

УДК 658.7:339.92

Болквадзе Наталя Іванівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Західноукраїнський національний університет*

Bolkvadze Nataliia

*PhD, Associate Professor of the Department of
International Economic Relation
West Ukrainian National University
ORCID: 0000-0002-1253-5892*

Мигаль Оксана Феліксісмівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Західноукраїнський національний університет*

Myhal Oksana

*PhD, Associate Professor of the Department of
International Economic Relation
West Ukrainian National University
ORCID: 0000-0002-0968-3608*

**ОСОБЛИВОСТІ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ В
МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ
PECULIARITIES OF PROCUREMENT LOGISTICS IN
INTERNATIONAL BUSINESS**

Анотація. Вступ. Сучасні тенденції розвитку міжнародного бізнесу характеризуються динамічними глобальними процесами, в яких важливу роль відіграє закупівельна логістика, спрямована на вирішення низки

завдань підприємства щодо забезпечення його життєдіяльності на міжнародних ринках. Закупівельна логістика допомагає підприємству налагодити ефективні зв'язки зі споживачами та посередниками в міжнародному бізнес-середовищі шляхом забезпечення його необхідними ресурсами в процесі управління матеріальними потоками, гарантує надійне та безперебійне постачання й виробництво певних товарів та послуг, сприяє ефективній організації збутової діяльності. Тому обрана тема дослідження є надзвичайно актуальною, своєчасною, практикоорієнтованою, спрямованою на вирішення конкретних проблем з ефективної організації закупівельних процесів на міжнародних ринках.

Мета. Метою статті є узагальнення теоретико-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо розвитку закупівельної логістики в міжнародному бізнесі. Визначена мета обумовлює виконання таких завдань, як обґрунтування поняття «закупівельна логістика» в міжнародному бізнесі, виявлення особливостей закупівельної логістики на міжнародних ринках, розробка практичних рекомендацій щодо ефективної організації закупівельної логістики в міжнародному бізнесі.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних авторів, що провадять свої науково-практичні дослідження у сфері закупівельної логістики, зокрема щодо її реалізації в міжнародному бізнес-середовищі.

В процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного дослідження (для обґрунтування сутності закупівельної логістики в міжнародному бізнесі, виявлення особливостей її розвитку); аналізу та синтезу (для визначення основних факторів впливу на закупівельну логістику загалом, і на вибір постачальника зокрема в міжнародному бізнесі, обґрунтування етапності процесу вибору постачальника на міжнародних ринках); графічного (для побудови рисунків

з метою наочної демонстрації факторів впливу на закупівельну логістику в міжнародному бізнесі та етапності вибору постачальника); логічного узагальнення результатів (для формулювання висновків).

Результати. У науковій статті обґрунтовано поняття «закупівельна логістика». Запропоновано авторське визначення закупівельної логістики в міжнародному бізнесі. Під ним розуміється комплекс заходів щодо управління матеріальними, фінансовими й інформаційними потоками підприємства в міжнародному бізнес-середовищі з метою забезпечення його усіма необхідними ресурсами для ефективної діяльності на міжнародних ринках.

Визначено основні фактори впливу на формування особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі, які мають важливе значення при її розвитку. Обґрунтовано основні групи факторів впливу на вибір постачальника в закупівельній логістиці на міжнародних ринках та проаналізовано процес вибору постачальника, який складається з кількох етапів, кожен з яких вимагає від підприємства виконання необхідних дій для ефективної роботи з постачальником.

Загалом, усі висновки та пропозиції даного дослідження стосуються ефективної організації закупівельної логістики в міжнародному бізнесі.

Перспективи. В подальших наукових дослідженнях пропонується зосередити увагу на умовах взаємодії підприємства з постачальником в різних кризових ситуаціях в міжнародному бізнес-середовищі; на вибір економічно обґрунтованого розміру замовлення на міжнародних ринках; на обґрунтування оптимальної системи постачання в міжнародному бізнесі та поглиблення досліджень умов поставок Інкотермс в міжнародних бізнес-операціях.

Ключові слова: закупівельна логістика, міжнародний бізнес, постачальник, матеріальні ресурси, підприємство.

Summary. Introduction. Modern trends in the development of international business are characterized by dynamic global processes, in which procurement logistics plays an important role, aimed at solving a number of tasks of the enterprise to ensure its survival in international markets. Procurement logistics helps the enterprise to establish effective relations with consumers and intermediaries in the international business environment by providing it with the necessary resources in the process of managing material flows, guarantees reliable and uninterrupted supply and production of certain goods and services, and contributes to the effective organization of sales activities. Therefore, the chosen research topic is extremely relevant, timely, practice-oriented, aimed at solving specific problems of the effective organization of procurement processes on international markets.

Purpose. The purpose of the article is to summarize theoretical and methodological provisions and substantiate practical recommendations regarding the development of procurement logistics in international business. The defined goal determines the fulfillment of such tasks as substantiating the concept of «procurement logistics» in international business, identifying the peculiarities of procurement logistics in international markets, developing practical recommendations for the effective organization of procurement logistics in international business.

Materials and methods. The research materials are the works of domestic and foreign authors who conduct their scientific and practical research in the field of procurement logistics, in particular, regarding its implementation in the international business environment.

In the process of carrying out the research, the following scientific methods were used: theoretical research (to justify the essence of procurement logistics in international business, to identify the features of its development); analysis and synthesis (to determine the main factors of influence on procurement logistics in general, and on supplier selection in particular in international business,

substantiating the stages of the supplier selection process in international markets); graphic (to create drawings for the purpose of visual demonstration of factors affecting procurement logistics in international business and the stages of supplier selection); logical generalization of results (for formulating conclusions)

Results. *The concept of «procurement logistics» is substantiated in the scientific article. An author's definition of procurement logistics in international business is offered. It is understood as a set of measures to manage the company's material, financial and information flows in the international business environment in order to provide it with all the necessary resources for effective activity on international markets.*

The main influencing factors on the formation of features of procurement logistics in international business, which are important for its development, have been determined. The main groups of influencing factors on supplier selection in procurement logistics on international markets are substantiated and the supplier selection process, which consists of several stages, each of which requires the enterprise to perform the necessary actions for effective work with the supplier, is analyzed.

In general, all the conclusions and proposals of this study relate to the effective organization of procurement logistics in international business.

Discussion. *In further research, it is proposed to focus attention on the conditions of interaction between the enterprise and the supplier in various crisis situations in the international business environment; to choose an economically justified order size on international markets; on substantiation of the optimal supply system in international business and deepening of studies of Incoterms supply conditions in international business operations.*

Key words: *procurement logistics, international business, supplier, material resources, enterprise.*

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку міжнародного бізнесу характеризуються динамічними глобальними процесами, в яких важливу роль відіграє закупівельна логістика, спрямована на вирішення низки завдань підприємства щодо забезпечення його життєдіяльності на міжнародних ринках.

Закупівельна логістика допомагає підприємству налагодити ефективні зв'язки зі споживачами та посередниками в міжнародному бізнес-середовищі шляхом забезпечення його необхідними ресурсами в процесі управління матеріальними потоками, гарантує надійне та безперебійне постачання й виробництво певних товарів та послуг, сприяє ефективній організації збутової діяльності. Тому обрана тема дослідження є надзвичайно актуальною, своєчасною, практикоорієнтованою, спрямованою на вирішення конкретних проблем з ефективною організації закупівельних процесів на міжнародних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною основою дослідження закупівельної логістики стали ідеї вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Балабанова Л. В. [1], Безугла Л.С. [2], Германчук А. М. [1], Жарська І.О. [7], Ільченко Т.В. [2], Кондратюк Д.М. [8], Крикавський Є.В. [9], Макаренко М.О. [10], Лишенко Н.О. [10], Мороз О.В. [11], Музика О.В. [11], Пальчик І.М. [2], Поляков А.П. [13], Собчишин В.М. [14], Юрченко Н.І. [2] та інших.

Автори у своїх працях комплексно розглядають питання закупівельної логістики, обґрунтовують її сутність, місце в загальній логістичній структурі та окреслюють її основні функції та завдання. Дослідження їхні здебільшого спрямовані на розгляд реалізації закупівельної логістики на національних ринках.

Проблематика міжнародного бізнесу, зокрема особливості логістики в міжнародному бізнес-середовищі висвітлені в працях Бабій І.В. [12], Бауерсокса Д. Дж. [7], Брейлі Р. [7], Воловика Д.В. [12], Гукалюка А.Ф. [4],

Клосса Дж. [7], Ліндерса М. [7], Павлової Г.Є. [12], Сербіної Т. [15], Трушкіної Н. [15] й інших. Так, Гукалюк А.Ф. в своїх працях обґрунтовує особливості створення ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі в умовах глобалізації та конкуренції [4]. Трушкіна Н. та Сербіна Т. визначають ключові аспекти логістичного забезпечення організації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання [15]. Павлова Г.Є., Бабій І.В., Воловик Д.В. систематизують теоретичні засади становлення логістики на рівні міжнародних економічних відносин [12].

Проте, незважаючи на значні наукові дослідження даної тематики, у більшості робіт не приділено уваги вивченню особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі, що і спонукало до вибору теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення теоретико-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо розвитку закупівельної логістики в міжнародному бізнесі. Визначена мета обумовлює виконання таких завдань, як обґрунтування поняття «закупівельна логістика» в міжнародному бізнесі, виявлення особливостей закупівельної логістики на міжнародних ринках, розробка практичних рекомендацій щодо ефективної організації закупівельної логістики в міжнародному бізнесі.

Виклад основного матеріалу. В науковій літературі існує безліч визначень терміну «закупівельна логістика», в цьому самому сенсі вживаються і терміни «логістика постачання» та «заготівельна логістика».

Хоч деякі зарубіжні вчені вважають, що «логістика постачання» є ширшим поняттям [3, с. 150], проте все ж більшість досліджень доводять, що усі ці терміни є тотожними [14, с. 86]. Розглянемо детальніше їх тлумачення.

У своїх працях Макаренко Н.О. та Лищенко М.О. розглядають заготівельну логістику як управління матеріальними потоками в процесі

забезпечення підприємства матеріальними ресурсами [10, с. 54]. Тобто науковці в своїх визначеннях розглядають закупівельну логістику як управлінський процес лише матеріальними потоками.

Жарська І.О. під закупівельною логістикою розуміє вирішення комплексу завдань, пов'язаних із забезпеченням організації всіма ресурсами, необхідними для здійснення підприємницької діяльності. При цьому головною метою закупівельної логістики, на думку автора, є гарантія надійності поставок [7, с. 28]. Як бачимо, згідно цього тлумачення, закупівельна логістика пов'язана із усіма необхідними для підприємства ресурсами.

В своїх працях Безугла Л. С., Юрченко Н. І., Ільченко Т. В., Пальчик І. М., Воловик Д. В. під закупівельною логістикою розглядають процес забезпечення підприємств матеріальними ресурсами, розміщення ресурсів на складах підприємства, їх зберігання і видачі у виробництво, а також управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами [2, с. 66]. Тут автори більш ширше підходять до тлумачення даного поняття і розглядають його у відповідності до послідовності дій з його реалізації.

Деяко доповненим дане визначення є в працях Л. В. Балабанової та А. М. Германчук, де науковці в закупівельній логістиці, крім матеріального потоку, виділяють ще й інформаційний потік. Закупівельна логістика, на думку цих авторів, – це управління рухом товарних та інформаційних потоків від постачальника до підприємства з метою задоволення потреб у товарах та забезпечення економічної ефективності [1, с. 74].

Є. В. Крикавський під логістикою постачання розуміє комплексне планування, управління та фізичне опрацювання потоку матеріалів, сировини, покупних частин і відповідного інформаційного потоку в процесі їх переміщення від постачальника у сферу початкового виробничого складування з метою оптимізації витратних та часових характеристик

процесів [9, с. 202]. Як бачимо з даного визначення, автор комплексно підходить до тлумачення цього поняття і окреслює основні особливості закупівельної логістики, починаючи з її планування.

Більш глибоко тлумачать закупівельну логістику Мороз О.В. та Музика О.В. За їхнім визначенням, логістика постачання – це система планування, організації й контролювання ефективних витрат та інформаційного забезпечення процесу створення, переміщення і зберігання адекватних за якістю матеріалів, сировини, напівфабрикатів від моменту закупівлі у постачальника до моменту розміщення в складських приміщеннях або використання у виробництві з метою задоволення потреб споживача цих ресурсів. [11, с. 9].

В.М. Собчишин під закупівельною логістикою розуміє діяльність підприємства, що здійснюється на оперативному рівні та спрямована на оптимізацію матеріальних, інформаційних і фінансових потоків у процесі постачання, складування закуплених чи вироблених самостійно товарів та (або) їх підготовки до виробничого використання за оптимальних логістичних витрат [14, с. 87]. Автор в даному визначенні виділяє ще й фінансові потоки як важливу складову закупівельної логістики.

Обґрунтувавши дані тлумачення, можна дійти висновку, що на сьогодні науковцями ще не сформоване чітке поняття закупівельної логістики в міжнародному бізнесі. Отож запропонуємо власне визначення цього терміна. На нашу думку, закупівельна логістика в міжнародному бізнесі – це комплекс заходів щодо управління матеріальними, фінансовими й інформаційними потоками підприємства в міжнародному бізнес-середовищі з метою забезпечення його усіма необхідними ресурсами для ефективної діяльності на міжнародних ринках.

Відповідного до цього визначення, основною метою закупівельної логістики у міжнародному бізнесі є забезпечення підприємства усіма необхідними ресурсами для успішної реалізації його міжнародної бізнес-

стратегії. Для здійснення цієї мети, підприємству необхідно виконати безліч функцій та завдань, пов'язаних із ефективним плануванням, аналізом та організацією закупівельної діяльності в міжнародному бізнес-середовищі. При цьому необхідно брати до уваги усі фактори міжнародного середовища компанії, які матимуть значний вплив на її діяльність.

Міжнародний бізнес – це основа економічної співпраці між країнами, він пов'язаний саме з переміщенням ресурсів (сировина, капітал, технологія, люди), товарів (готові складники, продукти, напівфабрикати), послуг (бухгалтерський облік, юридична та банківська діяльність) з однієї країни в іншу. Відмінною рисою міжнародного бізнесу є і те, що на цю діяльність має вплив багато обставин, у тому числі відмінності у мові, географічне положення, валютні курси, тарифні бар'єри, політичні проблеми та зміни в економіці [5, с. 32].

Становленню логістики на міжнародному рівні сприяє актуальна нині тенденція глобалізації. Їй піддаються ринки постачання матеріальними ресурсами, робочої сили, капіталу, виробництва, збуту готової продукції, характерні ринки великих транснаціональних корпорацій і фінансово-промислових груп.

Крім того, на цьому фоні створюються та активно розвиваються міждержавні транспортно-логістичні, телекомунікаційні, дистрибутивні та інші макрологістичні системи [12, с. 140].

Очевидно, що закупівельна логістика у міжнародному бізнесі може істотно відрізнятись від закупівельної логістики на національних ринках. В першу чергу це пов'язано зі складністю міжнародного середовища, наявністю великої кількості різноманітних постачальників, термінами постачань замовлень, великими відстанями між країнами тощо.

Слід зазначити, що на даний час організація міжнародної логістичної діяльності в Україні гальмується через безліч бар'єрів. До них можна віднести такі:

- порушення ланцюгів постачання продовольства;
- зниження обсягів експортних поставок продукції унаслідок блокування морських портів;
- неналежне виконання умов і термінів зовнішньоекономічних контрактів;
- збільшення трансакційних витрат і на логістику;
- дефіцит палива через знищення паливних складів і складну транспортну логістику;
- обмежений обсяг прямих інвестицій у формування й функціонування відповідної логістичної інфраструктури (термінали, складські комплекси, розподільчі центри);
- державна монополія на транспортні артерії;
- відсутність механізму розведення логістичних маршрутів за категоріями в умовах війни тощо [15, с. 111].

Проте, незважаючи на численні труднощі в організації логістичних процесів на зарубіжних ринках, компанії намагаються шукати способи вирішення різноманітних проблем шляхом розвитку різного роду міжнародних відносин та пошуком надійних партнерів й постачальників.

На нашу думку, основними завданнями закупівельної логістики в міжнародному бізнесі є:

- визначення потреби в ресурсах (які саме ресурси, у якій кількості, якої якості потрібні підприємству);
- прийняття рішення про закупівлю (самостійно, з допомогою постачальників);
- планування закупівель (аналіз міжнародної діяльності підприємства та перспектив її розвитку, частота закупівель, їх обсяг, період закупівлі, пошук та вибір постачальників тощо);

- контроль закупівельної діяльності в міжнародному бізнесі (контроль діяльності постачальників, якості закупівельних матеріалів, термінів поставок тощо);
- оцінка ефективності закупівельної діяльності на міжнародних ринках.

Варто зазначити, що крім основних, ще є безліч похідних завдань, які спрямовані на ефективну організацію закупівельної логістики в міжнародному бізнесі.

Зазначимо, що здійснюючи міжнародну діяльність, компанії часто передають свою логістичну функцію на аутсорсинг. Тоді аутсорсингова компанія повністю або частково переймає на себе вирішення низки завдань щодо логістичних операцій компанії-замовника і, відповідно, компанія-замовник позбавляє себе вирішення багатьох завдань щодо організації закупівельної логістики. Але досить часто компанії не віддають логістичні послуги стороннім організаціям з різних причин, вони створюють власні відділи логістики. Найчастіше це відбувається при безперервних виробництвах, в спеціалізованих бізнес-процесах, де для власника бізнесу важливо зберігати свої унікальні логістичні схеми.

На наш погляд, формування особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі залежатимуть від впливу таких основних факторів:



Рис. 1. Основні фактори впливу на формування особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі

Джерело: розроблено авторами

Як можна побачити з рисунка, серед основних факторів впливу на формування особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі можна виокремити вид міжнародного бізнесу, вид діяльності підприємства, фінансові можливості підприємства, країну діяльності підприємства, постачальника і вид закупівельних матеріалів.

Загалом, велике значення при формуванні закупівельної логістики має вид міжнародного бізнесу. Серед основних видів міжнародного бізнесу виділяють експортно-імпорتنу діяльність, спільне підприємництво, ліцензування, прямі іноземні інвестиції, франчайзинг, аутсорсинг, офшоринг, мультинаціональні корпорації тощо. Наприклад, при експортній діяльності компанія може працювати як з внутрішніми, так і з зовнішніми постачальниками та брати на себе велику частину зобов'язань щодо пошуку постачальника та роботи з ним. А у випадку коли компанія створює спільне підприємництво на міжнародних ринках – прийняття рішення щодо закупівельної діяльності можуть відбуватися спільно із компанією-партнером, якщо це обумовлено їхньою діяльністю.

Також компанія може здійснювати пряме іноземне інвестування, при цьому об'єднувати свої зусилля з постачальниками (зворотна інтеграція). При такому виді міжнародного бізнесу теж будуть виникати свої особливості при закупівельній діяльності. Або ж, наприклад, компанія вирішила купити франшизу на міжнародних ринках, то закупівельна діяльність підприємства в такому випадку буде формуватися виходячи із загальних правил та вимог компанії-франчайзера. Вплив матиме також і стратегія міжнародного бізнесу, яка може бути спрямована на експортну діяльність підприємства лише в одній країні, або ж націлюватися на розвиток бізнесу в глобальному середовищі.

Важливе значення також матиме і вид діяльності підприємства. Наприклад, якщо це виробниче підприємство, то, відповідно, обсяги закупівельної логістики будуть значно більшими, ніж у випадку, коли підприємство просто перепродує певні товари чи послуги на міжнародних ринках або ж здійснює обслуговування клієнтів.

Також закупівельна логістика залежатиме від фінансової спроможності компанії, оскільки, чим вона буде вищою, тим більшими можуть будуть обсяги закупівель або ж вимоги до якості продукції.

Варто зазначити, що важливе значення в міжнародній закупівельній логістиці має країна розміщення підприємства-замовника та постачальника. Адже закупівлі можуть відбуватися як всередині національної країни, так і за її межами. До того ж, значення матиме відстань між країнами, в яких ведеться бізнес, наявність та розташування складських запасів, розташування виробничих цехів, складів тощо. Крім того, підприємство може здійснювати діяльність в кількох країнах одночасно, то в такому випадку закупівельна логістика теж матиме свої особливості і формуватиметься відповідно до першочергових завдань збуту.

Значний вплив на формування особливостей закупівельної логістики в міжнародному бізнесі матимуть також і постачальник та вид закупівельних

матеріалів. Адже кожен постачальник формує умови взаємодії з підприємством відповідно до його основної діяльності, умов роботи на конкретному ринку та спеціалізації закупівель. Те ж саме стосується і виду закупівельних матеріалів, які можуть бути в обмеженій кількості, в дефіциті, або ж навпаки у великих кількостях і розміщуватися лише в конкретній країні тощо.

Перед тим як прийняти рішення про вибір постачальника, необхідно розв'язати так зване завдання «МОВ» (Make-or-Buy-Problem) – завдання «зробити або купити». Тобто підприємству, в першу чергу, необхідно визначитися з тим, чи воно буде самостійно виготовляти необхідні вироби й комплектуючі, чи буде закупляти їх із зовнішніх джерел. Остаточне прийняття рішення буде базуватися на порівнянні витрат на власне виробництво необхідних матеріалів з витратами на їх закупівлю.

Щодо типів закупівель, то на сьогодні існують три основних типів організації закупівель матеріальних ресурсів залежно від тривалості та складності, які також матимуть місце і у міжнародному бізнесі: сталі закупівлі; модифіковані закупівлі (у яких змінюється або постачальник, або параметри закупаваних матеріальних ресурсів); нові закупівлі, викликані потребами нового внутрішньофірмового користувача [13, с. 87].

Прийнявши рішення про закупівлю ресурсів із зовнішніх джерел, підприємству потрібно визначити тип необхідних закупівель та обрати одного чи кількох постачальників для цього. Кількість їх буде залежати від масштабів діяльності підприємства на міжнародних ринках та обсягів закупівель.

Вибір постачальників є головною умовою успішних закупівель в міжнародних логістичних операціях, тому цьому процесу приділяється особлива увага. Обираючи постачальника, компанія заздалегідь планує чи буде вона здійснювати разові закупівлі, чи це будуть закупівлі регулярного

характеру. Виходячи з цього, можна визначити основні групи факторів, які впливатимуть на вибір постачальників на міжнародних ринках (рис. 2):

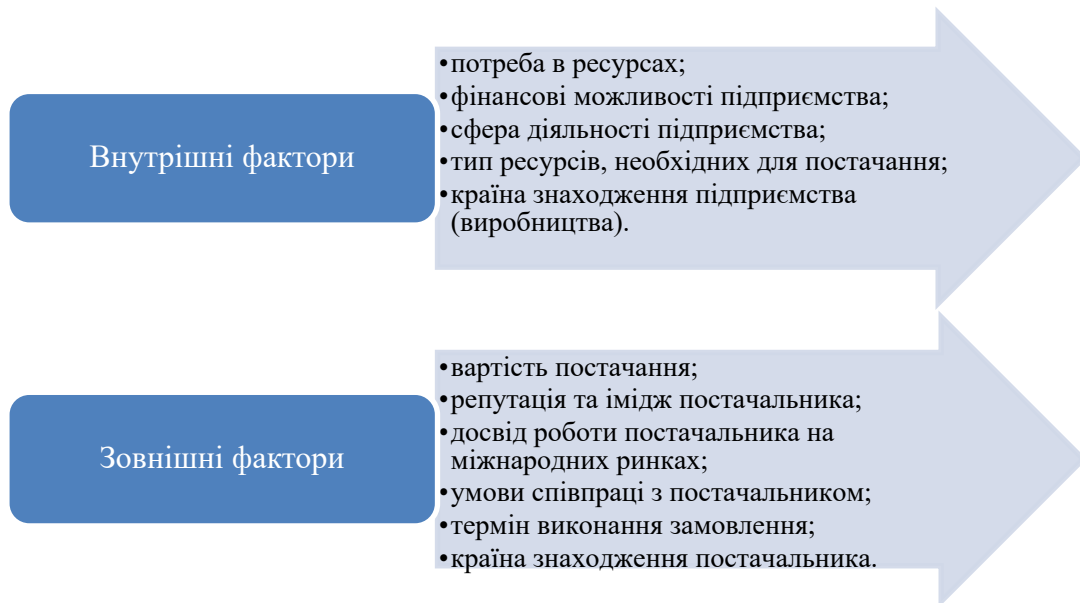


Рис. 2. Фактори впливу на вибір постачальника на міжнародних ринках

Джерело: складено авторами

Як можна побачити з рисунка, основними групами факторів впливу на вибір постачальника на міжнародних ринках, на наш погляд, є *внутрішні*, пов'язані безпосередньо з діяльністю підприємства та *зовнішні*, обумовлені зовнішніми умовами постачання. До внутрішніх факторів можна віднести потребу в ресурсах, яка може бути разовою, регулярною, терміновою чи нетерміновою. Наприклад, якщо підприємству терміново необхідно одержати відповідні ресурси, то вибір постачальника може відбуватися спонтанно, з врахуванням тих можливостей, які є на момент прийняття рішення. Також до внутрішніх факторів можна віднести фінансові можливості підприємства, сферу діяльності підприємства, тип ресурсів, необхідних для постачання, країна знаходження підприємства тощо.

Зовнішні фактори характеризуються особливостями діяльності постачальника. Сюди можна віднести вартість постачання, репутацію та імідж постачальника, його досвід роботи на міжнародних ринках, умови

співпраці з постачальниками, термін виконання замовлення та країну знаходження постачальника.

Важливе значення при організації закупівельної логістики у міжнародному бізнесі має процес вибору постачальника, який складається з кількох основних етапів (рис. 3):

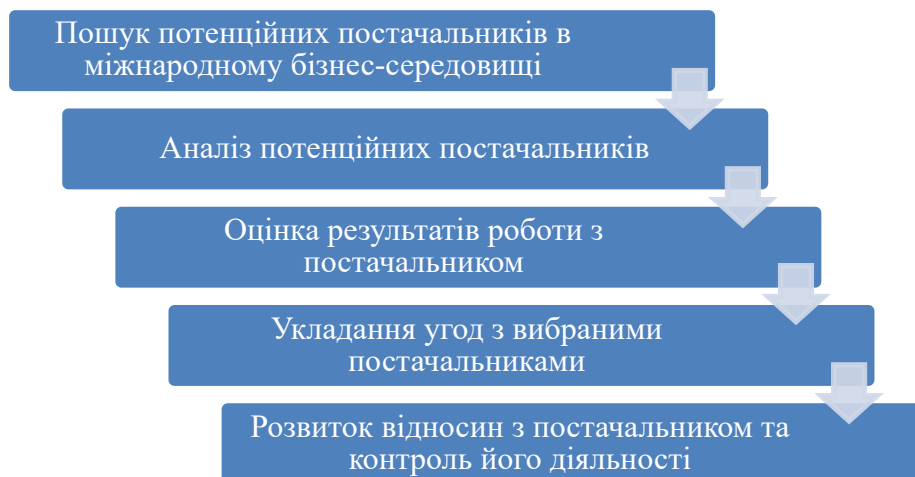


Рис. 3. Процес вибору постачальника в закупівельній логістиці міжнародного бізнесу

Джерело: складено авторами на основі [1; 2; 7; 9; 10]

Як бачимо, процес вибору постачальника складається з певної послідовності етапів, на кожному з яких підприємству потрібно прийняти низку важливих рішень щодо роботи з конкретним постачальником.

На першому етапі необхідно здійснити пошук потенційних постачальників. Пошук постачальників в міжнародному бізнес-середовищі може відбуватися через: міжнародні виставки та ярмарки; міжнародні спеціалізовані видання; оголошення конкурсу (тендера); вивчення міжнародних рекламних матеріалів; спеціалізовані сайти Інтернет-мережі; особисті контакти з потенційними постачальниками з інших міжнародних компаній тощо.

На другому етапі необхідно здійснити аналіз потенційних постачальників, який зазвичай може здійснюватися за такими критеріями: надійність постачальника; терміни постачань; репутація постачальника;

вартість послуг постачальника; досвід роботи постачальника на міжнародних ринках; наявність додаткових вигод (знижки, сервіс й інше); фінансове становище постачальника тощо.

В зарубіжній економічній практиці існує декілька підходів до формування системи критеріїв, на основі яких відбувається формування рейтингу потенційних постачальників ресурсів. Розглянемо найбільш поширені з них.

Відповідно до підходу Дж. Бауерсокса і Д. Дж. Клосса при виборі потенційних постачальників слід використовувати таку систему характеристик: надійність постачання; якість продукції; ціна; відстань між постачальником і споживачем матеріальних ресурсів; терміни виконання поточних і екстрених замовлень, здатність забезпечити поставку запасних частин протягом усього терміну служби поставленого обладнання та інструменту; психологічний клімат в трудовому колективі постачальника; організація управління якістю продукції у постачальника; кредитоспроможність та фінансове становище постачальника; репутація постачальника і роль в своїй галузі; оформлення товару (упакування); наявність резервних потужностей у постачальника [7, с. 40-41].

Інша шкала критеріїв вибору постачальника була запропонована Майклом Р. Ліндерсом і Харольдом Е. Фіроном (критерії розташовані відповідно до зменшення їх пріоритетності): якість продукції; своєчасність доставки; ціна; обслуговування; повторні пропозиції з розробки продукції або послуги, щодо зниження ціни; технічна, інженерна та виробнича потужність; оцінка дистриб'юторських можливостей; детальна оцінка фінансів та управління [7, с. 41-42]. Ця шкала часто використовується потужними закордонними виробниками для попереднього відбору постачальників матеріальних ресурсів на міжнародних ринках.

На третьому етапі для оцінки результатів роботи з постачальником часто використовують методіку ранжування, яка допомагає визначитися з

перевагами того чи іншого постачальника в конкретній ситуації. Для цього експертами здійснюється оцінка найбільш важливих критеріїв діяльності постачальника, згідно яких в кінцевому підсумку і виводиться загальний рейтинг постачальника. Компанія обирає того постачальника, умови роботи з яким є найбільш прийнятними для неї. Недоліком цього методу є суб'єктивність експертів при виборі між двома чи трьома постачальниками. Проте при зростанні їх кількості фактор суб'єктивізму зменшується, так як збільшується кількість оцінок [8].

Також постачальників можна оцінити, застосувавши аналітичний підхід, який ґрунтується на розрахунковому ряді показників. Проте, при цьому методі теж можуть бути недоліки, оскільки постачальники можуть не надавати повної інформації про себе.

На четвертому етапі здійснюють підписання коротко чи довгострокових угод постачання з вибраним постачальником на обумовлених умовах. На практиці для закупівель матеріальних ресурсів переважно використовується договір поставки, предметом якого може бути поставка як наявних товарів, так і товарів майбутнього виготовлення (у англійській літературі використовується термін «замовлення на поставку»). В договорі вказуються: назва і асортимент продуктів, які є об'єктом купівлі-продажу, обсяг і строки поставок, ціна, умови Інкотермс, тара і порядок її експлуатації після приймання товару споживачем, відповідальність сторін, форс-мажорні обставини [7, с. 36].

На останньому етапі необхідно здійснювати регулярний контроль діяльності постачальника для того, щоб мати можливість в будь-який момент коригувати умови взаємодії з ним. До того ж, якщо робота постачальника є ефективною, то необхідно розвивати відносини з ним через спільні міжнародні проекти, об'єднувати зусилля для реалізації певних закупівельних завдань тощо.

З позицій логістичних процесів, які відбуваються в міжнародному просторі, важливо переосмислити також всі можливі стратегії постачання, наприклад, вдосконалювати із використанням концепцій Single Sourcing (мінімальна кількість постачальників), Global Sourcing чи Eine Quelle Versorgung (єдиний постачальник), виробничо-синхронне постачання, Just-in-time (точно, своєчасно), Zulieferintegration (інтеграція постачальників у розвиток виробництва) [4, с. 51]. Для реалізації таких концепцій необхідно враховувати ризики економічного та політичного характеру сучасного глобалізованого світу, а також доцільно здійснювати раціональну диверсифікацію джерел постачання для того, щоб уберегти фінансово-господарську діяльність від загроз ззовні.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що закупівельна логістика в міжнародному бізнесі має свої особливості і залежить від низки факторів, які мають вирішальний вплив на її формування. Проте, безперечно, ефективне впровадження системи закупівельної логістики в діяльність підприємства тільки позитивно вплине на розвиток міжнародного бізнесу і принесе усім учасникам міжнародних бізнес-операцій безліч переваг та стабільний прибуток.

Не дивлячись на численні дослідження цієї проблематики, на сьогодні ще існує низка нерозв'язаних проблем в закупівельній логістиці міжнародного бізнесу, які потребують подальших уточнень та досліджень. Зокрема, це: умови взаємодії з постачальником в різних кризових ситуаціях в міжнародному бізнес-середовищі; вибір економічно обґрунтованого розміру замовлення на міжнародних ринках; обґрунтування оптимальної системи постачання в міжнародному бізнесі; поглиблення досліджень умов поставок Інкотермс в міжнародних бізнес-операціях тощо.

Література

1. Балабанова Л. В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: навч. посіб. К. : Професіонал, 2004. 288 с.
2. Безугла Л. С., Юрченко Н. І., Ільченко Т. В., Пальчик І. М., Воловик Д. В. Логістика: навч. посібник. Дніпро : Пороги, 2021. 252 с.
3. Варченко О.М., Герасименко І.О., Варченко О.О., Вернюк Н.О. Обґрунтування методів управління закупівлями матеріальних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами. Економічний аналіз. 2022. Том 32. № 1. С. 147-159.
4. Гукалюк А. Ф. Удосконалення ланцюгів постачання в умовах трендів міжнародного бізнесу. Економічний аналіз. 2015. Том 21. № 2. С. 48-54.
5. Давидюк Л.П., Кліщук Ю.О. Тенденції розвитку міжнародного бізнесу в Україні. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2019. Випуск 37. С. 31-36.
6. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 2. / ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К. : Академія, 2001. 848 с.
7. Жарська І.О. Логістика: навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, 2019. 209 с.
8. Кондратюк Д. М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємства. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53.
9. Крикавський Є. В. Логістика. Для економістів : підруч. Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. 448 с.
10. Макаренко Н.О., Лищенко М.О. Логістика. Теоретичні основи : навч.-методичний посібник. Суми : «Буринська районна друкарня», 2019. 144 с.
11. Мороз О. В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах : Монографія. Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. 165 с.

12. Павлова Г.Є., Бабій І.В., Воловик Д.В. Становлення логістики на рівні міжнародних економічних відносин. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 2. С. 139-136.
13. Поляков А. П., Терещенко О. П., Терещенко Є. О.. Логістичний підхід при постачанні підприємства сировиною та транспортуванні продукції споживачам. *Вісник машинобудування та транспорту*. 2015. № 1. С. 86-95.
14. Собчишин В.М. Закупівельна логістика й логістичне управління закупівлями: сутність, функції та відмінності. *Ефективна економіка*. 2013. № 9. С. 86-95. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2308>
15. Трушкіна Н., Сербіна Т. Міжнародна логістика у системі зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. 2022. Vol. 1. No. 3. P. 101-114.

References

1. Balabanova L.V., Hermanchuk A.M. (2004). *Komertsiina diialnist: marketynh i lohistyka* [Commercial activity: Marketing and Logistics]. Kyiv : Profesional. 288 s.
2. Bezuhla L.S., Yurchenko N.I., Ilchenko T.V., Palchuk I.M., Volovyk D.V. (2021). *Lohistyka: navch. posibnyk* [Logistics], Dnipro : Porohy. 252 s.
3. Varchenko O.M., Herasymenko I.O., Varchenko O.O., Verniuk N.O. (2022). *Obhruntuvannia metodiv upravlinnia zakupivliamy materialnykh resursiv silskohospodarskymy pidpriemstvamy* [Justification of methods of management of purchases of material resources by agricultural enterprises], *Ekonomichyi analiz* [Economic analysis]. Tom 32. № 1. S. 147-159.
4. Hukaliuk A.F. (2015) *Udoskonalennia lantsiuhiv postachannia v umovakh trendiv mizhnarodnoho biznesu* [Improvement of supply chains in terms of

- international business trends]. Ekonomichnyi analiz [Economic analysis]. Tom 21. № 2. S. 48-54.
5. Davydiuk L.P., Klishchuk Y.O. (2019). Tendentsii rozvytku mizhnarodnoho biznesu v Ukraini [Trends in the development of international business in Ukraine]. Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny [World economy and international economic relations]. Vypusk № 2. S. 31-36.
 6. Ekonomichna entsyklopediia: u trokh tomakh (2001) [Economic encyklopedy]. Tom 2. Red. Kol. S.V. Mochernyita in. K. : Akademiia [Academy]. 848 s.
 7. Zharska I.O. (2019). Lohistyka: navch. posib. [Logistics]. Odesa : ONEU. 209 s.
 8. Kondratiuk D.M. (2014). Optymalnyi postachalnyk yak chynnyk konkurentospromozhnosti pidpriemstva [The optimal supplier as a factor of enterprise competitiveness]. Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii [Economy. Management. Innovations]. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53
 9. Krykavskiy Ye.V. (2004). Lohistyka: Dlia ekonomistiv : pidruch. [Logistics]. Lviv : Vyd-vo nats. un-tu «Lvivs`ka politekhnika» [Lviv Polytechnic], 448 s.
 10. Makarenko N.O., Lyshenko M.O. (2019). Lohistyka. Teoretychni osnovy : navch.-metod. posibnyk [Logistics]. Sumy : «Burynska raionna drukarnia» [Buryn district printing house]. 144 s.
 11. Moroz O.V. (2007). Systemni faktory efektyvnosti lohistychnoi kontseptsii postachannia na pidpriemstvakh: Monohrafiia [System factors of the effectiveness of the logistics concept of supply at enterprises: monography]. Vinnytsia : UNIVERSUM-Vinnytsia. 165 s.
 12. Pavlova H., Babii I., Volovik D. (2022). Stanovlennia lohistyky na rivni mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn [Establishment of logistics at the

- level of international economic relations]. *Innovation and Sustainability*, № 2. S. 139-146.
13. Poliakov A.P., Tereshchenko O.P., Tereshchenko Ye.O. (2015). Lohistychnyi pidkhid pry postachanni pidprijemstva syrovynoiu ta transportuvanni produktsii spozhyvacham [Logistical approach when supplying the enterprise with raw materials and transporting products to consumers]. *Visnyk mashynobuduvannia ta transportu* [Herald of mechanical engineering and transport]. № 1. S. 86-95.
 14. Sobchyshyn V.M. (2013). Zakupivelna lohistyka y lohistrychne upravlinnia zakupivliamy: sutnist, funktsii ta vidminnosti [Procurement logistics and procurement logistics management: essence, functions and differences]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy]. № 9. S. 86-95. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2308>
 15. Trushkina N., Serbina T. (2022). Mizhnarodna lohistyka u systemi zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidprijemstva [International logistics in the system of foreign economic activity of the enterprise]. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. 2022. Vol. 1. No. 3. P. 101-114.