

11. Чуваева, А. И. Техническое перевооружение как основной фактор эффективного развития предприятий лесопромышленного комплекса [Текст]: монография / А. И. Чуваева, Ю. Д. Алашкевич, В. А. Лукин. — Красноярск: СибГТУ, 2011. — 118 с.
12. Asante, C.-R. The impact of technology in organizations: an empirical review [Text] / Carl-Reindolph Asante // International Journal of ICT and Management. — October 2013. — Vol. 1, Iss. 3. — P. 192–209.

РАЗВИТИЕ БЛОЧНО-ИЕРАРХИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ПРОЦЕССА ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕОБОРУЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Авторы работы предлагают блочно-иерархический подход к осуществлению процесса технического перевооружения промышленного предприятия. Организационное планирование процесса технического перевооружения на промышленных предприятиях предусматривает реализацию ряда логических этапов технической, информационно-аналитической и финансовой составляющих, которые структурированы в соответствии с их содержанием и сущностью.

Ключевые слова: техническое перевооружение, организационное планирование процесса технического перевооружения, блочно-иерархический подход.

Цибулько Дмитро Іванович, старший викладач, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна, e-mail: andres.football@mail.ru. Фартушняк Ольга Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна, e-mail: fartova09@gmail.com.

Цибулько Дмитрій Іванович, старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця, Украина.

Фартушняк Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця, Украина.

Tsybulko Dmytro, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine, e-mail: andres.football@mail.ru.

Fartushnyak Olga, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine, e-mail: fartova09@gmail.com

УДК: 658.7:001.895

DOI: 10.15587/2312-8372.2015.37911

Фалович В. А.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗБІРНИХ ПОСТАВОК В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК

Узагальнено досвід формування збірних поставок великими логістичними операторами в умовах використання промисловими виробниками моделі just in time, які спрямовані на зниження витрат складування і перевезення в сфері постачання сировини, компонентів готового виробу та збуту товарів кінцевому споживачеві. Обґрунтовано доцільність використання перевізників в ланцюгу поставок з метою координації і формування збірних поставок, забезпечення їх вчасності, надійності і конфіденційності інформації про клієнтів.

Ключові слова: криза, just in time, автомобільні перевезення, збірні поставки, ланцюги поставок, координація перевезень, логістичні компанії.

1. Вступ

В останні декілька років на діяльність вітчизняних перевізників впливав послаблений кризою внутрішній попит, хоча треба визнати, що уповільнення економічного зростання в Польщі, на відміну від України та багатьох європейських країн, був не особливо відчутний. Сьогодні, як відзначають логістичні оператори Польщі, зростає попит у промислових підприємств на збірні поставки. Слід відмітити, що не тільки у Польщі, але і у багатьох розвинутих країнах Європи, криза в попередні роки позитивно вплинула на економію витрат у виробничому процесі і стимулювала виробників впроваджувати модель just in time. Сьогодні актуальним для ринку автомобільних перевезень Польщі є постачання сировини і компонентів для виробництва, доставка готової продукції покупцеві не тільки в більш короткі терміни, але і на конкретну годину, при чому малими партіями, що, очевидно не може відбуватися без консолідації поставок різними клієнтами від різних постачальників [1]. Позитивні зміни в промисловості Польщі вплинули на розвиток співпраці транспортного

сектору і промислових виробників, на формування ланцюгів поставок, в яких роль лідера займає перевізник, бо глобалізація і ринкові тенденції сприяють збільшенню частоти поставок, подрібненню замовлень, і тим самим збільшенню кількості поставок палетами. В певній мірі збільшився попит на перевезення невеликим транспортом. Очевидно, що тут має місце традиційна реляція trade off, коли поставки малими партіями призводять до зниження витрат запасів. Однак, для компенсації узалежненого цим зростання транспортних витрат може бути помічна технологія збірних поставок, що дозволяє солідаризувати компенсацію зростаючих транспортних витрат декількома клієнтами, а відтак трансформувати реляцію trade off в реляцію trade up. Схематично це виглядає так (рис. 1).

Важливо актуалізувати два аспекти реалізації представленої трансформації. Перший із них організаційний, що означає наявність відповідних суб'єктів господарювання, спроможних це здійснити. А другий є суто технічний, що означає технічну можливість консолідації/деконсолідації (збирання/поділу) вантажів від різних постачальників/клієнтів. Очевидно, ідеальними умовами

цього є добре розвинений ринок логістичних послуг з відповідними логістичними операторами та відповідною логістичною інфраструктурою, передусім логістичними центрами.

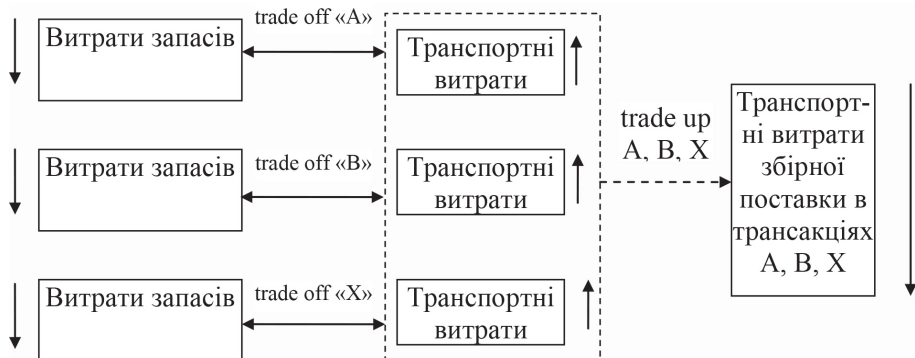


Рис. 1. Збірні поставки у трансформації відносин trade off у відносини trade up у сфері формування логістичних витрат (власна розробка автора)

В угодах між перевізниками та виробниками все частіше визначаються положення щодо штрафів за недотримання умови здійснення поставки на час, бо невеликі зволікання з поставками при низьких рівнях запасів можуть призупинити перебіг всього виробництва, що негативно впливатиме на прибутковість усього ланцюга поставок. Виробники і перевізники на практиці переконались, що ідеальним для ефективною співпраці є, коли виробництво, склади і ланцюги поставок управляються централізованою системою ERP, яка інтегрується із зовнішніми системами, що дозволяє відстежувати вантаж в дорозі [2].

Випадкові пошкодження теж є дуже важливим критерієм для вибору логістичного партнера, що змушує замовників при укладанні угод перевіряти, як виконуються положення про компенсації і скарги.

Використання досвіду Польщі щодо формування збірних поставок при перевезенні вантажів автомобільним транспортом саме в час реформ економіки в Україні може бути корисним, тому що матиме безпосередній вплив на зниження витрат як транспортних, так і складських, що матиме безпосередній вплив на конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції.

2. Аналіз літературних даних та постановка проблеми

Статистичне бюро ЄС Eurostat вважає Польщу віце-лідером дорожнього транспорту. У 2013 р. зареєстровані у Польщі перевізники перевезли більше ніж перевізники Іспанії, Франції та Великобританії разом взяті. З 2007 р. Польща є єдиною країною серед країн ЄС-27, обсяги перевезень якої збільшилися щодо відстані у всіх семи категоріях.

У січні 2014 р. в Польщі нарешті статистичні показники були кращими, ніж очікувалося, і ринок явно ожив. Відбилося це і на виробництві: завантаження потужностей виросло на 75 %, що приблизно на два проценти вище, ніж у 2013 р. В наступних місяцях продажі продукції промислового виробництва теж зростали: в травні зафіксовано зростання на 4,4 % порівняно з травнем 2013 р. Було зафіксовано зростання обсягів виробництва в 27 із 34 галузей промисловості. Особливо відчутне

зростання відбулось у виробництві меблів — на 18,3 %, будівельно-монтажної продукції (у травні виробництво зросло на 10 %, порівняно з попереднім роком і на 14 %, ніж у квітні). У загальному обсязі промислового виробництва за перші п'ять місяців

2014 р. збільшилося на 4,7 %. Процвітання підтверджується багатьма компаніями, особливо добрі результати отримали виробники і постачальники систем кондиціонування і вентиляції. Менеджери компанії PL Logistics відзначають, що збільшення обсягу перевезень саме для компаній-виробників промислової продукції, дозволило прийняти рішення щодо зосередження своєї діяльності на їх обслуговуванні.

В табл. 1 подано динаміку виробництва і обсягів перевезення автомобільним транспортом промислової продукції у Польщі і Україні, а на рис. 2 подана графічна інтерпретація динаміки вантажообороту автомобільним транспортом в Польщі і Україні в порівнянні з динамікою обсягів реалізації промислової продукції.

Вже в 2005 р. у Польщі порівняно з Україною автомобільним транспортом здійснювалось більше ніж в 2,5 рази перевезень. У 2013 р. у цій сфері діяльності ми ще не досягли рівня Польщі 2005 р.

Як бачимо Польща за останні 8 років стала державою, яка реалізовує весь свій потенціал для здійснення перевезень (зростання на 132,8 %) при чому обсяги реалізації промислової продукції в порівнянні з 2005р. зросли лише на 77 %, коли в Україні протилежна динаміка.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика обсягів перевезення автомобільним транспортом промислової продукції (в поточних цінах)

Роки	Польща			
	П перевезення вантажів автомобілями, млн. т × км	Індекси перевезення вантажів автомобілями, %	Обсяги реалізованої промислової продукції, млн. зл.	Індекси обсягів реалізованої промислової продукції, %
2005	92866	100,00	687810	100,00
2010	173126	186,43	985716	143,31
2012	193860	208,75	1178304	171,31
2013	216155	232,76	1217529	177,02
Україна				
Роки	П перевезення вантажів автомобілями, млн. т × км	Індекси перевезення вантажів автомобілями, %	Обсяги реалізованої промислової продукції, млрд. грн.	Індекси обсягів реалізованої промислової продукції, %
2005	35244,0	100,00	467,42	100,00
2010	53918,4	104,23	1063,3	227,48
2012	57452,9	112,39	1199,54	256,63
2013	58730,0	114,08	1107,82	237,01

Примітка: розроблено на підставі [3, 4]

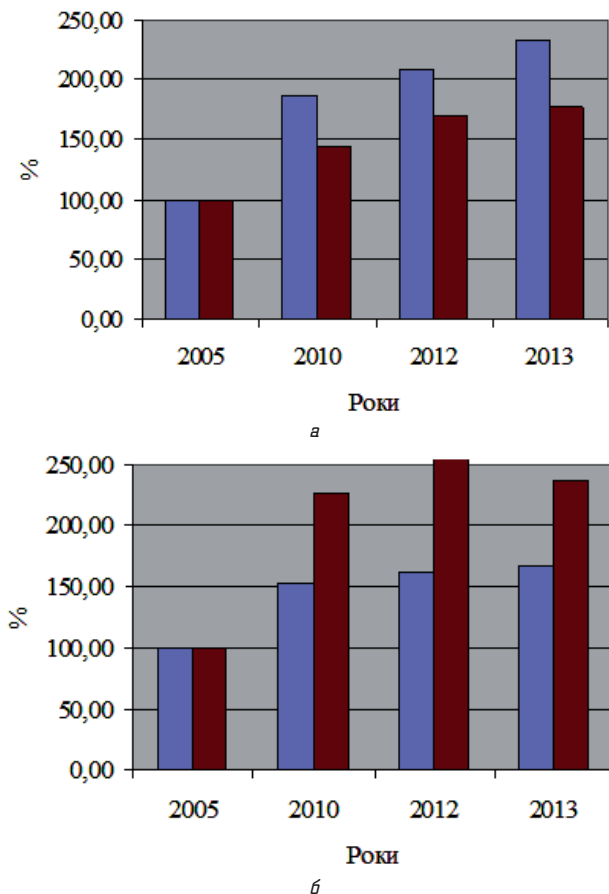


Рис. 2. Порівняння динаміки вантажообороту автомобільним транспортом в Польщі (а) і Україні (б) з динамікою обсягів реалізації промислової продукції: ■ — перевезення вантажів автомобільним транспортом, %; ■ — обсяги реалізованої промислової продукції, %

Беручи до уваги останні тенденції в оптимізації логістичних витрат, великі польські транспортні компанії розробляють проекти співпраці з ключовими клієнтами — виробниками товарів народного споживання в межах спільного ланцюга поставок. Проектні роботи зосереджені на пошуку правильної частоти поставок і збільшення частки консолідованих поставок, підвищення рівня надійності замовлень, зниження витрат на логістику.

3. Об'єкт, мета та задачі дослідження

Об'єкт дослідження — ринок логістичних послуг Польщі.

Мета дослідження — дослідити тенденції розвитку ринку логістичних послуг розвинутих країн на прикладі Польщі з метою використання їх досвіду в умовах кризи в Україні.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі задачі:

1. Проаналізувати тенденції розвитку ринку логістичних послуг Польщі.
2. Дослідити чинники впливу на формування ефективних ланцюгів поставок.
3. Проаналізувати технологію збірних поставок як інструмент трансформації реляції trade off в реляцію trade up.
4. Ідентифікувати можливості розвитку ринку логістичних послуг в Україні.

4. Матеріали та методи досліджень особливостей формування збірних поставок в ланцюгах поставок

Сьогодні в Україні теж є логістичні оператори, які могли б формувати ефективні ланцюги з використанням саме збірних поставок. Наприклад, ТЗОВ «E van Wijk I MOJA Logistik» — це спільне українсько-нідерландське підприємством, яке засноване в Україні (м. Львів) в 2004 р. Ще в 1949 році в Нідерландах (м. Гісен) було засновано компанію «E van Wijk Logistics», яка є частиною міжнародної вантажно-транспортної групи з представництвами в різних країнах. Завдяки розгалуженій транспортній мережі і значних складських потужностей компанія має достатньо гнучкості і досвіду, щоб задовольняти різні потреби клієнтів і використовувати індивідуальний підхід до задоволення їх потреб. Доставка збірних вантажів з Європи — це один із видів діяльності компанії, яка під консолідацією вантажів розуміє формування невеликих партій вантажів у пункті відправлення від декількох відправників та перевезення їх по одному транспортному документу. Компанія має можливість складування вантажів на складах у Нідерландах, Румунії, Польщі і України (м. Львів, м. Київ) та їх об'єднання з іншими партіями вантажів для доставки у місце призначення, що сприяє оптимізації витратної частини на перевезення вантажів автомобільним транспортом. Компанія надає повний комплекс послуг по перевезенню збірних вантажів: консолідація збірних вантажів на складах Європи; страхування збірних вантажів; доставка вантажів по системі «від дверей до дверей»; оформлення необхідних митних документів (CMR, TIR — carnet); підготовка та обробка транспортних документів; відслідковування вантажу на шляху слідування. Таких компаній в Україні є декілька у різних регіонах, тобто є підстави вважати, що є перевізники, які могли б сконцентрували свою увагу на співпраці з промисловими виробниками при умові пожевлення виробництва.

Підприємства, що займаються виробництвом, вибираючи перевізника, часто в першу чергу ґрунтуються на критерій вартості послуги перевезення [5]. Наскільки важливий цей критерій може бути доведено тим, що виробник часто співпрацює з багатьма перевізниками, вибираючи того, який в регіоні є конкурентоспроможним за ціною. Коли ціна стає найбільш важливим критерієм, виробникові отримати перевагу над пропозицією надавачів транспортних послуг стає все складніше, хіба що тільки через використання послуг багатьох перевізників, хоча такий вид співпраці не є ефективним. Плідна співпраця виробника і досвідченого перевізника повинна коштувати.

Друга проблема при виборі перевізника полягає в інтеграції ІТ-систем. Щоб підприємство-виробник працювало в режимі just in time, не утримувало складських запасів і мало змогу негайно відправляти товар до одержувача, то неможливо обійтися без інформаційних технологій, бо інакше втрачається можливість синхронізувати виробництво з ринковим попитом і забезпечити ліквідність поставок [6].

Постає проблема виявлення чинників впливу на формування відносин між перевізниками і їх клієнтами, формування спільних ланцюгів поставок, виявлення можливостей співпраці перевізників (саме великих ло-

гістичних фірм) з виробниками в сфері формування збірних поставок на засадах партнерства.

Ще донедавна перевізники Польщі в основному займалися обслуговуванням транспорту повністю завантаженим продукцією одного виробника та частковими вантажами. PL Logistics ще в 2013 р. вирішили запустити збірні вантажні перевезення, що мало великий успіх у виробників Польщі. При використанні збірних вантажів клієнти були задоволені співпрацею з PL Logistics і прийняли рішення про її продовження. Справа в тому, що попит на перевезення збірних вантажів автомобільним транспортом зростає. Як приклад, можна розглянути досвід регіональної компанії Stosped. Протягом багатьох років вона спеціалізується на експедируванні вантажів великогабаритним транспортом на міжнародному і внутрішньому ринках. На початку 2014 р. вона стала партнером регіональної дистрибуторської мережі Pall-Ex Польщі і почала залучати клієнтів, зацікавлених в збірних перевезеннях або експрес-транспортуванні невеликої кількості вантажу. Сьогодні, завдяки багаторічному досвіду, фахових знань її команди і широкого охоплення ринку транспортних перевезень, вони залучили 30 великих клієнтів, у тому числі 20 з промисловості. Причин зростання кількості дрібних замовлень є декілька. По-перше, підприємства сьогодні мають необхідні знання та інструменти, такі як ERP або MRP II, таким чином, більш оперативно можуть реагувати на зміну ринкових умов. По-друге, кожен намагається звести до мінімуму витрати і збірні вантажі це уможливають. Зниження запасів до мінімуму, як у виробництві, так і в їх клієнтів впливає на подрібнення величини поставки, часто замовлення яких здійснюється в останній термін. Наприклад, компанія Fgarol, яка входить до Групи INSTAL — Краків і є одним з найбільших виробників стандартних і вузькоспеціалізованих систем кондиціонування повітря і вентиляції, до 80 % продукції реалізує на основі поставки «точно в строк». Глобалізація і ринкові тенденції сприяють збільшенню частоти поставок і подрібненню замовлень, і тим самим збільшують кількість палетних поставок. У цей момент, попит на дрібні замовлення є не тільки у виробників, а також в іншому напрямку — у клієнтів, яким зручніше і дешевше замовити менші партії і обійтися без витрат на зберігання.

5. Результати дослідження особливостей формування збірних поставок в ланцюгу поставок

Тим не менше є ряд проблем. Пристосування до очікувань підприємств-виробників є серйозною проблемою для перевізників, бо це дуже неоднорідний сектор: офісні меблі, продукти харчування, одяг, хімічні речовини, а також обладнання, машини, оптичні вироби і метали. Одна і та ж транспортна компанія повинна надавати послуги як власникам малого, сімейного бізнесу, так і великого бізнесу — виробників меблів та обладнання, холодильних установок тощо. Логістичні оператори повинні в будь-який час бути готовими виконувати замовлення на разовій основі. При цьому виникає проблема, як поєднати збереження рентабельності при високому тиску на витрати.

Завдяки формування збірних поставок ланцюг поставок стає ефективнішим але тільки при умові вирі-

шення проблеми, пов'язаної із уможливленням співпраці клієнтів, покупців і логістичного оператора, а також в таке об'єднання повинні бути включені виробники. Такий механізм можна використати в спільному ланцюгу поставок, тому перевізник повинен стати координатором перевезень і отримати доступ до інформації про поставки підприємств-виробників, які до тепер були учасниками різних ланцюгів поставок. Логістичний оператор, який залучає до співпраці різних виробників, повинен спільно з ними вибудувати відносини таким чином, щоб клієнти стали для нього бізнес-партнерами, тобто необхідно сформувати єдиний ланцюг поставок, де перевізник буде його лідером. Що стосується клієнтів, то вони повинні вимагати індивідуального підходу щодо умов транспортування. Це стосується збереження даних, які могли б бути цікавими для конкурентів, уможливлення по потребі перевезень великогабаритних і нестандартних вантажів, виконання власних вимог щодо транспортування на час. Звичайно не кожний перевізник може здійснювати перевезення довгих або негабаритних вантажів, або на піддоні 120 × 120 перевезти 1 т вантажу. Перевезення нестандартних вантажів є справжнім випробуванням для логістичних операторів, тому що вимагає не тільки точного планування, але й можливість розширення транспортно-парку специфічними транспортними засобами. Ще більшою проблемою є час доставки. Наприклад, для виробника будівельних матеріалів важливим є доставка на будівельний майданчик товарів в першій половині дня. А для збору палет — оптимальний час припадає на другу половину дня, між 15 і 17 годинами [2].

Не кожен перевізник може перевезти на піддоні 1,5 т. Не кожен може реалізувати транспортування нестандартних вантажів — довгі або негабаритні, частка яких на ринку перевезень зростає. Цю тенденцію підтверджує Я. Баран із PL Logistics. Компанія, яку він очолює, саме займається перевезенням нестандартних вантажів. «Протягом багатьох років розширюємо парк транспортних засобів, що мають верхнє завантаження, велику площу навантаження, високу пропускну здатність. З поліпшенням ситуації на ринку, що безпосередньо впливає на зростання інвестицій, зростає попит на цей вид перевезень».

Крім того, перевізник повинен вирішувати проблему поставки у так званих надзвичайних ситуаціях. Часто буває, що завантаження продукції неможливе аж до кінця виробництва, тобто в часі у другій половині дня, а клієнт очікує поставку (часто на значній відстані) вже на наступний день, бажано вранці. Не кожна транспортна компанія в змозі адаптуватися до цього. Такі вимоги є стандартними в промисловому виробництві. Діючи в такій системі, щоб забезпечити клієнтам мінімальні витрати на виробництво, перевізники беруть на себе відповідальність. Угоди часто мають положення, які визначають штрафи за недотримання поставки на час.

Важливість ІТ в логістиці промислових підприємств демонструє приклад OSM Piatnica [7]. Специфіка підприємства — висока ротація товарів (час зберігання товарів з моменту виходу з виробничої лінії і завантаженням на перевезення не перевищує 48 годин), короткий термін придатності і висока частота замовлень клієнтів. Співпраця перевізника і виробника передбачає встановлення за скільки днів до закінчення терміну дії продукт повинен бути доставлений. Впроваджена система ERP Impuls контролює цей параметр в ході

комплектації поставки, зводячи до мінімуму ризики повернення. Система ERP також регулює висоту складених палет, формуючи замовлення таким чином, щоб максимізувати ступінь її реалізації, в той же час звести до мінімуму кількість транспортних одиниць, поєднуючи ці позиції замовлення, які не становлять повні палети. Під контролем є рішення, пов'язані з управлінням палетами: від заповнення їх на потрібну висоту до відповідного завантаження в транспорт. Видача поставок для запланованого маршруту працює таким чином, що завантаження кожної наступної палети проводиться в зворотній послідовності щодо видачі їх замовнику в межах маршруту. Це виключає необхідність пошуку необхідних поставок під час розвантаження їх у замовника.

Все вказує на те, що попит на виробничі матеріали, а також на готову продукцію повинні плануватися більш точно не тільки у великих виробничих компаніях, які вже впровадили інтегровані IT-системи. Сьогодні малі і середні підприємства замовляють їх все частіше, на що сприятливо впливає як економічний підйом в Польщі, так і зростаюча пропозиція постачальників інформаційних технологій, які адаптуються до потреб невеликих підприємств, як з точки зору ціни, так і функціональності та реалізації в часі. Це означає збільшення роботи і вирішення нових проблем для транспортних компаній, які мусять все більше спеціалізуватися [7].

У виробників вже виробилось розуміння того, що орієнтуватися тільки на ціну поставки не доцільно. Виконання жорстких вимог виробничих підприємств повинно коштувати. При поставках, які в певному сенсі є візиткою компанії-виробника в очах клієнтів, варто платити більше за послуги, які виконані на високому рівні, бо вирішальними елементами для виробника при виборі логістичного оператора є своєчасна доставка і відповідальність за поставку. Отже, питання про компенсацію і скарги щодо випадкового пошкодження є одним із найважливіших критеріїв при виборі логістичного партнера. Виробничі підприємства повинні також звернути увагу на те, на скільки транспортна компанія забезпечена складами по всій країні, бо саме цей фактор може мати значний вплив на своєчасність і гнучкість поставок.

І ще недооцінений чинник — це місцезнаходження логістичного оператора. При виборі оператора слід звернути увагу на те, чи компанія-перевізник знаходиться в безпосередній близькості від підприємства-виробника. Особливо, це дуже корисно для тих підприємств, які здійснюють пізні замовлення, і тих, які повинні реалізувати поставку в першій половині дня.

6. Обговорення результатів аналізу особливостей формування збірних поставок в ланцюгу поставок

Ланцюги поставок включають п'ять операційних процесів:

- **Продукт.** Проект продукту визначає виробничі процеси, а вони вже визначають вимоги до логістики, які стосуються транспортування, запасів та термінів поставок.
- **Виробництво.** Виробництво та пов'язані з ними процеси створюють додану вартість в процесі руху товарів. Спосіб, в який здійснюється вироб-

ництво, формуються запаси, реалізуються поставки, має величезний вплив на конкурентоспроможність підприємства і на його прибутковість.

- **Постачання.** Поставки, або закупівлі поєднанні з людиною на різних етапах виробництва. В результаті, відділи закупівель зовнішніми менеджерами виробництва.

- **Розподіл.** Забезпечує зв'язок між виробництвом і ринком. Вплив на логістику мають вимоги ринку щодо обслуговування, а також ефективність експлуатації та ефективність ринку.

- **Управління попитом.** Воно включає в себе ряд пов'язаних з цим дій особи на ринку: прогнозування, реалізацію замовлень клієнтів, ринкову координацію та дії, які здійснюють підтримку при продажі.

Купівля логістичних послуг залежно від рішення клієнта може бути обмежена індивідуальною послугою або складати пакет послуг, які включають в себе [8]:

- основні послуги, пов'язані з обробкою і зберіганням: перевезеннями, в тому числі спеціальними, зберіганням в короткостроковій і довгостроковій перспективі; пакуванням, обробкою зворотної тари, управлінням відходами, консолідацією вантажів, використанням пакувальних матеріалів, впровадженням IT систем у виробництво і товарооборот, консолідацією і комплектуванням поставок, незалежною дистрибуцією на всьому ринку або в його сегменті;
- додаткові послуги: обробка замовлень клієнтів і інвентаризацією матеріальних запасів (дослідженнями в дистрибуції і у клієнтів), контролювання товарів, маркування товарів (марка, ціна), післяпродажне обслуговування (поставка запасних частин і ремонт), просування, дослідження попиту і прогнозування продажів;

- фінансові послуги: питання страхування, фінансові операції, реалізація платежів, комісійний продаж, фінансова звітність;

- інформаційні послуги: надання інформації про ринку поставок, процеси в системі продажів і логістики компанії в порядку, відповідному потребам стратегічного і оперативного управління компанією.

В систему логістичного обслуговування входять послуги фізичного обслуговування перевезення вантажів та терміналів [9], які включають:

- перевезення палетами — здійснюються в рамках збірних поставок та лінії сортування на терміналах перенавантаження; палети визначаються як поставки з відповідними параметрами ваги та об'єму; як правило, використовуються такі параметри: вага однієї палети до 30 кг; максимальний об'єм — 0,2 м³; довга сторона — до 1,5 м; поставки палетами можуть групуватися в набори, наприклад, у п'ять палет з параметрами: набір максимальною вагою — 100 кг; максимальний об'єм — 0,4 м³;

- збірні поставки — перевезення в транспортному засобі вантажів окремих клієнтів і здійснення навантажувально-розвантажувальних робіт (або декілька перевантаження) в терміналі (або декількох терміналах); параметри збірних поставок можуть виходити за рамки параметрів, встановлених для перевезення палетами; компанії, які пропонують цей вид транспорту, здебільшого, домовляються з клієнтами про максимальну вагу поставки, яка не повинна перевищувати 2500 кг; у разі поставки

великого об'єму або досить довгого, то приймають, наприклад, що $1\text{ м}^3 = 333\text{ кг}$; — часткове перевезення — маса партії товарів, що перевозяться в цій системі, як правило, складає від 2500 кг до 10000 кг; часткові партії відрізняються тим, що не мають перевантаження на терміналах і такі послуги можуть пропонувати тільки логістичні компанії з регулярною мережею автомобільних перевезень; — перевезення вантажів при завантаженні усієї поверхні автомобіля — послуга здійснюється відповідно до вимог клієнта, без перезавантаження на термінали;

— консолідація і деконсолідація вантажів — консолідація передбачає угруповання кількох невеликих партій в одну велику партію, перевізник повинен бути прибутковим для перевізника; розконсолідація є зворотний процес, тобто, наприклад, розподіл си-пучих вантажів на невеликі вантажів.

Аналіз розвитку ринку логістичних послуг до 2010 р., поданий на рис. 3, дозволяє зробити висновок щодо позитивного впливу на нього процесів глобалізації і вхід Польщі в ЄС.

На розвиток логістичних центрів як нових форм організації логістичних процесів, насамперед, впливають такі чинники:

- зростання значення для клієнтів рівня обслуговування;
- прагнення клієнтів скоротити час поставки;
- необхідність зниження витрат в ланцюгу поставок;
- зростаюча глобалізація економічної діяльності, яка впливає на розширення спектру логістичних процесів.

Якщо розглянути життєвий цикл ринку логістичних послуг у Польщі, то його розвиток, пов'язаний зі вступом в ЄС, можна спостерігати до 2010 р. Наступний період характеризується спадом економічних процесів, хоча і не дуже відчутним в Польщі (до 2013 р.), і починаючи з 2013 р. розвивається ринок логістичних послуг саме на внутрішньому ринку країни, бо внутрішні споживачі саме в промисловій галузі з метою зниження витрат передають на аутсорсинг виконання логістичних послуг, пов'язаних із перевезеннями, і мають потребу виконання поставок just in time.

Саме логістичні центри як об'єкти в просторі із визначеною функціональністю поряд з інфраструктурою

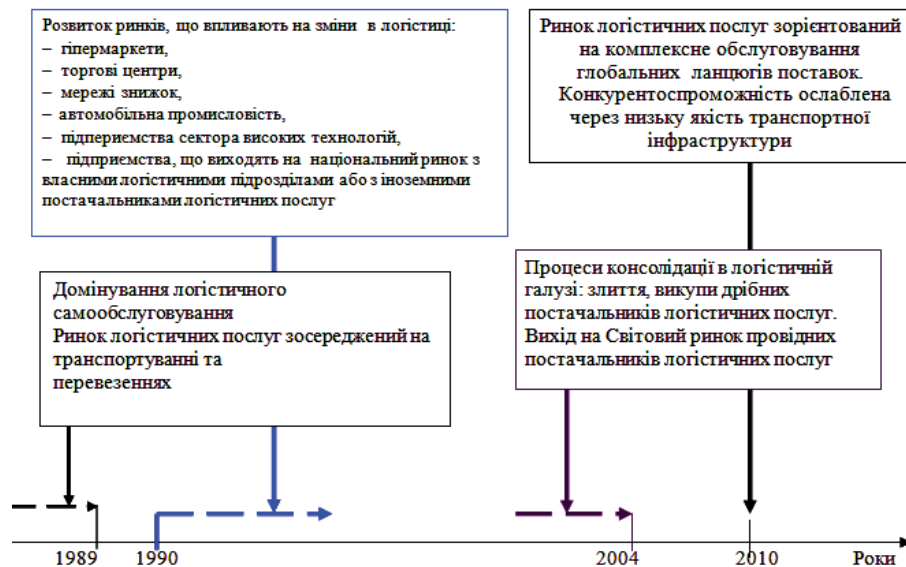


Рис. 3. Розвиток ринку логістичних послуг в Польщі [10]

та організацією, в яких реалізуються логістичні послуги, дозволяють відновити життєвий цикл логістичних послуг на ринку.

Формування збірних поставок, в якому перевізник займатиме місце лідера і координатора процесу перевезення та буде здійснювати індивідуальний підхід до обслуговування своїх клієнтів. Завдяки цьому стає можливим подовжити життєвий цикл традиційних логістичних послуг, якими є лінійні та нерегулярні перевезення, як це схематично представлено на рис. 4.

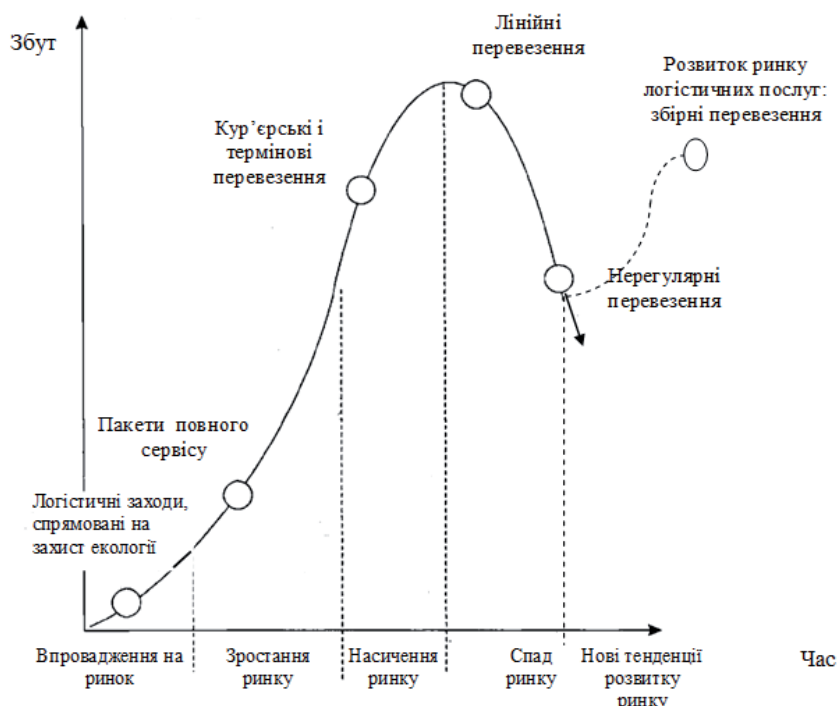


Рис. 4. Життєвий цикл ринку логістичних послуг на шляху вступу в Європейський Союз на прикладі Польщі (розроблено автором на підставі [10])

Перевезення нестандартних вантажів, що є типовим для виробників промисловості, впливає і на діяльність перевізника, що передбачає інвестування в розширення парку транспортних засобів, що мають верхнє завантаження, велику площу навантаження і високу пропускну здатність.

7. Висновки

В результаті проведених досліджень:

1. Проведений аналіз свідчить, що ринок логістичних послуг Польщі, саме в секторі автомобільних перевезень з 2005 р. до 2013 р. швидко розвивається (обсяги перевезень зросли в 2,32 рази). На позитивні зміни, які відбулися саме в цьому секторі, насамперед, вплинули процеси глобалізації і вхід Польщі у ЄС.

2. Тенденції прискорення розвитку промисловості в країні безпосередньо впливають на розвиток співпраці транспортного сектору з промисловими виробниками, створюються нові ланцюги поставок, в яких роль лідера займає перевізник, бо збільшується частота поставок, подрібнюються замовлення, і тим самим збільшується кількість поставок палетами.

3. Виявлено, що формуванню збірних поставок великими логістичними операторами повинен передувати попит на них у промислових виробників, які з метою економії витрат впроваджують у виробництво модель just in time. Добре розвинений ринок логістичних послуг з відповідними логістичними операторами та відповідною логістичною інфраструктурою, передусім логістичними центрами, використання технології збірних поставок дозволить солідаризувати компенсацію зростаючих транспортних витрат декількома клієнтами, а відтак трансформувати реляцію trade off в реляцію trade up.

4. Дослідження життєвого циклу логістичних послуг Польщі може бути корисним для України, бо вихід з кризи потребує радикальних змін в економіці, поживлення економічних процесів в промисловості, впровадження інтегрованих ІТ-систем, а необхідність зниження витрат спонукатиме гравців промислового ринку до економії, розвиватиме співпрацю перевізника і промислового виробника в сфері формування збірних поставок і перевезення нестандартної продукції.

Література

1. Pooling, czyli lepszy sposób transportu [Electronic resource]. — Available at: \www/URL: http://forsal.pl/artykuly/693518_pooling_czyli_lepszy_sposob_transportu.html. — 01.04.2013.

2. Lubańska Magdalena. Łączenie dostaw [Electronic resource]. — Available at: \www/URL: <http://www.log24.pl/artykuly/laczenie-dostaw,589>. — 15.10.2010.
3. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. — Режим доступу: \www/URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2013 [Electronic resource]. — Available at: \www/URL: http://stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gus/RS_rocznik_statystyczny_gp_2013.pdf
5. Szymonik, A. Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw [Text] / A. Szymonik. — Warszawa: Difin, 2010. — Część 2. — 206 p.
6. Крикавський, Є. В. Логістичне управління [Текст]: підручник / Є. В. Крикавський. — Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. — 684 с.
7. Logistyka i dystrybucja towarów [Electronic resource]. — Available at: \www/URL: http://www.civitas.eu/sites/default/files/civitas_ii_policy_advice_notes_05_logistics_pl.pdf
8. Jeszka, A. M. Sektor usług logistycznych [Text] / Anna Maria Jeszka. — Wydawnictwo: Difin, 2013. — 144 p.
9. Rucińska, D. Polski rynek usług transportowych [Text] / Danuta Rucińska. — Warszawa, 2012. — 336 p.
10. Rydzkowski, W. Usługi logistyczne: teoria i praktyka [Text] / W. Rydzkowski. — Instytut Logistyki i Magazynowania, 2011. — 296 p.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СБОРНЫХ ПОСТАВОК В ЦЕЛЯХ ПОСТАВОК

Обобщен опыт формирования сборных поставок крупными логистическими операторами в условиях использования промышленными производителями модели just in time, которые направлены на снижение затрат складирования, перевозок в сфере поставок сырья, компонентов готового изделия и сбыта товаров конечному потребителю. Обоснована целесообразность использования перевозчиков в цепи поставок с целью координации и формирования сборных поставок, обеспечения их своевременности, надежности и конфиденциальности информации о клиентах.

Ключевые слова: кризис, just in time, автомобильные перевозки, сборные поставки, цепи поставок, координация перевозок, логистические компании.

Фалович Володимир Андрійович, кандидат економічних наук, доцент, кафедра промислового маркетингу, Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя, Україна, e-mail: falovich@inbox.ru.

Фалович Владимир Андреевич, кандидат экономических наук, доцент, кафедра промышленного маркетинга, Тернопольский национальный технический университет им. Ивана Пулюя, Украина.

Falovych Volodymyr, Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ukraine, e-mail: falovich@inbox.ru