

Як відомо, проблематика зберігання борошна стосується кожного хлібопекарського виробництва, незалежно від його величини. У індустріальних підприємств турботи про багатотонних силосах та їх технічні можливості, у середніх і малих підприємствах найболючіше питання про складські приміщення, які ледь вміщують одноразові поставки борошна. Якість борошна коливається не тільки, в залежності від регіону, але навіть всередині поставок одного млина. Тому підприємства по виробництву хліба доводиться іноді закуповувати партії борошна за 2-3 тисячі кілометрів. Зрозуміло, що в таких випадках малий обсяг ніхто не повезе і тут найголовнішою і життєво важливою темою стає зберігання борошна. (Для порівняння в європейських країнах «з мішків» працюють лише малі пекарені / булочні, де і виробництво, і продаж перебувають в одному приміщенні).

Оптимальний процес доставки продукції означає пошук нових шляхів прискорення часу технологічного процесу, підвищення його продуктивності, забезпечення іншого рівня якості продукції, заощадження ресурсів. Новий процес збуту продукції і постачання сировини означає новий підхід до збуту продукції, прискорення отримання оберненого зв'язку зі споживачами, пошук нових шляхів задоволення потреб споживача, відслідковування змін в потребах і покупках клієнтів.

Сформована оптимальна макро і мікрологістична система підприємств по виробництву хліба підвищує ефективність їх діяльності і створює додаткові конкурентні переваги в умовах постійних економічних змін. Оптимізація параметрів управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками основних процесів логістичного ланцюга дозволяє забезпечити чітку взаємодію всіх підрозділів підприємства від виробництва до експедиціонування продукції, включаючи автотранспортний підрозділ, а керівництву одержувати точні і своєчасні дані для виконання основного завдання - забезпечити споживачів якісною продукцією в найкоротші терміни, в необхідному обсязі і за доступною ціною.

Література

1. Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях 2014 року [Електронний ресурс]. - 2014. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/pr/ovp/ovp_u/ovp2014.html.
2. Про затвердження галузевої програми розвитку хлібопекарської галузі на період до 2015 року: Наказ Міністерства аграрної політики № 164 від 20.03.2008 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_e3/pg_gtcywj.htm.
3. Організація та проектування логістичних систем: [Підручник] / М. П. Денисенко, П. Р. Левковець, Л. І. Михайлова [та ін.]. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 336 с.
4. Ставицький О. В. Державне управління підприємствами хлібопекарської галузі України та напрямки підвищення ефективності їх діяльності. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: URL: www.ukrstat.gov.ua.

Цалан М.І.

викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
ДВНЗ "Ужгородський національний університет"

ОЦІНКА РОЗВИТКУ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Відомо, що Закарпатська область має значний потенціал розвитку лісового господарства. Ліси виконують захисну, санітарно-гігієнічну, оздоровчу, естетичну, рекреаційну, еколого-економічну функції, задовольняючи потреби регіону в лісбвх ресурсах різного характеру. Поєднання чинника вигідного географічного положення Закарпаття (на кордоні з країнами ЄС), чинника ресурсного потенціалу лісової галузі та пріоритетності її розвитку викликають особливий інтерес до дослідження питання забезпечення конкурентоспроможності лісогосподарських підприємств. З метою поглибленого вивчення стану розвитку державних лісгоспів області, проблем організації їх роботи, питань державної підтримки та перспектив розширення ними ЗЕД, у 2011 р. та у 2013 р. нами було проведено анкетування-опитування керівників цих підприємницьких структур. На основі узагальнення результатів можна зробити відповідні висновки:

1. Позитивні зміни керівники підприємств у діяльності лісгоспів відзначили у період 2010-2011 р. (опитування 2011 р.) та період 2008-2013 рр. (опитування 2013 р.), що, найбільш імовірно, пов'язано із поступовим подоланням наслідків світової фінансової кризи. У 2011 р. тільки по-одному керівнику відзначили, що не відчули жодних змін, зниження ефективності за останній рік та за останні 5 років. У 2013 р. не було жодної відповіді про відсутність змін чи зниження ефективності господарювання, натомість 12,5 % опитаних зазначили, що їм важко дати відповідь на питання ефективності зміни господарювання підприємства, що вказує на важкість однозначної оцінки стану роботи їх підприємства за досліджувані періоди.

2. Близько 65% респондентів відзначили вплив світових кризових потрясінь на діяльність лісгоспів. 12% вказали, що це відобразилося на фінансовій складовій, близько 20 % - на виробничій, 44 % - на всіх сферах діяльності. У 2013 р. 25% респондентів відзначили вплив кризи на рівень соціального забезпечення працівників, що пов'язано не тільки із специфікою лісової галузі Закарпаття, але із її впливом на загальноекономічний стан в державі.

3. У процесі опитування одним із завдань було визначити фактори, які ускладнюють роботу лісогосподарських підприємств Закарпатської області. Серед них відзначено високий рівень оподаткування, причому значення цього чинника за 2 роки посилювалося. Зараз в умовах військових дій на Сході країни навряд чи варто сподіватися на те, що урядові реформи у сфері оподаткування нівелюють його вплив. За період, який пройшов між двома анкетуваннями, великою мірою посилюлася проблема недостатнього платоспроможного попиту споживачів лісопродукції, у той час як

фактор частоти зміни законодавства став менш значущим. Питання тіньової економіки поки відійшли на задній план, оскільки залишаються інші, які стосуються безпосередньо лісгосподарських підприємств, серед яких: незадовільна матеріально-технічна база, невідповідний рівень державної підтримки для ефективного ведення лісгосподарювання, часті перевірки діяльності підприємства. Респондентами було відзначено високий та середній ступінь зношеності засобів виробництва і жоден з них не кваліфікував його як низький. Це вказує на те, що потреба в оновленні засобів виробництва на лісгосподарських підприємствах є очевидною і потребує якщо не нагального, то хоча б покрового вирішення у середньостроковому періоді.

4. У 2011 р. 88,89% (2013 р. – 62,5 %) респондентів підтримали твердження про те, що лісова інфраструктура знаходиться у невідповідному стані, а 11,11% у 2011 р. (37,5% – 2013 р.) респондентів його не підтримали. Відсоток останніх збільшився, з огляду на те, що окремі кроки з побудови та ремонту лісових доріг все ж робляться, але до цих пір до належного стану це питання не доведено.

5. У лісгоспах Закарпатської області має місце проблема нестачі кваліфікованих трудових ресурсів та в окремих з них – проблема плінності кадрів. Найбільшою мірою остання проявляється серед працівників підприємства, які не займають керівних посад. Це відзначили більше 50% респондентів. На другому місці за плінністю – працівники нижчої ланки (лісники) – їх відмітили близько 20% респондентів. По одному респонденту вказали на плінність серед працівників вищої ланки (директор та його заступники - 2011 р.) та середньої ланки (лісничі та їх помічники - 2013 р.). Серед причин плінності кадрів відзначено незадоволення працівників рівнем заробітної плати, а також стереотип непрестижності роботи у сфері лісового господарства.

6. В анкетах поставлено було питання щодо позицій лісгоспів області, на думку їх очільників, порівняно з позиціями лісгоспів інших областей. Близько 17% у 2011 р. і 25% у 2013 р. відзначили вищий рівень розвитку закарпатських лісгоспів, протилежної думки було 44 % респондентів у 2011 р. і 56 % у 2013 р., а відповідь “не знаю” дали 39% респондентів у 2011 р. і 19% у 2013 р. Така “нейтральна відповідь” означає, що окремі управлінці володіють ситуацією тільки на своєму підприємстві. Цю проблему вирішити можна через стимулювання обміну досвідом як між керівниками підприємств, так і працівниками нижчих ланок, публікацію статей у періодичних виданнях, спільне проведення круглих столів, семінарів, симпозіумів, де б обговорювалися нагальні актуальні питання лісової галузі як Закарпатської, так і інших областей України.

7. На питання про сприяння органів державної влади розвитку лісового господарства в Україні, більше 60% опитаних дали ствердну відповідь, але в той же час було зазначено невідповідність її рівня ефективності ведення лісгосподарювання, недостатності саме фінансової складової, в якій найбільше відчувається потреба. Вважаємо, що варто глибше досліджувати причини її нестачі – чи вони в обсязі фінансових ресурсів, чи в неефективності її розподілу. До пріоритетних видів державної підтримки, в яких відчувають потребу лісгоспи Закарпатської області, керівники підприємств відносять такі: сприяння ЗЕД, лізингу обладнання, підтримку інноваційної діяльності, впорядкування державного контролю за діяльністю підприємств, сприяння в підготовці, перепідготовці кадрів та обміні досвідом. Зважаючи на складність ведення підприємницької діяльності у період інтенсифікації глобалізаційних процесів, залежно від стану ринку в окремий період, політичного середовища в країні та її зовнішньоекономічної політики, перелік видів державної підтримки діяльності лісгоспів варто доповнювати і варіювати.

8. Зважаючи на важливість виходу підприємств на зовнішні ринки, і те, що 87% із загальної кількості лісгоспів Закарпаття здійснюють зовнішньоекономічні операції, на стан їх участі та проблеми у сфері ЗЕД, звернено в анкетах особливу увагу. Серед проблем, з якими керівники стикалися, встановлюючи зовнішньоекономічні зв'язки, слід назвати такі:

- відсутність належного рівня законодавчого регулювання участі лісгосподарських підприємств у ЗЕД, що актуалізує необхідність негайного удосконалення цього механізму для підвищення ефективності роботи із партнерами з-за кордону;

- жорстка конкуренція на зовнішньому ринку. Це позитивний чинник, який стимулює підприємства лісової галузі відповідати потребам і вимогам споживачів сьогодення;

- складність пошуку контрагентів на зовнішньому ринку та ін. Жодний респондент не вказав на проблему відсутності попиту на предмет експорту, що є стимулюючим чинником до ЗЕД лісгоспів.

Серед заходів, які необхідно вжити для розширення зовнішньоекономічної діяльності лісгоспів Закарпаття, названо такі:

- надавати пільги в оподаткуванні підприємницькій структурі за умови участі в ЗЕД, що було б і стимулюючим чинником для них і зняло б додатковий податковий тягар;

- необхідно встановлювати коопераційні зв'язки між виробниками готової продукції з деревини в межах області для продажу її у перспективі за кордон. Для цього слід активізувати роботу виробничих цехів, які вже працюють, підвищувати ефективність їх роботи, а також створювати нові. Крім того, слід встановлювати коопераційні зв'язки між лісгоспами і фірмами, які займаються виробами з дерева. Таким чином лісгоспи будуть мати збут заготовленої деревини, а деревообробні підприємства – постійних постачальників. І тоді виробничий ланцюг з готовою продукцією буде завершуватися постачанням продукції на зовнішні ринки. Але за межами внутрішнього ринку не так легко знайти партнерів і покупців своєї продукції. У такому випадку можна скористатися програмами підтримки імпортерів. Прикладом такої є програма SIPPO – Швейцарська програма сприяння імпорту, представники якої допомагають малим і середнім підприємствам, які мають бажання і можливість проводити ЗЕД, виходити на міжнародні ринки через сприяння в організації участі їх у виставках, де можна встановити потрібні зв'язки з партнерами з інших країн, проводять безкоштовні семінари щодо шляхів виходу на ринки Швейцарії та ЄС. Використовуючи послуги фахівців Програми Sipro підприємці лісової та деревообробної галузей Закарпаття мають можливість отримати інформацію про кон'юнктуру закордонних ринків збуту, вимоги доступу на ринок та стандарти якості продукції, які там мають місце [1];

- важливо забезпечувати відповідний рівень державної фінансової підтримки лісгоспів, які ведуть ЗЕД. В умовах жорсткої зовнішньої конкуренції особливо їм це потрібно у початковий адаптаційний період.

Таким чином, проведенне опитування дає можливість окреслити сучасний стан розвитку та організації діяльності державних лісогосподарських підприємств Закарпатської області, визначити основні труднощі їх функціонування та акцентувати увагу на кроках, які необхідно здійснити для удосконалення ведення підприємницької діяльності.

Література

1. <http://www.s-ge.com/global/export/en> - офіційна веб-сторінка Швейцарської програми сприяння імпорту SIPPO.

Marcin Cywiński,

Dr, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa
im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim

THIRD OR FOURTH PART LOGISTIC PROVIDER A HANDEL ELEKTRONICZNY W POLSCE

Innowacje pełnią bardzo dużo, niezmiernie istotnych funkcji o charakterze ekonomicznym, społecznym, techniczno-produkcyjnym, a nawet ekologicznym w kształtowaniu rozwoju społeczno-gospodarczego kraju i przedsiębiorstw w nim funkcjonujących. Działalność innowacyjna, a więc aktywność ukierunkowana na wzrost skłonności do wprowadzania innowacji jest dzisiaj koniecznością i należy doceniać jej ogromną rolę¹. To właśnie na rozwoju technologii, innowacji i rozwojowi społeczeństwa oparteo na wiedzy rozwija się handel elektroniczny często nazywany e-commerce. Główny Urząd Statystyczny definiuje e-commerce jako transakcje przeprowadzane w sieci, oparte na protokole IP². Towary i usługi zamawiane są w sieci internetowej, jednak płatność i dostawa może odbywać się już poza nią. Transakcje dokonywane są pomiędzy różnymi podmiotami i na różnych płaszczyznach. Zarówno pomiędzy przedsiębiorstwami wzajemnie a osobami indywidualnymi, konsumentami, organizacjami prywatnymi i publicznymi, gotówkowo bądź bezgotówkowo. Polski rynek e-commerce szacowany jest na 3 mln euro. W porównaniu w liderem w europie (Wielka Brytania 39mln euro) jesteściey rynkiem raczkującym. Mimo wszystko przejawiamy jako rynek największą dynamikę wzrostu (z 8 badanych krajów), która wynosi 22,6%. Warto również przyrzeć się jak rynek europejskiego ecommerce wygląda w porównaniu z USA (170mln euro). Widać wyraźnie, że amerykanie wydają wyraźnie więcej na zakupy online. Widać jak powszechność Internetu zdołała wpieść się w niemalże każdą dziedzinę działalności człowieka, a handel elektroniczny jest już obecny we niemalże każdym aspekcie handlu tradycyjnego. Jest to skutkiem między innymi rozwoju społeczeństwa informacyjnego. Pomimo, że samo określenie *społeczeństwo informacyjne* jest pojęciem wieloznacznym i interdyscyplinarnym skupiającym zagadnienia z nauk społecznych, ekonomicznych, psychologicznych czy technicznych, wyjaśnienia należy doszukiwać się w upowszechnieniu dostępu do sieci internetowej oraz dynamicznym postępie technologii. Współczesne społeczeństwo informacyjne posiada wiele cech będących implikacjami ciągłych transformacji społecznych, które wykreowało również nowe, bardziej użyteczne dla siebie funkcje i kierunki dalszego rozwoju. Upowszechnienie internetu, sieciowej komunikacji i transferu informacji miało niewątpliwą związek z procesem globalizacji, który można scharakteryzować następująco³:

- szybkością przekazu informacji i dokumentów,
- niezależnością od czasu, bez względu na strefy czasowe nadawcy i odbiorcy,
- uzależnieniem od komputeryzacji, zarówno w ekonomii, polityce, gospodarce, jak i życiu prywatnym,
- zmianami w relacjach interpersonalnych, znaczne ograniczenie kontaktów osobistych kosztem zwiększenia komunikacji elektronicznej,
- dużą anonimowością komunikacyjną, zarówno na poziomie jednostek, jak i organizacji społecznych,
- umożliwieniem kontroli na szerszą skalę, wykorzystywanej w sieciowych organizacjach,
- pojawieniem się wirtualnej rzeczywistości i cyfrowych społeczności,
- zmniejszeniem kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, poprzez informatyzację,

Bez wątpienia obecnie komunikacja wiąże się z wykorzystaniem systemów komunikacyjnych online, która została zdominowana przez popularność serwisów społecznościowych, łączących wiele różnych funkcji komunikacyjnych, daleko przekraczających zwykłe kontaktowanie się. Funkcjonalność social mediów wzbogacana jest o różne e-usługi innych współpracujących dostawców, przyciągając nowych, jak i przekonując stałych użytkowników do dalszego korzystania z zasobów handlu elektronicznego. Oceniana sytuacja implikuje rozwój operatorów logistycznych świadczących usługi kontraktowe definiowane jako *third / fourth party logistics (3PL/4PL)*. Usługi kontraktowe w łańcuchach logistycznych przedsiębiorstw determinowane są przez konkurencję i globalizację światowych gospodarek. Organizacja poszukująca sposobów na jednoczesne obniżanie kosztów i podnoszenie swojej pozycji konkurencyjnej budując przy okazji wartość przedsiębiorstwa. Sprzyja temu budowanie relacji partnerskich i outsourcing w logistycznych łańcuchach dostaw.

Rozszerzanie działalności przedsiębiorstwa o nowe rynki automatycznie implikuje wzrost zapotrzebowania na usługi logistyczne, szczególnie usługi kontraktowe 3PL. Jest to więc świadczenie kompleksowych usług logistycznych w sposób wyspecjalizowany, które obejmują spedycja, transport i magazynowanie. Wykorzystując infrastrukturę teleinformatyczną operatorzy 3PL podnoszą wartość organizacji poprzez oferowanie szerokiej gamy usług, realizując działania w ramach wysyłającego, czyli firmy partnerskiej. Rynek partnerów logistycznych dynamicznie się rozwija, co można obserwować w

¹ M. Cywiński, *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości* [w:] K. Brendzel-Skowera, *Wyzwania i perspektywy współczesnego zarządzania. Innowacje, kryzys, przedsiębiorczość*. Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2013, s.138

² Por. definicje e-commerce w GUS, www.parp.gov.pl

³ G. Szamański, *Innowacje marketingowe w sektorze e-commerce*, Wyd. Politechniki Łódzkiej, Łódź 2013, s.19