

СТРАТЕГІЧНИЙ СОРСИНГ – ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ

Рзглянуто поняття стратегічного сорсингу як одного з новітніх способів пошуку і встановлення раціональних джерел поставок. Який фокусується на створенні каналів поставок, які забезпечуватимуть зниження загальних витрат підприємства шляхом пошуку найвигіднішого постачальника та тісної співпраці з ним. Що в свою чергу призводить до підвищення прибутковості підприємства та конкурентоздатності його продукції

Сучасна глобалізація та інформаційний простір посилює вимоги до конкуренції. Причому вимоги стосуються всіх співробітників підприємства: від виробництва, продажів, маркетингу до закупівель. Все це вимагає від підприємства пошуку нових напрямків розвитку, що забезпечать їм суттєві переваги над конкурентами.

Для того, щоб сьогодні конкурувати та перемагати на ринку, компанія повинна мати надійне та стійке джерело постачання, для того, об виробляти конкурентоспроможні продукти високої якості, які дозволяють розвивати бізнес. В сучасних умовах особливе значення набувають стратегічні механізми управління постачанням, створення надійних взаємовигідних та довгострокових зв'язків із постачальниками надає підприємству впевненість у виконанні своїх виробничих планів, можливість стабільного розвитку та підвищує їх конкурентоздатність.

В сучасній літературі проблеми управління закупівельною діяльністю підприємств в умовах ринкової економіки присвячені праці багатьох вчених, зокрема: Анікіна Б.А., Бажина І.І., Криківського Є.В., Коновалеко Б.М., Пастухової В.В., Чудакова А.Д. та ін. В цих роботах увага приділялася розробці методів багатокритеріальної оцінки постачальників, опису процедур замовлення та закупівлі, визначенню критеріїв вибору постачальників, однак в них недостатньо висвітлені питання дослідження стратегічних рішень у сфері постачання.

Метою статті є дослідження стратегічного сорсингу як способу підвищення прибутку підприємства та його конкурентоздатності за рахунок зниження закупівельних витрат і з забезпеченням відповідної якості продукції.

В першу чергу зупинимося на термінологічному аспекті поняття «постачання», Дж. Бауерсокс і Дж. Клосс стверджують, що воно включає в себе закупівлю й організацію зовнішніх поставок матеріалів, виробничих компонентів або готових продуктів від постачальника на підприємства, склади або в роздрібні магазини.

В теорії логістики поняття закупка, постачання та стратегічний сорсинг часто застосовуються як синоніми, але це помилково. Термін «закупка» слід застосовувати до трансакційних функцій при купівлі товарів і послуг по найнижчій ціні. Постачання – це більш широке поняття, яке крім закупівельних операцій включає в себе управління товарами і послугами як матеріалами. Об'єднує ці два поняття стратегічний сорсинг. Він фокусується на створенні каналів поставок, які забезпечуватимуть найнижчі загальні витрати для підприємства і більш узгоджену співпрацю з постачальниками.

Стратегічний сорсинг – пошук і встановлення раціональних джерел поставок – це ключ до правильного фокусування логістики постачання для забезпечення рентабельності і зростання бізнесу конкретної компанії. Це упорядкований процес, що охоплює всі види діяльності підприємства. Які входять до циклу закупок, починаючи від розробки специфікації продуктів і до отримання готових товарів і послуг та їх оплати. Сорсинг – визначає цикл в постачальницької діяльності, що стосується вибору джерела закупівель – ідентифікація, оцінювання та встановлення договірних відносин з оптимальною групою постачальників. Стратегічний сорсинг оптимізує закупівельні можливості з метою зменшення витрат і термінів доставки товарів. Угоди в рамках стратегічного сорсингу визначають експертні області для допомоги споживачам у виробленні успішної, довгострокової стратегії постачання і побудови надійних взаємовідносин з постачальниками із застосуванням стандартних умов ІНКОТЕРМС.

Отже, головною метою стратегічного сорсингу є забезпечення максимально високої цінності, кращих послуг та найнижчих загальних витрат. При цьому важливо, щоб він не просто призводив до зниження витрат, а підвищував прибуток підприємства, забезпечуючи наявність необхідних товарів і послуг. Розглянемо сутність стратегічного сорсингу та його основні цілі:

- Оптимальні терміни поставки матеріальних ресурсів та надання послуг. Затримання поставок може зірвати виробничий графік, що потягне за собою великі накладні витрати, а закуплені раніше наміченого терміну матеріали лягають тягарем на оборотні фонди і складські приміщення підприємства, знижуючи показники рентабельності.

- Оптимальний розмір партії поставки, тобто відповідність обсягу ресурсів у потребі в них. Надлишок або недостатній об'єм продукції, що поставляється, негативно впливає на баланс оборотних фондів і стійкість випуску продукції та, крім того, може викликати додаткові витрати при відновленні оптимального балансу.

- Підтримка і підвищення якості. Продукція, матеріали або послуги повинні відповідати необхідному рівню якості, інакше кінцевий продукт не буде відповідати прийнятним стандартам, що призведе до росту витрат. Іншими словами якість кінцевої продукції напряму залежить від якості матеріальних ресурсів.

- Пошук і закупка товарів і послуг за мінімальними цінами. Закупівельна діяльність вимагає великого обсягу оборотних коштів. Як показує досвід нестача саме оборотних коштів є однією з головних проблем сучасних підприємств. Потенціал збільшення прибутку при здійсненні раціональних закупівель може бути досить значним.

- Пошук компетентних постачальників. Діяльність та надійність постачальника дуже впливає на виробника, на якість і конкурентоспроможність компанії-покупця. Працівник, відповідальний за вибір постачальника, повинен

проводити ретельний пошук і аналіз можливих постачальників, причому аналізуючи потенційних постачальників за такими критеріями, як якість пропонованої продукції, можливість вчасної доставки, ціна, сервіс тощо.

- Підвищення конкурентоспроможності компанії. Основні завдання дослідження ринку закупівель полягають у регулярному зборі й оцінці інформації з метою визначення місткості ринку і створення передумов для оптимізації закупівель.

- Взаємовигідна співпраця та розвиток взаємовідносин. Саме ця мета є однією з відмінностей стратегічного сорсингу від звичайного планування закупівель. Узгоджена і взаємовигідна співпраця дозволяє не лише раціонально організувати сам процес поставок, а й гарантує надійність взаємної роботи і впевненість у постачальнику. Така співпраця надає більше можливостей для обох сторін, забезпечуючи при цьому успіх роботи і позитивний кінцевий результат.

Основними принципами стратегічного сорсингу є: узгодженість стратегій (стратегічне партнерство з постачальниками, узгодженість бізнес-стратегій); скоординовані процеси (масштаб взаємовідносин відповідно до контракту, аналіз ринка, стикування процесів з постачальниками); оптимізована організація (навчання, талант управління, моніторинг професійної кар'єри); підтримуючі технології (планування роботи ланцюга поставок, ефективний обмін даними, електронна база даних та обмін); обмін результатами (показники роботи постачальників, показники роботи підприємства, фокусування на підвищенні цінності продукції).

Однією із функціональних задач менеджерів є постійна робота над підвищенням конкурентоспроможності, оскільки вона є одним із головних і вирішальних факторів стабільного функціонування підприємства, оскільки від її рівня напряду залежить прибуток. Якщо всі можливості по вдосконаленню виробничого процесу вже використано, наступним кроком може бути покращення організації поставок матеріальних ресурсів. Це вирішує стратегічний сорсинг.

Розвиток сорсингових взаємовідносин дозволяє успішно реалізовувати співпрацю з постачальниками і при цьому максимально можливо покращити якість продукції та підвищити прибуток підприємства, забезпечуючи наскільки це можливо зменшення витрат. В умовах економічного спаду має сенс шукати можливості для підвищення ефективності. За рахунок сорсингу компанії мають змогу продовжувати нарощувати прибуток навіть на стагнующому ринку. Різні варіанти сорсинга дають можливість заощадити, особливо якщо річ йде про ланцюг постачань. Вивільнені кошти завжди можна реінвестувати в зростання.