют состояние и направления развития этого сектора экономики.

Необхідним елементом розвитку повноцінної ринкової економіки є функціонування в ній сектора малого й середнього підприємництва, переваги якого уже давно відомі. Незважаючи на те, що останнім часом в Україні спостерігається кількісний спад новостворюваних підприємств, мале і середнє підприємництво розвивається. Авторі-економісти стверджують, що за нетривалий період існування у рамках офіційного дозволу воно пройшло вже принаймні шість–сім етапів становлення і розвитку:

1. Реєстрація у 1986 – 1987 рр. нових кооперативів та осіб, що вирішили зайнятися індивідуальною трудовою діяльністю. Дехто з авторів вважає, що саме тоді почалася хвиля легалізації і відмивання тінювих капіталів, у підприємництво прийшли так звані тінюві ділки з метою миттєвого одержання прибутку будь-яким способом.

2. Прихід до лав підприємців більш етичних, націлених на тривалу перспективу людей. Вони представляли переважно сфери побутового сервісу (хоч з останнього найчисельнішими були кооперативи з будівництва та ремонту житла, автосервісу), громадське харчування і дрібносерійне промислове виробництво товарів широкого вжитку.

3. Кадрове поліпшення кооперативів – прихід у підприємництво висококваліфікованих освічених фахівців з держсектора економіки. Мотивацією їх переходу, як свідчать дані соціологічних опитувань, було: прагнення до матеріальної і моральної незалежності, самостійності в роботі та прийнятті поточних ділових рішень, привабливість розкутішої робочої атмосфери у бізнесі; можливість реалізації власних бізнес-ідей; розкриття ділових здібностей.