

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра товарознавства та митної справи

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Експертиза якості та організація постачання ортопедичного взуття»

Студента 2 курсу 6м групи
спеціальності 076

«Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність»

спеціалізації

«Товарознавство та комерційна логістика»

Цілого Ігоря
Ігоровича

Науковий керівник
канд. техн. наук, доцент

Осієвська Валентина
Валеріївна

Науковий консультант
док-р екон. наук, професор

Сиваненко Геннадій
Павлович

Гарант освітньої програми
док-р техн. наук, професор

Сидоренко Олена
Володимирівна

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Цілий І.І. Експертиза якості та організація постачання ортопедичного взуття. У випускній кваліфікаційній роботі розглянуто стан ринку ортопедичного взуття в Україні. Проаналізовано вимоги до якості та безпечності ортопедичного взуття. Було визначено чинники формування та збереження споживних властивостей ортопедичного взуття, визначено та проаналізовано порядок проведення експертизи якості.

У роботі було проведено аналіз структури асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» Була здійснена оцінка якості ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ». Проведено експертизу якості ортопедичного взуття та документально оформлено її результати.

У випускній кваліфікаційній роботі було вивчено теоретико-методичні засади організації постачання товарів на підприємство торгівлі. Проведено аналіз постачальників ортопедичного взуття на підприємство. Було досліджено практику постачання ортопедичного взуття та її ефективність. В роботі запропоновано напрми та заходи удосконалення організації постачання ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ».

Ключові слова: ринок, ортопедичне взуття, споживні властивості, експертиза, якість, асортимент, організація постачання.

SUMMARY

Tsilyi I.I. Quality examination and organization of supply of orthopedic footwear. In the final qualification work the state of the market of orthopedic footwear in Ukraine was considered. The requirements for the quality and safety of orthopedic footwear were analyzed. The factors of formation and preservation of consumer properties of orthopedic footwear were determined, the procedure of quality examination was determined and analyzed.

The analysis of the structure of the range of orthopedic footwear of «Univermag Children's World» LLC store was carried out. An estimation of quality of orthopedic footwear of «Univermag Children's World» LLC store was carried out. An examination of the quality of orthopedic footwear had been carried out and its results were documented.

In the final qualification work the theoretical and methodological principles of organization of supply of goods to the trade company were studied. The analysis of suppliers of orthopedic footwear to the enterprise was carried out. The practice of supplying orthopedic footwear and its effectiveness was investigated. The paper proposes measures and means to improve the organization of supplying orthopedic footwear to the «Univermag Children's World» LLC store.

Key words: market, orthopedic footwear, consumer properties, examination, quality, assortment, organization of supply.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКСПЕРТИЗИ ЯКОСТІ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСТАЧАННЯ ОРТОПЕДИЧНОГО ВЗУТТЯ	10
1.1. Стан ринку ортопедичного взуття в Україні	10
1.2. Вимоги до якості та безпечності ортопедичного взуття.....	15
1.3. Чинники формування та збереження споживних властивостей ортопедичного взуття	18
1.4. Порядок проведення експертизи якості.....	27
РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРТИЗА ЯКОСТІ ОРТОПЕДИЧНОГО ВЗУТТЯ ПРАТ «ДИТЯЧИЙ СВІТ КИЇВ»	41
2.1. Організація, об'єкт та методи дослідження.....	41
2.2. Аналіз структури асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ»	46
2.3. Оцінка якості ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ»	52
2.4. Експертиза якості ортопедичного взуття та документальне оформлення її результатів.....	56
РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ПОСТАЧАННЯ ОРТОПЕДИЧНОГО ВЗУТТЯ ПРАТ «ДИТЯЧИЙ СВІТ КИЇВ»	60
3.1. Теоретико-методичні засади організації постачання товарів на підприємство торгівлі	60
3.2. Аналіз постачальників ортопедичного взуття на підприємство.....	69
3.3. Дослідження практики постачання ортопедичного взуття та її ефективність	78
3.4. Удосконалення організації постачання ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ»	91
ВИСНОВКИ.....	99
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	103
ДОДАТКИ	112

ВСТУП

Актуальність теми. Ортопедичне взуття являє собою взуття, що слугує для лікування профілактики порушень функцій кістково-м'язової системи ніг людини. Ортопедичне взуття запобігає деформації стопи, надійно фіксує її в анатомічно правильному положенні. Всупереч поширеній думці, воно потрібна не лише дітям, а й дорослим. Так, ортопедичне взуття може бути стабілізуючим, призначеним для корекції клишоногості, плоскостопості, п'яркової шпори, зміщення плесна або фалангів пальців. Також носіння такого взуття рекомендовано людям, які хворіють на цукровий діабет.

Наприклад, для правильного формування зводу стопи і профілактики її деформацій носіння ортопедичного взуття рекомендовано дітям до 6 років. Щоб виправити наявні дефекти, використовують устілки-супінатори, які виготовляють за індивідуальним замовленням в ортопедичних центрах. Дорослі найчастіше купують та застосовують малоскладне ортопедичне взуття, щоб знизити втомлюваність ніг, вилікувати мозолі і кісточки на ногах. Також воно допомагає зменшити наслідки плоскостопості та інших застарілих патологій. У осіб з діагнозом «цукровий діабет» ортопедичне взуття покращує циркуляцію крові в ногах, що особливо важливо для профілактики синдрому «діабетичної стопи».

Ортопедичне взуття має кілька характерних особливостей: воно виготовляється, як правило, з дихаючих міцних гіпоалергенних матеріалів; його конструкція враховує всі особливості стопи людини; воно рівномірно розподіляє навантаження на стопу завдяки посиленням або полегшенням деталям (бочки, п'ята, носок, задник); щільно фіксується на стопі завдяки додатковим скобам, подовженому або скороченому язичку; підошва пом'якшує ходу, запобігаючи травми стопи; гнучкість і жорсткість підошви і кріплення відповідає особливостям призначення ортопедичного взуття [1].

Таким чином, ортопедичне взуття є одним з предметів гострої необхідності для здоров'я людини. Потреби споживачів щодо ортопедичного взуття постійно зростають і змінюється їх характер. На даний момент, у зв'язку зі зміною умов праці, побуту та відпочинку, а також культурно-освітнього рівня споживачів вимоги до ортопедичного взуття стають дедалі різноманітнішими. Споживачі потребують ортопедичне взуття не лише для повсякденного або домашнього вжитку, а й для виконання різноманітних видів робіт, активного відпочинку, для занять спортом, в якості вихідного, святкового, а залежно від сезонного призначення та кліматичних умов експлуатації – ортопедичне взуття різних конструктивних особливостей.

Зростання затребуваності та популярності ортопедичного взуття серед споживачів та розширення його асортименту на ринку сприяли збільшенню кількості торговельних підприємств, що конкурують в сегменті його реалізації на території України. В цих умовах зростає значення проведення експертизи якості ортопедичного взуття, оскільки потрапляння на вітчизняний ринок неякісних товарів цього виду може нести потенційну загрозу здоров'ю людини. Крім того, забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств на ринку ортопедичного взуття можливе лише за умов ефективної організації його постачання. Саме тому, проведення експертизи якості та дослідження особливостей організації постачання ортопедичного взуття на сучасному етапі є завданнями надзвичайно актуальними.

Мета випускної кваліфікаційної роботи – провести експертизу якості ортопедичного взуття, що реалізується на ринку України та дослідити особливості організації його постачання.

Було визначено наступні *завдання роботи*:

1. Дослідити стан ринку ортопедичного взуття в Україні.
2. Проаналізувати вимоги до якості та безпечності ортопедичного взуття.

3. Вивчити чинники формування та збереження споживних властивостей ортопедичного взуття.
4. Проаналізувати порядок проведення експертизи якості.
5. Проаналізувати структуру асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ».
6. Провести оцінку якості ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ».
7. Провести експертизу якості ортопедичного взуття та здійснити документальне оформлення її результатів.
8. Проаналізувати теоретико-методичні засади організації постачання товарів на підприємство торгівлі.
9. Аналіз постачальників ортопедичного взуття на підприємство.
10. Дослідити практику постачання ортопедичного взуття та її ефективність.
11. Визначити напрями та шляхи удосконалення організації постачання ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ».

Об'єктом дослідження в ортопедичне взуття, представлене на ринку України.

Предметом дослідження є класифікація, асортимент та показники якості ортопедичного взуття, а також організація його постачання.

Наукова новизна випускної кваліфікаційної роботи обумовлена тим, що вперше було теоретично узагальнено особливості процесів проведення експертизи якості та організації постачання ортопедичного взуття.

Практична цінність роботи обумовлена тим, що зроблені нами висновки щодо порядку проведення експертизи якості та організації постачання ортопедичного взуття можуть бути використані у практичній діяльності суб'єктів господарювання, що реалізують такі товари на ринку України.

Апробація роботи. За результатами досліджень опублікована стаття: Цілий І. Експертиза якості ортопедичного взуття / І.Цілий // Збірник

наукових статей студентів КНТЕУ «Товарознавство та торговельне підприємництво» Ч.2/ відп. ред. В.А.Осика. – К.: КНТЕУ, 2018. – С. – .

Структура та обсяг роботи. Загальний обсяг роботи становить 113 сторінок. Дана робота складається з вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, а також списку використаних джерел з 75 найменувань. Робота містить 8 рисунків і 27 таблиць.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКСПЕРТИЗИ ЯКОСТІ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСТАЧАННЯ ОРТОПЕДИЧНОГО ВЗУТТЯ

1.1. Стан ринку ортопедичного взуття в Україні

З огляду на зростання популярності протягом останніх років, асортимент ортопедичного взуття розширюється, характеризується значною різноманітністю і складністю, до того ж він постійно змінюється під впливом моди, внаслідок чого з'являються нові види і конструкції виробів, застосовуються нові матеріали.

Так, асортимент ортопедичного взуття класифікують залежно від сезонів носіння (літнє, зимове, демісезонне). За цільовим призначенням ортопедичне взуття поділяють на лікувальне і профілактичне. Профілактичне ортопедичне взуття має ряд характерних рис: жорсткий формований (повторює вигин п'яти) задник, що закриває лише п'яту і не перешкоджає роботі Ахіллового сухожилля. У деяких моделях присутнє подовження жорсткого борту з внутрішньої і зовнішньої сторони; наявний супінатор (він повинен бути в міру м'яким, щоб змушувати працювати стопу при ходьбі); в нього гнучка підошва з каблуком Томаса, що забезпечує правильну постановку ноги. Характерними особливостями лікувального ортопедичного взуття є наступні: жорсткий формований задник з високим берцем, що закриває гомілковостопний суглоб, з подовженим внутрішнім і зовнішнім жорстким бортом. Є моделі, де висота взуття доходить майже до колін; наявність (з можливістю зняття) або відсутність пружного супінатора для забезпечення можливості вкладення індивідуальних устілок; наявність каблука Томаса; взуття, як правило, зшите на індивідуальне замовлення. За характером виконання ортопедичне взуття поділяють на повсякденне і модельне (тільки чоловіче і жіноче). До художньо-естетичних показників модельного ортопедичного взуття ставляться підвищені вимоги.

Вид ортопедичного взуття, від якого залежить ступінь закритості стопи і гомілки людини, визначається конструкцією заготовки, тобто формою і розмірами деталей верху. Розрізняють такі основні види ортопедичного взуття, як чоботи, черевики, напівчеревики, туфлі [1].

За статевовіковим призначенням ортопедичне взуття поділяють на наступні групи: дошкільне, шкільне для дівчат і хлопчиків, дівоче, хлопчаче, жіноче і чоловіче. За розмірами ортопедичне взуття поділяють відповідно до статевовікових груп – за метричною системою Крім того, ортопедичне взуття може різнитися за повнотою, їх кількість визначається статевовіковим призначенням ортопедичного взуття: для дитячого передбачено 7 повнот (1 – 7), жіночого і чоловічого взуття – 12 (1 – 12), для інших груп – 9 (1 – 9) [1].

Залежно від фасону носок у ортопедичному взутті може бути широким або вузьким, тупим або гострим, овальним або гранованим, витягнутим або зрізаним (типу каре), високим або опущеним тощо. Модель ортопедичного взуття визначається кількістю і розташуванням деталей верху, їх конфігурацією, наявністю і характером прикрас. Ортопедичне взуття, що реалізується на вітчизняному ринку відрізняється також і за матеріалом верху. Це може бути як натуральна, так і штучна шкіра, текстиль та навіть полімерні матеріали.

Отже, на даний момент асортимент ортопедичного взуття в Україні є досить широким та класифікується за рядом ознак.

Ринок ортопедичного взуття в Україні інтенсивно розвивається протягом останніх років. Так, обсяги виробництва товарів цього виду в Україні протягом 2013-2017 рр. зросли з 2,87 до 3,70 млн пар, тобто на 28,9% (рис. 1.1).

При цьому, за деякими даними, частка ортопедичного взуття в обсягах виробництва взуття в цілому дещо зменшилася – з 13 до 9 %.

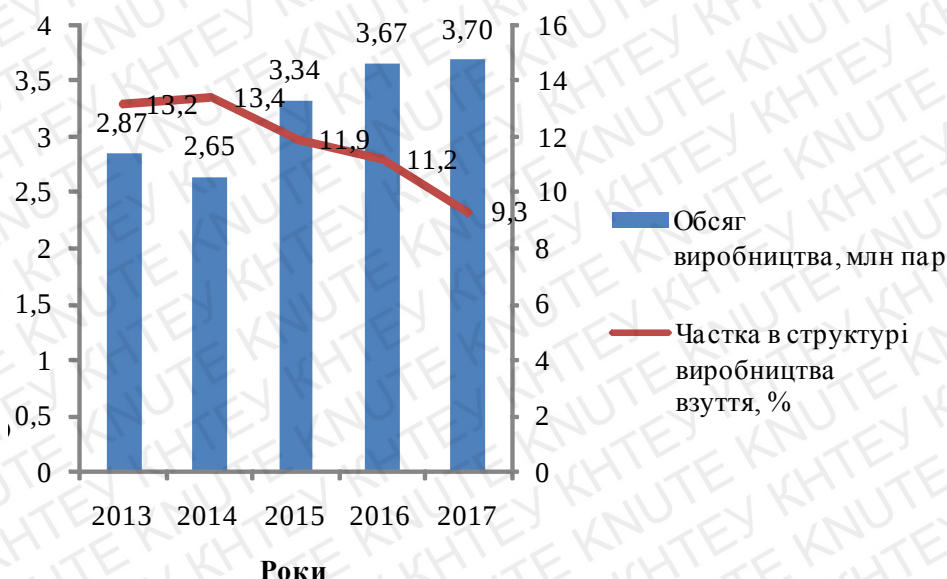


Рис. 1.1. Динаміка виробництва ортопедичного взуття в Україні в 2013-2017 рр.[2, 3]

При цьому, за деякими даними, частка ортопедичного взуття в обсягах виробництва взуття в цілому дещо зменшилася – з 13 до 9 %.

У внутрішньому виробництві ортопедичного взуття переважають вироби з штучної шкіри (близько 68% від обсягу пропозиції українських підприємств). Значно менше взуття випускається з верхом з натуральної шкіри – до 18%, а також лите з текстильних і полімерних матеріалів – 14% (рис. 1.2).

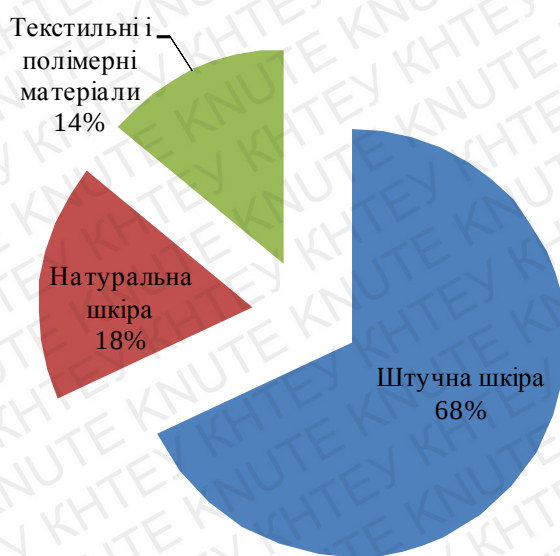


Рис. 1.2. Структура пропозиції ортопедичного взуття українського виробництва за матеріалом верху [3]

Серед найбільших українських виробників ортопедичного взуття можна відзначити ТОВ «Белста» (м. Білгород-Дністровський Одеської області), ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня», ТОВ «Перша взуттєва фабрика» (м. Київ), ТОВ «Дрімстан» (м. Хмельницький), СПД «Баттерфляй» (м. Миколаїв), ТОВ «ХоумСторі» (м. Київ), ПП «Тепмал» (м. Чортків Тернопільської обл.), ТОВ «Літма» (м. Хмельницький), ТОВ «Прогрес Сервіс» (м. Львів), ТОВ «Бартоло Беаті» (м. Дніпродзержинськ), ТОВ «Папук» (м. Одеса).

Ортопедичне взуття, що виробляється та купується в Україні, є важливим об'єктом зовнішньоторговельних операцій. Оскільки в основу класифікації взуття в УКТЗЕД покладено не призначення, а матеріал виготовлення та особливості кріплення деталей, ортопедичне взуття може класифікуватись при експортно-імпортних операціях у товарних позиціях 6401 «Водонепроникне взуття з підошвою і верхом з гуми або пластмаси, який не прикріплюється до підошви і не з'єднується з нею ні нитковим, ні шпильковим, ні гвіздковим, ні гвинтовим, ні будь-яким іншим подібним способом», 6402 «Інше взуття на підошві та з верхом з гуми або пластмаси», 6403 «Взуття на підошві з гуми, пластмаси, натуральної чи композиційної шкіри та з верхом з натуральної шкіри», 6404 «Взуття на підошві з гуми, пластмаси, натуральної або композиційної шкіри та з верхом з текстильних матеріалів», 6405 «Інше взуття».

За статистичними даними Державної фіскальної служби України, обсяги ввезення ортопедичного взуття для продажу в 2017 р., порівняно з 2013 р. зросли, хоча 2014 і 2016 рр. характеризувалися негативною динамікою росту. Найбільше ввозилося ортопедичне взуття на підошві та з верхом з штучної шкіри: обсяги ввезення в 2017 р. склали 35489,1 тис. дол. США. Значно менші обсяги імпорту мало взуття ортопедичне з верхом із натуральної шкіри – 25431,8 тис. дол. США, ще менші – взуття з верхом із текстильних матеріалів – 7067,9 тис. дол. США, а найменші – взуття з інших матеріалів – 3119,9 тис. дол. США [4].

В структурі всього асортименту ввезеної продукції переважають вироби з Китаю. Так, частка китайського ортопедичного взуття з верхом із натуральної шкіри складало станом на 2017 р. 63,5%, а частка ортопедичного взуття на підошві і з верхом з штучної шкіри – 91,5% (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Географічна структура асортименту ортопедичного взуття,
ввезеного в Україну в 2017 р., % [4]**

Вид взуття	Країна-виробник								
	Китай	В'єтнам	Сирія	Туреччина	Італія	Індія	Індонезія	Польща	Інші
На підошві та з верхом з штучної шкіри	91,5	2,5	1,5	2	0,12	0,01	0,44	0,13	1,8
З верхом із натуральної шкіри	63,5	8,5	0	4,2	4,5	2,1	4,9	0,5	11,8
З верхом із текстильних матеріалів	76,5	7,3	0	4,8	0,9	0,18	5,3	4,5	0,52
Взуття з інших матеріалів	87,2	0	2,5	8,5	0,06	0,57	0,11	0,11	0,95

Серед найбільших постачальників іноземного ортопедичного взуття для українських споживачів можна виділити ПП «Пані-Комфорт» (м. Київ), торговельну компанію «Кориця» (Інтернет-магазин, м. Дніпропетровськ), ПП «Шкурка» (м. Київ), компанії «Форрест Груп» і «Ельче Україна» (м. Вишневе Київської обл.), ПП«2+2» (м. Харків), ТОВ «Лінжері С» (м. Київ), ТОВ «Віватекс» (м. Київ) та інші.

Досить великими обсягами ввезення і продажу характеризується також продукція з В'єтнаму і Туреччини.

Найвищі обсяги вивезення ортопедичного взуття з України з метою продажу в період з 2013 по 2017 рр. зафіксовані в 2016 р. В асортименті експортованої продукції найбільша частка припадає на взуття з верхом із натуральної шкіри, на другому місці – взуття на підошві і з верхом з штучної шкіри (рис. 1.3).

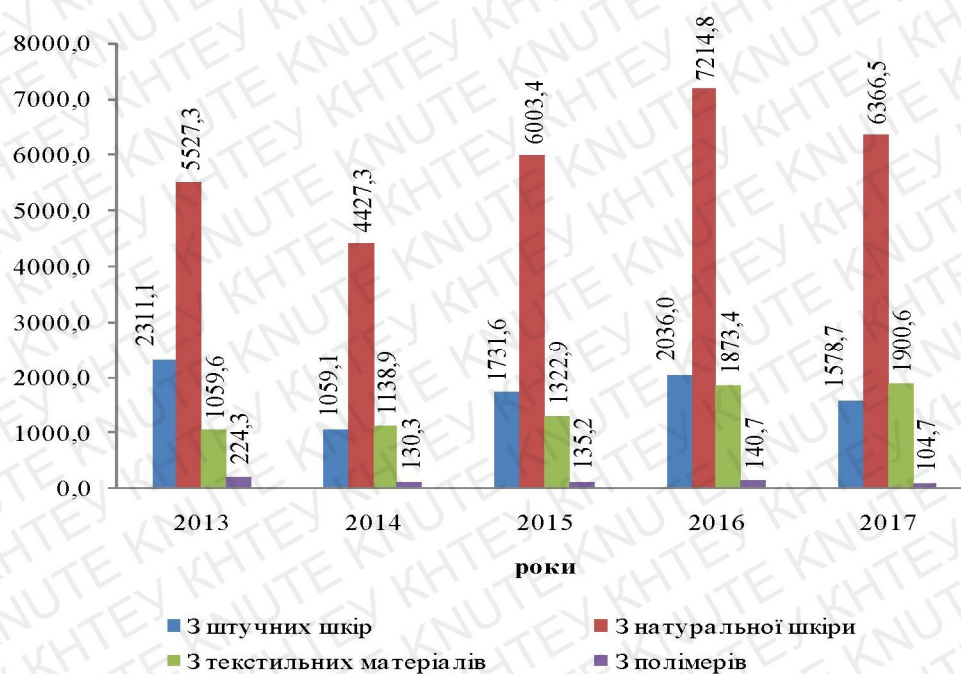


Рис. 1.3. Динаміка вивезення і товарна структура асортименту ортопедичного взуття, вивезеного з України, в 2013-2017 рр. [4]

Отже, можемо узагальнити, що якщо в структурі експорту ортопедичного взуття з України переважає продукція з натуральних шкір, то найбільша питома вага імпорту та серед товарів на внутрішньому ринку належить взуттю з штучних шкір. Саме тому, ортопедичне взуття даного виду і стало об'єктом дослідження в даній роботі.

1.2. Вимоги до якості та безпечності ортопедичного взуття

Аналізуючи нормативно-правове регулювання ортопедичного взуття, що виготовляється та реалізується на українському ринку, маємо відзначити, що саме визначення взуття цього виду (ортопедичне взуття – взуття, конструкцію якого розроблено з урахуванням патологічних відхилень у стопі, гомілці чи стегні) наведено в «Технічному регламенті маркування матеріалів, що використовуються для виготовлення основних складових взуття, яке надходить для продажу», затвердженому Постановою Кабінету Міністрів України від 09.06.2011 № 632 [5].

Номенклатура показників якості та дефектів ортопедичного взуття наведені, відповідно, в ДСТУ 3485-96 «Взуття. Номенклатура показників якості» [6] та ДСТУ 2158-93 «Взуття. Дефекти. Терміни та визначення» [7]. Ці стандарти регламентують наступні показники якості взуття, у тому числі і ортопедичного ДСТУ 3485-96 передбачає для всіх класифікаційних груп призначення:

1. Гарантійний термін експлуатації (дні);
2. Ремонтопридатність (%);
3. Товщина деталей взуття (мм) ;
4. Лінійні розміри взуття (мм);
5. Міцність кріплення деталей заготовки верху взуття (Н см);
6. Міцність кріплення деталей низу взуття (Н см);
7. Міцність кріплення каблука (Н) ;
8. Загальна та залишкова деформація підноски та задника (мм) ;
9. Маса(г);
10. Гнучкість (Н) ;
11. Комфортність (бал);
12. Водопроникність взуття в динамічних умовах (л);
13. Водопромоклість взуття в динамічних умовах (хв) ;
14. Намокаємість взуття в динамічних умовах.

Значення визначених вище показників якості ортопедичного взуття суттєво відрізняються, залежно від матеріалу виготовлення, використаного для верху та низу виробів.

Крім того, чинні ДСТУ 3485-96 та ДСТУ 2158-93 встановлюють наступні групи показників, що застосовуються при сертифікації ортопедичного взуття:

1. Функціональні: міцність кріплення деталей заготовки верху взуття (Н см); міцність кріплення деталей низу взуття (Н, см); міцність кріплення каблука (Н); загальна та залишкова деформація підноски та задника (мм).

2. Ергономічні показники: маса (г); гнучкість (Н); лінійні розміри взуття (мм) [6, 7].

В даній роботі ми досліджували показники якості найбільш поширеного на українському ринку ортопедичного взуття з штучних шкір. Вимоги до зовнішнього вигляду та фізико-механічних показників якості ортопедичного взуття з синтетичних та штучних шкір наведені в ГОСТ 26166-84 «Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия» [8] (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Нормативні вимоги до якості ортопедичного взуття із штучних шкір

Показник	Нормативне значення показника	Документ, що регламентує значення
Зовнішній вигляд (наявність або відсутність, кількість та площа дефектів)	I сорт II сорт	ДСТУ 3485-96 [6]
Гнучкість, Н/см	не більше 10	ДСТУ 2061-92[9], ГОСТ 26166-84[8]
Міцність кріплення підошви на 1 см затяжної крайки, Н/см	не менше 43 (для підошви товщиною не більше 5 мм)	ДСТУ 2061-92[9], ГОСТ 26166-84 [8]
Міцність кріплення каблука, Н	не менше 850	ДСТУ 2061-92 [9], ГОСТ 26166-84 [8]
Міцність ниткових швів з'єднання деталей верху, Н/см	не менше 80 (при одній строчці)	ДСТУ 2061-92 [9], ГОСТ 26166-84 [8]
Величина деформації, мм: - підноски - задника	не більше 1,0 не більше 1,0	ДСТУ 2061-92 [8], ГОСТ 26166-84 [9]

Можемо відзначити, що згідно чинних нормативних документів, вимоги до якості ортопедичного взуття дещо відрізняються від аналогічних вимог для повсякденного. Так, стандарти визначають, що гнучкість і показник величини деформації підноски і задника такого взуття має бути нижчими, у порівнянні з повсякденним взуттям. Проте, значення показників міцності кріплення підошви, міцності кріплення каблука та міцності ниткових швів з'єднання деталей верху ортопедичного взуття в ДСТУ 3485-96 є вищими у порівнянні з повсякденним.

1.3. Чинники формування та збереження споживних властивостей ортопедичного взуття

Потреби споживачів у ортопедичному взутті постійно зростають, разом з тим змінюється і їх характер. Сьогодні, у зв'язку зі зміною умов праці, побуту та відпочинку, а також культурно-освітнього рівня споживачів вимоги до ортопедичного взуття стають дедалі різноманітними. Споживач потребує взуття цього виду не лише для лікувального та профілактичного повсякденного чи домашнього вжитку, а й для виконання різних видів робіт, активного відпочинку, для занять спортом, також розширюється асортимент вихідного й нарядного ортопедичного взуття, а залежно від сезонного призначення та кліматичних умов експлуатації – розширюється номенклатура ортопедичного взуття різних конструктивних особливостей. З огляду на це, розширюється і номенклатура споживних властивостей ортопедичного взуття за яким воно повинно задовольняти вимоги цільової аудиторії. Деякі дослідники виділяють наступні найважливіші споживні властивості ортопедичного взуття можна умовно поділити на наступні групи (рис. 1.4):

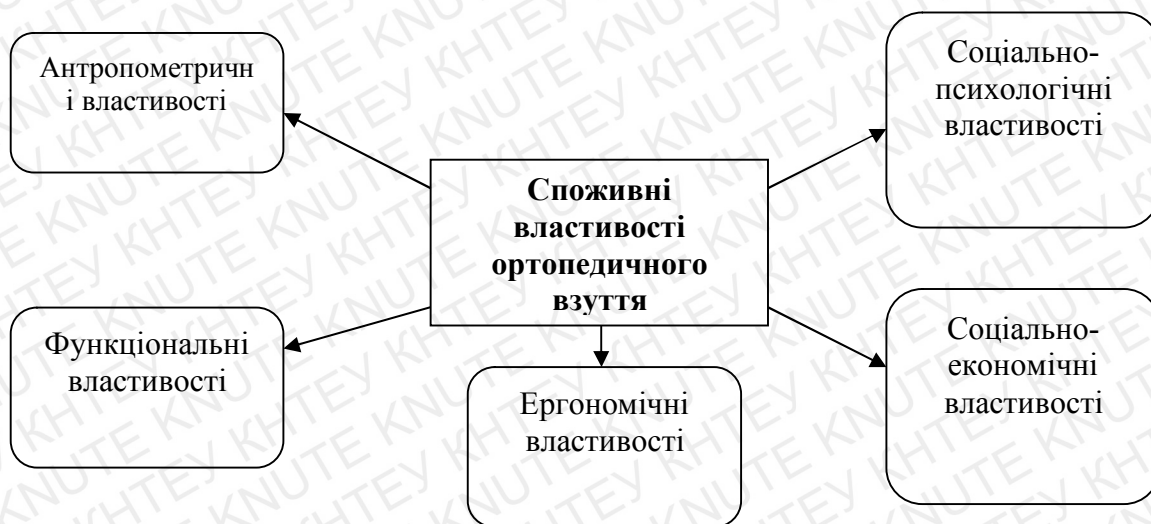


Рис. 1.4. Групи споживних властивостей ортопедичного взуття [15]

Основними параметрами антропометричних властивостей ортопедичного взуття є: відповідність копилів стопам конкретних статевих груп населення за розмірами і формою сліду, формою та висотою

носкової і геленкової частин, периметрами обхвату з урахуванням використання панчішно-шкарпеткових виробів, вкладних устілок тощо; раціональність конструкції взуття; можливість плавно регулювати периметри обхвату на різних ділянках; стабільність форми і внутрішніх розмірів взуття після знімання з копилів; стабільність розмірів і форми взуття в процесі зберігання і використання, можливість приформовування до стопи за рахунок пластичності деталей верху ортопедичного взуття.

До цієї групи функціональних властивостей, згідно цього підходу, можна віднести такі найважливіші параметри ортопедичного взуття: теплозахисні; вологозахисні; волого обмінні [16].

Ергономічні властивості, згідно запропонованого вище підходу характеризують відповідність гігієнічних, антропометричних та фізіологічних параметрів ортопедичного взуття вимогам споживачів.

Соціально-психологічні властивості ортопедичного взуття сформовані чинниками соціального середовища та можуть бути зведені до естетичних й достатньо повно і послідовно виражені показниками естетичних властивостей – інформаційною виразністю, раціональністю форми, цілісністю композиції.

Соціально-економічні властивості ортопедичного взуття забезпечують повноту задоволення потреб людини у збереженні здоров'я, забезпеченні безпеки пересування (попередження захворювань і травм), гармонізації предметного середовища, задоволенні естетичних потреб, тобто задоволення всього комплексу потреб з мінімальними витратами коштів.

Згідно іншого, більш поширеного підходу, до споживних властивостей ортопедичного взуття належать естетичні, ергономічні властивості та надійність, в середині даних груп виділяють одиничні показники, більш детально представлені в таблиці 1.3 [17].

Згідно цього підходу, ергономічні властивості передбачають здатність ортопедичного взуття створювати відчуття зручності, комфортності,

найбільш повного задоволення потреб згідно з антропометричними, психологічними і психофізіологічними характеристиками споживача.

Таблиця 1.3

Номенклатура споживних властивостей ортопедичного взуття [17]

Група споживних властивостей	Комплексні показники	Одиничні показники
Ергономічні	Гігієнічні	Вологозахисні
		Теплозахисні
		Безпечність
		Паропроникність
		Нешкідливість для здоров'я
	Антропометричні	Відповідність розміру стопи
		Зручність взуття
		Закріплення на нозі
		Жорсткість
		Пружність
	Фізіологічні	Маса
		Гнучкість
Естетичні	Раціональність форм	
	Художня виразність	
	Цілісність конструкції	
	Відповідність моді	Фасон
		Колір
		Модель
		Матеріал верху
		Підощва
Надійність	Ремонтопридатність	
	Збереженість	
	Довговічність	Міцність кріплення деталей верху
		Міцність кріплення деталей низу
		Міцність кріплення підошви і каблука
		Гарантійний термін носіння

Ергономічні властивості — це насамперед зручність у користуванні ортопедичним взуттям. Таке взуття повинно забезпечувати споживачу максимум свободи руху і відчуття комфорту, під яким слід розуміти відповідну вологість і температуру, відвернення електростатичних зарядів, що накопичуються в результаті тертя, подачу повітря до шкіри і мінімальне навантаження ноги масою і жорсткістю взуття. Крім того, ортопедичне

взуття не повинне шкідливо впливати на ноги, що може виникнути у зв'язку з широким використанням полімерних матеріалів у його виробництві [18].

Так, вологообмінні (вологопровідні) властивості ортопедичного взуття визначають його здатність поглинати виділену стопою вологу і виводити її назовні та мають велике практичне значення. Маса і жорсткість ортопедичного взуття визначають загальні енерговитрати під час ходіння, а отже, втому людини. При підвищеній жорсткості зменшується контакт ортопедичного взуття з опорною поверхнею, знижуються амортизаційні властивості. Під час експлуатації жорсткого взуття з'являються больові відчуття від тертя та інші неприємні ефекти.

У комплексі гігієнічних властивостей ортопедичного взуття важливе значення мають теплозахисні якості, оскільки дослідження впливу низьких температур на організм людини показали, що травматичної дії холоду зазнають перш за все нижні кінцівки. Під теплозахисними властивостями ортопедичного взуття розуміють його здатність перешкоджати надмірній віддачі теплоти від стопи до зовнішнього середовища. Теплозахисні властивості матеріалів та ортопедичного взуття в цілому визначаються опором проходженню теплоти (тепловим опором).

Естетичні властивості – це здатність ортопедичного взуття виражати в суспільних чуттєво-сприйнятливих ознаках форми суспільні цінності і задовольняти естетичні потреби людини [19].

Під естетичними показниками ортопедичного взуття розуміють відповідність його напрямку моди, елегантність оформлення моделі, якість його виготовлення тощо. Також, вимоги до естетичних властивостей ортопедичного взуття обумовлюють необхідність гармонійного поєднання матеріалів, легкості і міцності конструкції, елегантності і відповідного колористичного оформлення, вибору прикрас, ретельності виготовлення і відповідності моді. Ці критерії однаково актуальні для ортопедичного взуття усіх статеві-вікових груп, різного призначення, оскільки естетичне ортопедичне взуття забезпечує, крім іншого, і гарне самопочуття людини.

Надійність ортопедичного взуття – це здатність його зберігати функціональне призначення в процесі зберігання або споживання (експлуатації) протягом раніше обумовлених виробником термінів. Надійність ортопедичного взуття виражається в його збереженості, довговічності, ремонтпридатності. Збереженість – незмінність властивостей ортопедичного взуття в процесі транспортування і зберігання. Довговічність характеризується терміном експлуатації до повного фізичного або морального зношування. Під фізичним зношуванням розуміють неможливість товару задовольняти потреби споживача внаслідок пониження рівня споживних властивостей матеріалів або кріплень, що входять у конструкцію виробу. Моральне зношування – непридатність ортопедичного взуття до реалізації через застарілі фасони або модель, сировинний матеріал або їх поєднання [20].

Довговічність ортопедичного взуття залежить від конструкції в цілому і окремих деталей верху, низу, зносостійкості матеріалів, з яких викроєні деталі, комбінацій матеріалів, що застосовуються, міцності клейових, ниткових, гвинто-цвяхових та інших швів. На довговічність впливають деякі приховані дефекти.

Ремонтпридатність ортопедичного взуття переважно залежить від методу кріплення низу. Ремонт є малоефективним, якщо підошва у ортопедичному взутті сандального методу кріплення відірвалася, зруйнувалися обтяжки платформи при строчечно-клейовому методі кріплення та розірвалися кріплення при бортовому методі кріплення тощо.

На підставі аналізу двох перелічених вище підходів до визначення споживних властивостей ортопедичного взуття, можемо узагальнити, що вони формуються залежно від використаних матеріалів, в процесі розробки конструкції і моделі, залежать від точності виконання технологічних операцій, ретельності обробки ортопедичного взуття, у тому числі й маркування.

Важливим фактором формування та збереження споживних властивостей ортопедичного взуття є матеріали, використані для його виробництва. Так, матеріали для виробництва ортопедичного взуття поділяються на дві групи: основні і допоміжні. Основні матеріали для виробництва ортопедичного взуття використовують при виготовленні зовнішніх, внутрішніх і проміжних деталей верху і низу. До матеріалів для виробництва верху ортопедичного взуття відносять шкіри натуральні, штучні й синтетичні, текстильні матеріали (тканини, неткані матеріали, повсть, фетр), натуральне і штучне хутро. Матеріалами для виробництва низу ортопедичного взуття є натуральна жорстка шкіра, каучук, гума, пластмаси, картони і деревина [21].

Допоміжні матеріали для виробництва ортопедичного взуття призначені для скріплення деталей, оздоблення і прикраси взуття. Скріпними матеріалами для виробництва ортопедичного взуття служать нитки, цвяхи, гвинти, шпильки, клеї. Оздоблювальними матеріалами для виробництва ортопедичного взуття є фарби, апретура і полірувальні матеріали, текстильно-галантерейні вироби (тасьма, стрічки, шнури), взуттєва фурнітура (гачки, пряжки, кнопки, застібки). Від якості та споживних властивостей допоміжних матеріалів значною мірою залежать споживні властивості і самого ортопедичного взуття.

Вважається, що найкращими споживними властивостями володіє шкіряне ортопедичне взуття. Серед всіх матеріалів для виробництва особливе місце займає саме натуральна шкіра, отримана з різної шкіряної сировини. Властивості готової шкіри залежать від структури і властивостей дерми, яку виділяють в результаті проведення технологічних процесів шкіряного виробництва.

За призначенням натуральні взуттєві шкіри поділяють на шкіри для верху і низу. Шкіри для верху включають три основні групи: хромового дублення, юхтові, підкладкові. Це порівняно тонкі і м'які матеріали для виробництва ортопедичного взуття, з яких виготовляють деталі, що

захищають тильну поверхню стопи і гомілку. Шкіри для низу відрізняються підвищеною товщиною і жорсткістю. За призначенням бувають підошовними (3,6 мм і більше) і стелечними (3,5 мм і менше). Залежно від ступеня жорсткості розрізняють шкіри ниткових і клейових методів кріплення підошов і шкіри гвинтово-цвяхових методів кріплення.

Сьогодні розвиток хімічної науки і технології дозволив створити широкий асортимент штучних і синтетичних матеріалів для виробництва ортопедичного взуття, які поступово замінюють натуральну шкіру. Приблизно у 90 – 95% всієї продукції підошви та каблуки виготовляють з гум, поліуретанів та інших полімерних матеріалів для виробництва ортопедичного взуття, більше 75% продукції випускають із застосуванням жорстких штучних матеріалів для проміжних і внутрішніх деталей і певну частину – з верхом з м'яких штучних і синтетичних шкір [22].

Застосування полімерних матеріалів для виробництва ортопедичного взуття не просто замінює натуральну шкіру, а в ряді випадків призводить до підвищення якості готової продукції. Так, підошви з натуральної шкіри мають високу намокаємість і недостатню зносостійкість. Підошви з полімерів, які використовуються замість них, позбавлені цих недоліків, крім того, можуть бути в кілька разів легші і дешевші.

Впровадження штучних матеріалів для виробництва ортопедичного взуття дозволяє розробити нові, більш досконалі методи виготовлення виробів. Замість традиційних методів кріплення підошви (цвяхового, прошивного), широко використовуються хімічні методи (клейовий, литтєвий).

Поряд з низькою собівартістю штучні матеріали для виробництва ортопедичного взуття більш технологічні, ніж натуральні, оскільки мають рівномірну товщину і однорідні властивості по всій площі, що дозволяє розкрюювати їх багат шаровим настилом. Штучні матеріали для виробництва низу ортопедичного взуття стійкі до стирання, водостійкі, а підвищена пластичність полімерних покриттів штучних матеріалів для виробництва

верху ортопедичного взуття дозволяє зварювати, тиснити, формувати деталі з високою якістю виконуваних робіт. Крім того, істотними перевагами штучних матеріалів для виробництва ортопедичного взуття є: можливість варіювання функціональних та ергономічних, а також соціально-економічних споживних властивостей в широких межах; можливість випуску штучних матеріалів у вигляді вузлів і деталей (каблуків, підошов і т.д.); можливість надання їм специфічних властивостей, якими не володіє натуральна шкіра; висока ефективність виробництва [23].

Разом з тим деякі види штучних матеріалів для виробництва ортопедичного взуття відрізняються зниженою стійкістю до багаторазового вигину, більш низькими, в порівнянні з натуральними матеріалами для виробництва взуття, показниками гігієнічних властивостей, недостатнім формуванням і формостійкістю. Всі ці аспекти слід враховувати при виробництві ортопедичного взуття, оскільки вони значно впливатимуть на відповідні споживні властивості готових виробів.

За призначенням розрізняють штучні і синтетичні матеріали для виробництва верху і низу ортопедичного взуття. До штучних і синтетичних матеріалів для виробництва ортопедичного верху взуття відносять матеріали для зовнішніх, внутрішніх та проміжних деталей – штучні й синтетичні м'які шкіри для верху і для підкладки, штучні матеріали для жорстких задників і підносків взуття. До штучних і синтетичних матеріалів для виробництва низу ортопедичного взуття відносять гуми, пластмаси, термоеластопласт (ТЕП), а також взуттєві картони.

Властивості матеріалів, що застосовуються для виробництва ортопедичного взуття значною мірою впливають на формування та збереження споживних властивостей самих готових виробів.

Важливим фактором формування та збереження споживних властивостей ортопедичного взуття є процес розробки конструкції і моделі готових виробів. Для забезпечення максимальної відповідності споживчих властивостей готових виробів вимогам споживачів, згадані вище процеси

повинні здійснюватися з урахуванням вимог моди, звичаїв країни, кліматичних умов, асортименту і властивостей взуттєвих матеріалів, технології виробництва, потреб населення в різноманітних видах ортопедичного взуття [22].

До основних технологічних операцій виготовлення ортопедичного взуття, чітке дотримання яких також виступає фактором формування і збереження споживних властивостей готових виробів, належать: контроль якості взуттєвих матеріалів і добір їх у партії; збірка заготовок, формування верху ортопедичного взуття, скріплення деталей низу з деталями верху, оздоблювальні операції.

Фактором формування і збереження споживних властивостей ортопедичного взуття виступає відповідність процесу розкроювання матеріалів згідно ескізного проекту моделі. Його проводять після контрольної перевірки якості взуттєвих матеріалів і готових деталей, що їх комплектують у виробничі партії залежно від призначення, товщини, кольору, відтінку.

Наступний технологічний процес виробництва – збірка заготовок ортопедичного взуття – полягає в з'єднанні оброблених деталей верху взуття нитковими швами або спеціальними клеями і проводиться у визначеній послідовності залежно від виду взуття та його конструкції.

Формування верху взуття полягає в наданні деталям заготовок необхідних розмірів і об'ємної форми. Формування здійснюється шляхом натягування зібраної заготовки верху ортопедичного взуття на колодку. Таким чином, за рахунок витяжки матеріалів заготовки забезпечується краща формостійкість взуття.

Безумовно, крім перелічених вище факторів, на збереженість властивостей ортопедичного взуття впливають упакування, умови транспортування і зберігання виробів. Проте зручність і довговічність та зовнішній ортопедичного вигляд взуття залежать насамперед від тих матеріалів, з яких вони виготовлені [18].

Отже, оскільки, виникнення ортопедичного взуття нерозривно пов'язане з природною потребою захистити стопу від пошкоджень і несприятливого впливу чинників навколишнього середовища, а також лікувати, корегувати або здійснювати профілактику ортопедичних паталогій стопи, то і споживні властивості, в найбільшій мірі ергономічні покликані сприяти виконанню даного завдання. Проте у сучасному суспільстві ортопедичне взуття забезпечує і естетичну функцію, яка полягає у створенні певного зорового ефекту і психологічного сприйняття людини, а також повинно буди наділено властивостями надійності, які забезпечують його ремонтпридатність, збережуваність та довговічність. Найважливішими факторами формування споживних властивостей ортопедичного взуття є якість та відповідність використаних матеріалів, процесу розробки конструкції і моделі, точність виконання технологічних операцій, ретельність обробки ортопедичного взуття. Упакування, умови транспортування і зберігання виробів є визначальними факторами збереженості споживних властивостей ортопедичного взуття.

1.4. Порядок проведення експертизи якості

Правильна організація проведення експертизи якості має велике значення для отримання достовірних і об'єктивних її результатів.

При плануванні проведення експертизи визначають три етапи:

- підготовчий,
- основний,
- заключний [24].

Для кожного етапу характерні специфічні особливості, засоби, методи та способи, раціональний вибір яких передбачає правильність експертизи якості, її кінцевий результат. Через це доцільно розглянути кожний етап окремо.

1. Підготовчий етап. Експертні організації надають послуги з експертизи якості за поданими заявками на підставі:

- договору встановленої форми;
- довготривалої письмової заявки з гарантією замовника щодо створення умов для проведення експертиз якості і сплати витрат за надані послуги.

Перед початком проведення експертизи якості розглядаються підстави для її проведення, які і визначають мету та завдання експертизи. Після цього вибираються необхідні засоби та методи проведення експертизи.

На підготовчому етапі експертизи якості одержують документи про призначення експертизи:

- заявку на проведення експертизи, яка оформлюється замовником;
- наряд на проведення експертизи [25].

Заявка на проведення експертизи якості подається постачальником, одержувачем товарів, транспортною організацією або призначається рішенням арбітражу, який розглядає позов по певній товарній партії. У заявці мають бути необхідні дані, на підставі яких правильно ідентифікується товар, а також його виробник, постачальник, одержувач, посередник, дати відправки та одержання, номери супроводжувальних документів. Крім того, замовник повинен визначити мету та завдання, які ставляться перед експертом.

У заявці зазначаються дата та номер виклику експерта, а також дані про виклик постачальника, об'єм партії досліджуваного товару та метод дослідження. Якщо при проведенні експертизи якості потрібно застосувати метод руйнуючого контролю, то в заявці повинна бути згода замовника на руйнування зразка товару в кількості, передбаченій нормативними документами. Доцільно, щоб замовник у заявці визначив найбільш зручні для нього дні та години з'явлення експерта, а також дав гарантію та вказав форму оплати усіх витрат на експертизу якості, включаючи витрати на відрядження,

якщо експертиза відбувається в іншому населеному пункті. При безготівковому розрахунку зазначаються банківські реквізити.

Заявка повинна бути підписана керівником і головним бухгалтером замовника. Підписи завіряються печаткою. Заявка може бути передана у письмовій чи усній формі. Письмова заявка може бути відіслана з кур'єром, поштою, телеграфом або з використанням засобів електронного зв'язку. Усна заявка передається телефоном як разова заявка із зазначенням конкретної мети завдань експертизи якості.

Обидві форми заявок можуть використовуватися для всіх видів товарів, але для проведення саме експертизи якості, доцільніше передавати заявку телефоном, оскільки за такої форми передачі скорочується час між викликом і прибуттям експерта [25; 26].

Незалежно від форми передачі заявки експерт не повинен розпочинати експертизу якості, якщо немає письмового підтвердження на проведення експертизи, а також коли наявні дані недостатні для проведення експертизи. Це пояснюється тим, що на завершальному етапі можуть бути помилки через неправильно передану і сприйняту експертом інформацію, а також конфліктів між замовниками та експертами. У цьому випадку вирішити спір чи передбачити помилки допоможуть дані, зазначені у письмовій заявці.

При проведенні експертизи якості, призначеній арбітрами або слідчими органами, до заявки мають бути додані рішення чи постанови, у заявці зазначається місце проведення експертизи, її вид (повторна чи комплексна), суб'єкти, які беруть участь в експертизі, стан товару та товарної партії (цілісність, наявність пломб), документи про вилучення проб, акти первинних експертиз, форма оплати і банківські реквізити платника. Заявка реєструється в експертній організації в «Журналі реєстрації документів проведення експертиз» або в комп'ютерній автоматизованій системі з наданням їй порядкового номера.

Другим документом про призначення експертизи якості є наряд на проведення експертизи. Наряд видається експертові і є документом, який

підтверджує право експерта на проведення експертизи якості. Наряд видається керівником експертної організації, його заступником, чи уповноваженою особою. Наряд оформлюється на спеціальному бланкові та підписується керівником експертної організації. Підпис повинен бути завірений печаткою.

У наряді зазначається номер, дата надходження заявки, дата початку експертизи якості, організація-замовник, її адреса, телефон, прізвище та посада представників, які беруть участь у проведенні експертизи, його постачальник, а також завдання експертові, яке визначається метою та завданням експертизи якості. Наряду присвоюється номер, відповідний номеру в «Журналі реєстрації заявок».

Заявка та наряд є обов'язковими технічними документами підготовчого періоду. Перед виданням наряду керівництво експертної організації повинно встановити правоздатність проведення експертизи якості, зважаючи правила та норми, які регламентуються чинним законодавством. Наряд видається тоді, коли є підстави для проведення експертизи. За відсутності таких підстав або недоцільності проведення експертизи (наприклад, вартість експертизи є вищою від вартості товару) керівництво експертної організації повинно мотивовано відмовити і наряд не виписувати. Виправлення у заявці та наряді зазвичай не допускаються. Але якщо такі все ж виправлення мають місце, то їх слід обумовити певним чином, інакше ці документи вважатимуться недійсними.

Видачею наряду експертна організація підтверджує правоздатність призначення експерта. Для проведення експертизи якості призначення експерта повинно здійснюватися в строки, погоджені із замовником. Факт видачі наряду реєструється у журналі або інформація вводиться в комп'ютерну систему. Невиправдана затримка строків призначення експертизи якості, невинуватна затримка прибуття експертів може призвести до порушення строків прийому товарів за кількістю чи якістю,

внаслідок чого результати експертизи будуть відхилені, а замовник понесе великі збитки [26].

Після закінчення експертизи якості на зворотному боці наряду проставляються години роботи експерта відповідно до умов оплати за експертні послуги. Зворотний бік завіряється представником замовника. Оформлений таким чином наряд експерт здає в експертну організацію.

Призначення експерта керівництво експертної організації здійснює з урахуванням кваліфікації та компетентності експерта; його незалежності від замовника; наявності у нього достатнього часу для ретельного проведення експертизи якості.

Призначаючи групи експертів, необхідно зважати на їхній досвід роботи в даній галузі експертизи, знання конкретних товарів, при цьому один з них призначається відповідальним. Якщо експерт не має достатнього досвіду роботи, то спочатку його слід включати в експертні групи з більш досвідченими експертами. Не варто також залучати до проведення самостійної експертизи конкретних товарів експертів, що не є спеціалістами з цих товарів.

На підготовчому етапі може бути проведений за необхідності інструктаж експертів. Особливо необхідний такий інструктаж перед проведенням експертизи якості органолептичним, комплексним чи іншими експертними методами. При проведенні інструктажу вказуються мета та завдання конкретної експертизи, особливості засобів і методів, що застосовуються. Якщо при проведенні експертизи заповнюються анкети, дегустаційні листки чи інші форми опитування, то слід проінструктувати експертів щодо правильного їхнього заповнення, яке сприятиме уникненню багатьох технічних помилок.

Особливої уваги варто приділити оформленню завершальних результатів експертизи якості (актів експертизи чи висновків експерта). Нажаль, іноді цю частину усного інструктажу підміняють показом раніше складених актів і висновків. Однак навіть правильно оформлені акти

відображають лише результати експертизи якості, але вони не призначені для узагальненого аналізу всього різноманіття можливих результатів. Через це усний інструктаж керівника експертної групи чи більш досвідченого експерта з аналізом типових, раніше допущених помилок дуже важливий, особливо для експертів-початківців. Інструктаж не є обов'язковим у підготовчий період. Для досвідчених експертів щоденний інструктаж перед проведенням експертизи з якості почасти і не потрібен. Достатньо періодично проводити такий інструктаж, аналізуючи типові помилки. Проте, іноді інструктаж є необхідним, бо без нього можливі грубі огріхи через технічні помилки, незнання експертами конкретного об'єкта тощо [27].

На підготовчому етапі визначаються взаємостосунки експерта та замовника експертизи. Експерт, одержавши призначення на проведення експертизи якості, повинен із замовником погодити дату експертизи. Звичайно це робиться по телефону. За відсутності у замовника телефону використовуються інші форми зв'язку (поштові чи телеграфні повідомлення, факси, електронна пошта, тощо). Іноді замовник просить відкласти експертизу якості на декілька днів. У такому випадку він повинен повідомити експерта письмовим мотивованим проханням. Експерт, у свою чергу, повинен доповісти про зміну строків експертизи керівництву експертної організації чи керівникові експертної групи.

Замовник експертизи якості на підготовчому етапі повинен:

- призначити для участі в експертизі своїх представників (не менше двох), компетентних щодо експертизи товарів та уповноважених підписувати констатуючу частину акта експертизи;
- якщо товар підлягає огляду митною чи карантинною службами, то має бути забезпечена присутність представників цих служб, а при необхідності то і присутність представників виробника чи постачальника;
- подати за необхідності зразок-еталон, з яким експерт повинен ознайомитися, перевіривши його оформлення;

- підготувати робоче місце для експерта і необхідні для проведення експертизи засоби (нормативні та технічні документи, устаткування, робочі та перевірені засоби виміру, тощо). Підготувати товар на експертизу (наприклад, провести сортування за партіями, а за необхідності – за сортами, розмірами);

- забезпечити вільний доступ до товарів; виділити підсобних робітників для здійснення допоміжних операцій, необхідних під час проведення експертної оцінки (переміщення товару, розкриття ящиків, розсортування тощо);

- забезпечити дотримання техніки безпеки при проведенні експертизи та особистої безпеки експерта [28].

Експерт на підготовчому етапі повинен ознайомитися з нормативними документами (ГОСТ, ДСТУ, інструкції, тощо), згідно з якими повинна здійснюватися експертиза якості.

Початком основного етапу експертизи якості вважають прибуття експерта до замовника експертизи чи збір робочої групи для проведення експертної оцінки (наприклад, дегустації чи експертизи нових товарів).

При проведенні якісної експертизи товарів замовник повинен подати експертові такі технічні документи:

- письмову заявку, якщо виклик експерта здійснювався телефонограмою;
- товаросупровідні документи: товарно-транспортні накладні, сертифікати, свідоцтва про якість, рахунок-фактури та інші документи, що мають інформацію про товар, який підлягає експертизі якості;
- завірену копію виклику постачальника, якщо він викликався;
- прийомні акти, акти незгод між постачальником та одержувачем (вимагаються у випадку, коли експерт був викликаний через незгоди, що виникли);
- акти первинної експертизи (при проведенні повторної чи контрольної експертизи якості);

- комерційні акти; акти відбору проб; висновки чи протоколи випробувань зразків товарів;
- договір купівлі-продажу чи постачання, інші необхідні технічні чи нормативні документи.

На всіх документах, що подані для проведення експертизи якості експерт робить запис «пред'явлено експерту», ставить підпис і номер наряду.

Якщо замовник вважає за необхідне внести зміни щодо формулювання мети та завдань експертизи якості і обсяги робіт, то він повинен підтвердити це письмово. У цьому випадку експерт проводить експертизу, зважаючи на зміни, внесені замовником, попередньо погодивши всі зміни з керівництвом експертної організації [26].

Експерт повинен уважно вивчити усі подані документи, проаналізувавши й оцінивши достовірність інформації, що в них є. Одним із способів установлення достовірності інформації є зіставлення інформації, яка є в різних документах, а також на маркуванні. Така перевірка та зіставлення різних документів називається перехресною перевіркою [25].

Для перевірки справжності документів експерт повинен установити наявність усіх необхідних реквізитів, які ідентифікуватимуть якість, кількість, асортиментну приналежність, країну походження, а також виробника чи постачальника товарів.

Відсутність необхідних документів, недійсність інформації, вказаної в них, можуть бути підставою для відмови щодо проведення експертизи якості.

Іншими підставами для відмови щодо проведення експертизи якості можуть бути:

- відсутність товару при порушенні строків його надходження замовнику;
- відсутність належних умов для проведення експертизи (робочого місця, опалюваного приміщення в холодну пору року, підсобних робітників, наявність неробочих або з простроченим терміном перевірки засобів вимірювання, тощо);

- відсутність забезпечення зберігання товарів;
- недотримання техніки безпеки та особистої безпеки експертів.

У всіх вказаних випадках експерт повинен звернутися до керівника підрозділу експертної організації для одержання подальших вказівок. Якщо керівник вирішує відмовити у проведенні експертизи якості, то заявка анулюється, а замовнику дається письмова аргументована відмова на підставі службової записки експерта на ім'я керівника підрозділу експертної організації. Експерт повинен здати в підрозділ експертної організації наряд з відповідною позначкою замовника про причину відмови у проведенні експертизи та про фактично витрачений час. У випадку відмови замовника від такого запису її робить сам експерт, вказуючи прізвища замовника, який відмовився від запису.

Експертна оцінка якості товарів – найважливіша складова частина основного етапу. При проведенні експертизи якості експерт керується інструкцією про проведення експертизи та іншими нормативними документами.

Якщо експертна оцінка якості проводиться вимірювальним методом, то експерт зобов'язаний перевірити підготовлені засоби вимірювання, при цьому необхідно звернути увагу на наявність клейма та свідоцтва, а також дати їхньої перевірки, відповідність діапазонів вимірів, правильність вимірювання. При проведенні вимірів експерт повинен періодично контролювати правильність показників, оскільки при чисельних вимірюваннях вимірювальне обладнання може втратити точність. Потім експерт починає безпосередньо оцінювати досліджуваний товар відповідно до заявки замовника.

Експертиза якості проводиться особисто експертом чи групою експертів. При проведенні експертизи якості всі результати експертної оцінки та інша інформація, необхідна для складання акта експертизи, записується експертом у робочий зошит. Якщо експерту пред'явлено товар, пошкоджений при

транспортуванні чи в неробочому вигляді, то вся інформація про нього фіксується окремо в робочому зошиті [24].

При оцінці якості товару експерт повинен погодити номенклатуру показників із замовником. При цьому варто зважити на те, що у випадку виникнення незгод між зацікавленими сторонами чи при проведенні повторної експертизи оцінку необхідно робити за тими ж показниками, що і раніше, за необхідності коло показників може бути розширене. Особливу увагу експерт повинен звернути на ті показники, значення яких викликали незгоду.

Якщо замовник просить провести експертизу якості однієї і тієї ж партії на відповідність не лише умовам контракту (договору), але одночасно і вітчизняного чи міжнародного стандарту, то допускається проведення двох чи трьох експертиз окремо (на відповідність кожному з вказаних документів).

Зазвичай, при експертній оцінці якості застосовується номенклатура показників, регламентованих чинними нормативними документами. Тому після визначення дійсних значень показників якості експерт установлює їхню відповідність регламентованим значенням. При виявленні невідповідності експерт повинен показати це в робочому зошиті, а потім в акті, навіть коли це не передбачено метою експертизи. Наприклад, при проведенні якісної експертизи явні дефекти повинні бути зафіксовані в робочому зошиті, а потім і в акті, бо вони (дефекти) могли бути причиною кількісної втрати продукції. Якщо у завдання експертизи якості входило встановлення причин виникнення дефектів, то експерт може не вказувати їх у акті, а може вказати на прохання замовника.

Експертне дослідження якості проводиться суцільним чи вибіркоким методом. При суцільному методі (наприклад, при розбракуванні всієї товарної партії) експерт має право обмежуватись оглядом частини товару, навіть якщо ця частина більша. При вибіркокому методі експерт повинен зробити вибірку чи об'єднану пробу відповідно до вимог нормативних

документів. Вибірка товарів чи проба повинна бути не меншою встановленої кількості, але може бути і більшою.

У випадках, коли при експертній оцінці якості визначаються ненормовані показники (наприклад, коефіцієнти вагомості), остаточне рішення приймається групою експертів на основі консенсусу згоди з більшістю принципів питань) чи підрахунку середньоарифметичного (іноді середньозваженого) значення. Якщо експертна оцінка якості відбувається на основі утверджених чи загальновизнаних методик, то експерт повинен обов'язково їх виконувати без будь-яких відхилень [26].

При необхідності визначення фізико-хімічних чи мікробіологічних показників експерт повинен відібрати зразки для лабораторії. Відбір зразків відбувається з об'єднаної (середньої) проби чи вибірки експертом або групою експертів у присутності осіб, які беруть участь в експертизі. Відмова замовника від проведення лабораторних досліджень у випадках, які експерт вважає необхідними, є підставою для анулювання заявки.

Після відбору проб товарів та дотриманні всіх правил, які гарантують їхнє зберігання, складається акт відбору зразків (проб), у якому вказуються:

- прізвище, ім'я, по батькові, посади осіб, які беруть участь у відборі зразків;
- час (дата, а для товарів) та місце складання акта;
- найменування товару;
- найменування одержувача (власника) та відправника (виробника, постачальника) товару, а для імпортованих товарів – країна походження;
- дата надходження товару на склад одержувача;
- найменування товаросупровідних документів (накладних, рахунків-фактур тощо), їхні номери, дати оформлення; кількість місць і маса товарної партії;
- кількість місць (іноді і їхні номери), із яких зроблено відбір зразків;

- вид упаковки (для упакованих товарів);
- загальна кількість відібраних зразків, а за необхідності і кількість екземплярів у кожному зразку;
- розмір зразків (маса, об'єм, довжина тощо);
- упаковка, в якій є зразки;
- етикетки на зразках та номери зразків, вказані на них; пломба (печать), якою запломбовані (запечатані) зразки, їхні відбитки;
- мета відбору зразків;
- показники, за якими повинні бути проведені дослідження;
- інші ідентифікуючі ознаки товару й зразків (за необхідності) [27].

Зміст відомостей в акті відбору зразків та на етикетках повинні дублювати один одного. Акт відбору зразків підписується усіма особами, які беруть участь у відборі, їхні підписи завіряються печаткою організації-замовника.

Акт може оформлятися на спеціальному бланку, а за його відсутності акт складається довільної форми, але з зазначенням усіх необхідних даних. Акт складається в декількох примірниках (копіях). Один акт відбору зразків додається до акта експертизи якості, другий залишається у замовника, інші додаються до зразків. Виправлення в акті не допускаються, якщо ж такі є, то повинні бути пояснені певним чином (підписані всіма учасниками відбору зразків).

Від правильності складання акта відбору зразків товарів залежить визнання дійсності не лише його, але й результатів досліджень, а також і кінцевих результатів експертизи. Тому при неправильному оформленні акта відбору зразків може бути завдано збитків замовнику та піддана сумніву компетентність експерта.

Акт відбору зразків товарів разом із відібраним зразком експерт передає замовнику експертизи для надсилання на дослідження чи для зберігання як арбітражний зразок. Одночасно з актом відбору зразків може бути оформлена витратна накладна, підписана керівником і головним бухгалтером, для обліку

товарних запасів. Вартість відібраних зразків відноситься на витрати обігу організації-замовника.

Після проведення експертної оцінки якості та одержання протоколу досліджень відібраних зразків починається третій заключний етап експертизи якості.

Заключний етап – це один із найбільш відповідальних етапів, у якому роблять підсумки всієї раніше проведеної роботи. Метою цього етапу є аналіз і оцінка одержаних результатів, а також їхнє документальне оформлення. Недостатність, недостовірність результатів і нечіткість їхньої аргументації можуть призвести до сумнівів щодо правильності проведення експертної оцінки якості. Результати експертизи можуть бути оформлені як акт експертизи або в іншій формі відповідно до записів, зроблених експертом у робочому зошиті під час проведення експертизи. Акт експертизи якості складається на бланках єдиної форми з додатком або на бланках торгово-промислових палат у довільній формі. Бланки актів експертиз повинні мати захисну сітку-гільйон, яка зробить видимими будь-які виправлення або підробки, та захистить документ від фальсифікації. Кожна торгово-промислова палата самостійно, враховуючи специфіку роботи своїх експертних підрозділів, розробляє та затверджує наказом акти експертизи довільної форми [27].

Примірник акта-оригіналу експертизи якості має бути складений експертом власноручно або надрукований чітко, без виправлень та скорочень (за винятком загальноприйнятих). За згодою із замовником акт експертизи може бути складено українською, російською мовами, або будь-якою іншою мовою.

Можливе також оформлення актів експертизи якості довільної форми, яка вибирається експертом, але в акті мають бути вказані всі необхідні дані про асортиментну, кількісну та якісну характеристики об'єкта експертизи. Ці дані мають бути такими, що перевіряються, тобто при призначенні повторної експертизи вони повинні бути підтверджені, зважаючи на певні відхилення.

Акт експертизи якості або висновок повинні складатися з трьох основних частин:

- загальної (протокольної);
- констатуючої;
- заключної [26].

Висновок має бути складений експертом коротко, конкретно та обумовлено, виходячи з безперечних та об'єктивних даних. Чіткість викладення попереджує надалі необхідність додаткових пояснень експерта. Висновок повинен кореспондуватися з констатуючою частиною акта експертизи якості. Акти експертизи друкуються на комп'ютері. Кількість примірників погоджуються із замовником. Усі примірники акта повинні добре читатися. Оформлений акт експертизи якості та додатки до нього завіряються печаткою (круглим штампом).

РОЗДІЛ 2

ЕКСПЕРТИЗА ЯКОСТІ ОРТОПЕДИЧНОГО ВЗУТТЯ ПРАТ «ДИТЯЧИЙ СВІТ КИЇВ»

2.1. Організація, об'єкт та методи дослідження

З кожним роком, з огляду на ряд соціально-економічних та медичних причин, асортимент ортопедичного взуття на ринку постійно зростає. Таке зростання не завжди відбувається за рахунок товарів з відповідними споживними властивостями та показниками якості. Саме тому, завданнями особливої важливості стає оцінка його якості та проведення експертизи якості ортопедичного взуття на прикладі товарів, що реалізуються ПрАТ «Дитячий світ Київ». Така оцінка та експертиза здійснюється з метою формування на торговельному підприємстві найбільш конкурентоспроможного асортименту ортопедичного взуття та максимального задоволення потреб споживачів. З огляду на це, відповідно до завдань даної роботи, нами було проведено оцінку якості та експертизу якості ортопедичного взуття, що найбільш широко представлене в асортименті досліджуваного торговельного підприємства, а саме, туфель ортопедичних жіночих профілактичних з верхом з вінілштучшкіри I сорту наступних п'яти вітчизняних виробників:

Зразок 1: ТОВ «Перша взуттєва фабрика»;

Зразок 2: ПП «Тепмал»;

Зразок 3: ТОВ «Дрімстан»;

Зразок 4: ТОВ «Прогрес Сервіс»;

Зразок 5: ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня».

Проведення досліджень щодо оцінки якості обраних зразків ортопедичного взуття було організовано в лабораторіях кафедри товарознавства та митної справи КНТЕУ. Проведення експертизи якості було

організовано в Київському експертно-дослідному центрі (01601, м. Київ, пров. Рильський, 10, офіс 1).

Заплановані згідно мети і завдань даної роботи дослідження було проведено за наступною схемою (рис. 2.1):

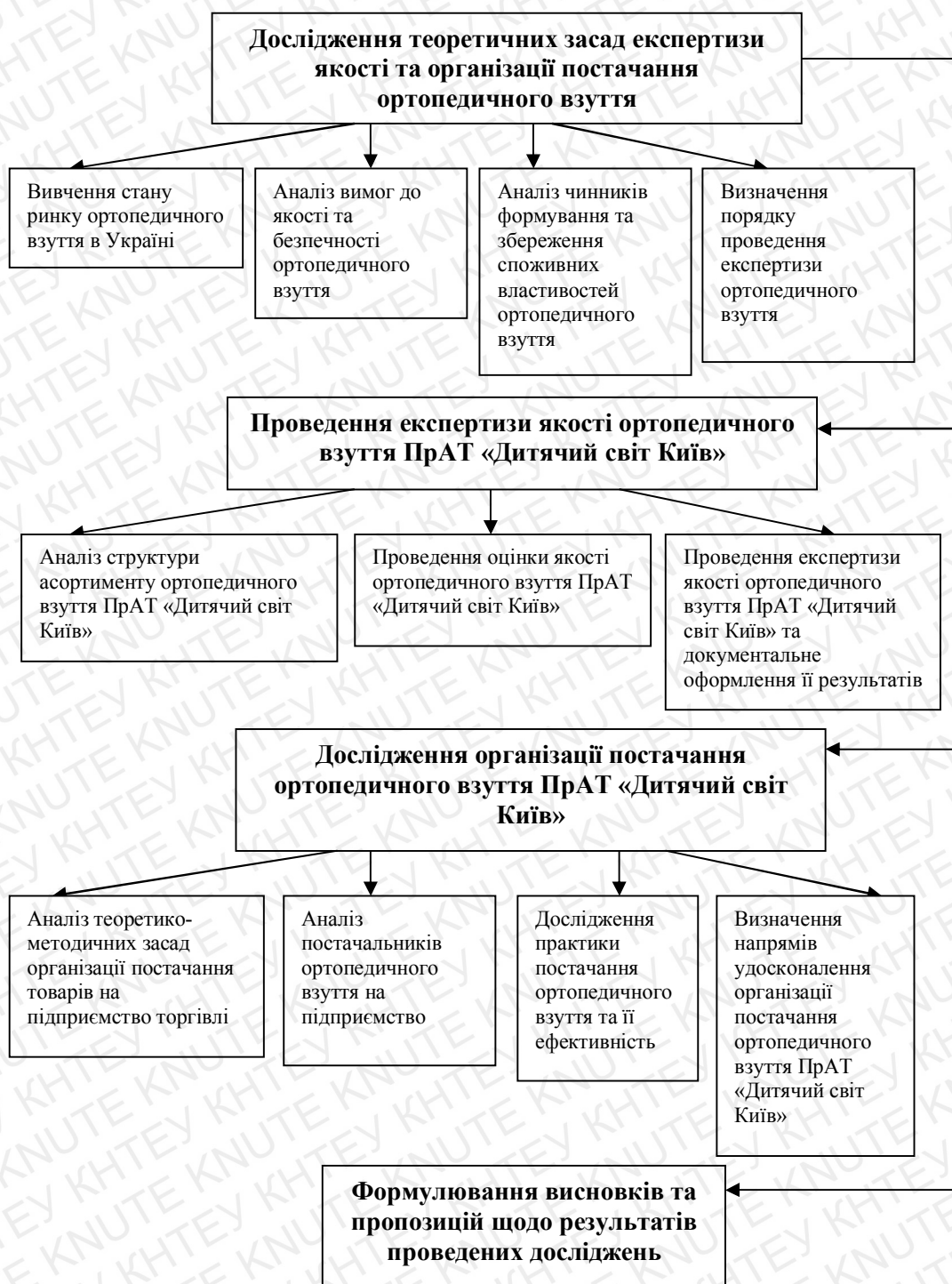


Рис. 2.1. Схема проведення досліджень

Оцінка якості досліджуваних зразків ортопедичного взуття передбачала визначення відповідності номінального та реального сорту взуття. Її було проведено візуальним та вимірювальним методом на відповідність вимогам ДСТУ 3485-96 «Взуття. Номенклатура показників якості» [6] та ГОСТ 26166-84 «Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия» [8] (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Показники (допустимі дефекти) ортопедичного взуття, що визначались в ході оцінки якості

Найменування та характеристика дефекту для взуття	
1	2
I сорту	II сорту
Слабовиражена і помірно виражена віддушистість у верхній частині голени і берець	Слабовиражена і помірно виражена віддушистість на всіх деталях взуття, крім носків, у взутті рантового методу кріплення – крім союзок
Слабовиражена воротистість на всіх деталях, крім носків і передньої частини союзок	Слабовиражена воротистість на всіх деталях
Слабовиражена жилавість на всіх деталях	Помірно виражена жилавість на всіх деталях
Слабовиражена виражена стяжка на халявах, берцях, задниках	Помірно виражена стяжка на халявах, берцях, задниках
Слабовиражені молочні лінії на всіх деталях	Слабовиражені молочні лінії на всіх деталях
Помірно виражені оспини на всіх деталях, крім носків і передньої частини союзок	Помірно виражені оспини на всіх деталях, крім носків і передньої частини союзок
Помірно виражені роговини, батоги, крім носків і союзок	Помірно виражені роговини, батоги, крім носків і союзок
Слабо виражені безличини, лизуха на всіх деталях взуття	Слабо виражені безличини, лизуха на всіх деталях взуття
Нерівномірне забарвлення	Нерівномірне забарвлення
Не допускається	Малопомітна різниця у відтінках кольору шкіри і лаку в деталях напівпари і пари взуття
Не допускається	Затушовані механічні пошкодження
Незначна зміна малюнка, тиснення шкіри	Незначна зміна малюнка, тиснення шкіри
Звалювання рядків з краю деталей, збіг двох суміжних рядків або пропуск стібків з повторним кріпленням довжиною не більше 3 мм	Звалювання рядків з краю деталей, збіг двох суміжних рядків або пропуск стібків з повторним кріпленням довжиною не більше 5 мм
Відтяжка рядки шириною не більше 1,5 мм	Відтяжка рядки шириною не більше 2,0 мм

Продовження табл. 2.1

1	2
Різна довжина або перекис в парі союзок, носків, берців, задніх зовнішніх ременів або швів, задників – не більше 2 мм, підносків – не більше 2 мм, різна довжина крил задника – не більше 3 мм; різна довжина і ширина підошов і каблуків в парі – не більше 2 мм; різна ширина ранта в парі з відкритим рантом – не більше 1 мм	Різна довжина або перекис в парі союзок, носків, берців, задніх зовнішніх ременів або швів, задників – не більше 4 мм, підносків – не більше 5 мм, різна довжина крил задника – не більше 5 мм; різна довжина і ширина підошов і каблуків в парі – не більше 4 мм; різна ширина ранта в парі з відкритим рантом – не більше 2 мм
Різна висота берців – не більше 2 мм	Різна висота берців – не більше 3 мм
Не допускається	Незначне неприклеювання матеріалів верху до підкладки по задньому шву у верхній частині
Повторна не затягнута строчка підошов або строчка повз підрізування, крім ділянки носка, - не більше 2 стібків	Повторна не затягнута строчка підошов або строчка повз підрізування, крім ділянки носка, - не більше 5 стібків
Вузли, петлі і обриви ниток при строчці підошов – не більше 2 шт. і не більше ніж в двох місцях на напівпару	Вузли, петлі і обриви ниток при строчці підошов – не більше 3 шт. і не більше ніж в двох місцях на напівпару
Не допускається	Відтяжка ранта – не більше 4 стібків
Не допускається	Сліди повторного кріплення – не більше 2 шт.
Пропуск стібків – не більше одного	Пропуск стібків – не більше двох
Не допускається	Опуклість і увігнутість підошви
Не допускається	Щілини між деталями низу не більше 1,5 мм в напівпарі
Різна висота каблуків низьких і середніх – не більше 2 мм	Різна висота каблуків низьких і середніх – не більше 3 мм
Слабо виражена зморшкуватість на межі устілки і незначна деформація верху	Слабо виражена зморшкуватість на межі устілки і незначна деформація верху
Відхилення ходової поверхні каблука від горизонтальної площини не більше 2 мм	Відхилення ходової поверхні каблука від горизонтальної площини не більше 3 мм
Наявність неясного малюнка (мороз, матові плями) в голеновій і торцевій частині підошви, на бічній і торцевій частині каблука площею не більше 2 см ²	Наявність неясного малюнка (мороз, матові плями) в голеновій і торцевій частині підошви, на бічній і торцевій частині каблука площею не більше 3 см ²
Нечіткість малюнка поверхні ходової підошви і каблука площею не більше 2 см ²	Нечіткість малюнка поверхні ходової підошви і каблука площею не більше 3 см ²

Відповідність фактичних та номінальних лінійних розмірів перевіряли згідно з вимогами ГОСТ 9133-78 «Обувь. Методы определения линейных размеров».

Експертизу якості ортопедичного взуття в Київському експертно-дослідному центрі проводили на відповідність вимог ГОСТ 26166-84 «Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия»

[8] за наступними показниками (зовнішній вигляд (наявність або відсутність, кількість та площа дефектів), гнучкість, міцність кріплення підошви на 1 см зтягнутої крайки, міцність кріплення каблука, міцність ниткових швів з'єднання деталей верху, величина деформації) згідно чітко визначених методів (табл. 2.2):

Таблиця 2.2

**Нормативні методики дослідження показників якості
ортопедичного взуття із штучних шкір**

Показник	Нормативний метод визначення показника
Зовнішній вигляд (наявність або відсутність, кількість та площа дефектів)	ДСТУ 3485-96 «Взуття. Номенклатура показників якості» [6]
Гнучкість, Н/см	ГОСТ 9718-88 Обувь. Метод определения гибкости [10]
Міцність кріплення підошви на 1 см зтягнутої крайки, Н/см	ГОСТ 9134-78 Обувь. Методы определения прочности крепления деталей низа [11]
Міцність кріплення каблука, Н	ГОСТ 9136-72 Обувь. Метод определения прочности крепления каблука и набойки [12]
Міцність ниткових швів з'єднання деталей верху, Н/см	ГОСТ 9290-76 Обувь. Метод определения прочности ниточных швов соединения деталей верха [13]
Величина деформації, мм: - підноски - задника	ГОСТ 9135-2004 Обувь. Метод определения общей и остаточной деформации подноски и задника [14]

Гнучкість визначали методом, заснованим на згинанні ділянки носка взуття до кута 25° і визначенні необхідного для цього зусилля [10]. Міцність кріплення підошви на 1 см зтягнутої крайки визначали за допомогою розривної машини типу РТ-250 зі спеціальним пристосуванням на якій закріплювали досліджуваний зразок та прикладали певну силу для порушення кріплення підошви [11]. Міцність кріплення каблука перевіряли за допомогою розривної машини, куди поміщали досліджуваний зразок та спеціальний прилад, що складався з двох однакових металевих скоб, які вставляють в розривну машину замість її затискачів [12]. Міцність ниткових швів з'єднання деталей верху визначали за допомогою методу, сутність якого полягає у визначенні розривного навантаження в ньютонках, що припадає на 1 см довжини рядка [13]. Величину деформації підноски та задника визначали шляхом вдавлювання кульового сегмента в поверхні носка або п'яткової

частини взуття [14]. Експертиза якості ортопедичного взуття передбачала 3 етапи – підготовчий, основний і заключний, в ході якого було оформлено її результати.

2.2. Аналіз структури асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ»

ПрАТ “Дитячий світ Київ” - успішне торговельне підприємство, що працює на ринку України вже протягом 58 років та постійно удосконалює свою роботу по формуванню асортименту товарів і послуг, а також по створенню доброзичливої атмосфери в торгових залах, вже кілька років реалізує в одному з відділів досить широкий асортимент взуття, у тому числі і ортопедичного. Товари цієї асортиментної групи реалізуються в спеціалізованому взуттєвому магазині на першому поверсі ПрАТ “Дитячий світ Київ” крім того, дитяче ортопедичне взуття можна замовити через однойменний Інтернет-магазин підприємства (<http://www.ds.com.ua/catalog/odezhda-i-obuv/>).

Розуміючи важливість забезпечення населення якісним та доступним ортопедичним взуттям, працівники ПрАТ “Дитячий світ Київ” постійно працюють над удосконаленням асортименту цих товарів, пропонуючи широкий вибір ортопедичного взуття за демократичними цінами. Серед переваг ПрАТ “Дитячий світ Київ” на ринку України: висока якість товару, великий вибір на різні сезони, відносно невисока вартість, ввічливе і професійне обслуговування, швидка доставка по містах Києву, Одесі та в інші регіони України.

Аналізуючи структуру асортименту ортопедичного взуття ПрАТ “Дитячий світ Київ”, варто зазначити, що досліджуване торговельне підприємство реалізує товари цього виду, що відрізняються за статевіковими ознаками, сезонністю, призначенням, типом ортопедичних показань, особливими опціями профілактики або лікування ортопедичних проблем, за видом та типом взуття, а також матеріалом виготовлення, типом застібки, країною виробником та торговельною маркою.

Сьогодні ПрАТ «Дитячий світ Київ» реалізує широкий асортимент ортопедичного взуття для дорослих та дітей. В асортименті торговельного підприємства присутні товари для дівчаток, жінок, хлопчиків, чоловіків та ортопедичне взуття унісекс. Структура асортименту цих товарів в ПрАТ «Дитячий світ Київ» за статевим-віковим призначенням наведена в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Структура асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» за статевим-віковими ознаками

Класифікаційна ознака	Кількість товарних позицій, шт	Питома вага в структурі асортименту, %
За віковим призначенням:		
Для дорослих	306	56
Для дітей	241	44
За статевим призначенням:		
Для дівчаток	119	22
Для жінок	165	30
Для хлопчиків	105	19
Для чоловіків	76	14
Унісекс	82	15

В ПрАТ «Дитячий світ Київ» представлено широкий за сезонністю (зимовий, літній та демісезонний) та призначенням (для дитячого садка, шкільні, домашні, повсякденні, спортивні) асортимент ортопедичного взуття. На даний момент в структурі асортименту переважає літнє повсякденне ортопедичне взуття (рис. 2.4).

Таблиця 2.4

Структура асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» за сезонністю та призначенням

Класифікаційна ознака	Кількість товарних позицій, шт	Питома вага в структурі асортименту, %
1	2	3
За сезонністю:		
Зимовий	90	16
Літній	330	60
Демісезонний	127	23
За призначенням:		

Продовження табл. 2.4

1	2	3
Для дитячого садка	106	19
Шкільні	100	18
Домашні	101	18
Повсякденні	212	39
Спортивні	28	5

На даний момент на ринку представлено широкий асортимент взуття за типом ортопедичних показань – вальгусна деформація, вальгусна деформація великого пальця, варикозне розширення вен, варусна деформація, втома ніг, діабет, набряклість ніг, п'яткова шпора, плоскостопість комбінована, плоскостопість поздовжня, плоскостопість поперечна, наслідки операції, розвантаження п'яти, а також особливими опціями профілактики або лікування ортопедичних проблем – без супінатора, з супінатором, з високим задником, з каблуком Томаса, з амортизацією п'яти. В структурі асортименту ПрАТ «Дитячий світ Київ» на даний переважає ортопедичне взуття для людей з поздовжньою плоскостопістю з супінатором (табл. 2.5).

За видом (босоніжки, капці, кросівки, мокасини, сабо, сандалі, туфлі, черевики, чоботи, шльопанці) та типом ортопедичного взуття (для дітей с дцп, для комфорту стопи, для комфортної ходьби, для реабілітації, для зменшення навантажень, для післяопераційного періоду, для захисту кісточки, для нормалізації лімфо обігу, для нормалізації кровообігу, для зниження навантаження на хребет) ПрАТ «Дитячий світ Київ» є досить широким.

Таблиця 2.5

Структура асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» за типом ортопедичних показань та за особливими опціями профілактики або лікування ортопедичних проблем

Класифікаційна ознака	Кількість товарних позицій, шт	Питома вага в структурі асортименту, %
1	2	3
За типом ортопедичних показань:		
Вальгусна деформація	194	15

Продовження табл. 2.5

1	2	3
Вальгусна деформація великого пальця	10	1
Варикозне розширення вен	6	0
Варусна деформація	12	1
Втома ніг	210	16
Діабет	4	0
Набряклість ніг	194	15
П'ятова шпора	9	1
Плоскостопість комбінована	123	10
Плоскостопість поздовжня	280	22
Плоскостопість поперечна	185	14
Наслідки операції	3	0
Розвантаження п'яти	64	5
За особливими опціями профілактики або лікування ортопедичних проблем:		
Без супінатора	20	3,5
З супінатором,	278	48,7
З високим задником	97	17,0
З каблуком Томаса	150	26,3
Замортизацією п'яти	26	4,6

Структура асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» за типом та видом наведена нижче (рис. 2.6).

Таблиця 2.6

Структура асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» за видом і типом

Класифікаційна ознака	Кількість товарних позицій, шт	Питома вага в структурі асортименту, %
1	2	3
За видом:		
Босоніжки	91	16,6
Капці	16	2,9
Кросівки	47	8,6
Мокасини	16	2,9
Сабо	64	11,7
Сандали	149	27,2
Туфлі	46	8,4
Черевики	66	12,1
Чоботи	2	0,4
Шльопанці	50	9,1
За типом:		
для дітей с дцп	7	0,9
Для комфорту стопи	12	1,6
Для комфортної ходьби	384	50,1

Продовження табл. 2.6

1	2	3
Для реабілітації	5	0,7
Для зменшення навантажень	344	44,9
Для післяопераційного періоду	1	0,1
Для захисту кісточки	6	0,8
Для нормалізації лімфообігу	1	0,1
Для нормалізації кровообігу	3	0,4
Для зниження навантаження на хребет	3	0,4

За матеріалом виготовлення в ПрАТ «Дитячий світ Київ» представлено ортопедичне взуття з велюру, вовни, волоку, замші, лакованої шкіри, нубуку, плюшу, скаю, текстилю, з текстилю зі шкірою, з натуральної шкіри та зі штучних і синтетичних шкір. В структурі асортименту досліджуваного торговельного підприємства значно переважає ортопедичне взуття з штучних та синтетичних шкір (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Структура асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» за матеріалом виготовлення

Класифікаційна ознака	Кількість товарних позицій, шт	Питома вага в структурі асортименту, %
Велюр	70	13
Вовна	12	2
Волок	10	2
Замша	18	3
Лакована шкіра	22	4
Нубук	33	6
Плюш	11	2
Скай	22	4
Текстиль	15	3
Текстиль зі шкірою	12	2
Натуральна шкіра	104	19
Штучна і синтетична шкіра	218	40

За типом застібки в асортименті досліджуваного торговельного підприємства представлено досить різноманітне ортопедичне взуття – з комбінованою застібкою, застібкою-липучкою, з застібкою-блискавкою, з пряжкою, гумкою, а також взуття на шнурівках. Переважаючою в структурі є питома вага взуття на застібках-липучках (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Структура асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» за типом застібки

Класифікаційна ознака	Кількість товарних позицій, шт	Питома вага в структурі асортименту, %
Комбінована застібка	2	0,4
Застібка-липучка	187	34,2
Застібка-блискавка	5	27,6
Пряжка	31	5,7
Гумка	1	3,1
Шнурівка	9	29,1

В асортименті ПрАТ «Дитячий світ Київ» представлено взуття з Молдови, Португалії, Німеччини, Іспанії, Італії, Польщі, Росії, Сербії, США, Туреччини, України, Хорватії та Китаю. Переважає в його структурі саме ортопедичне взуття з Китаю (рис. 2.2).

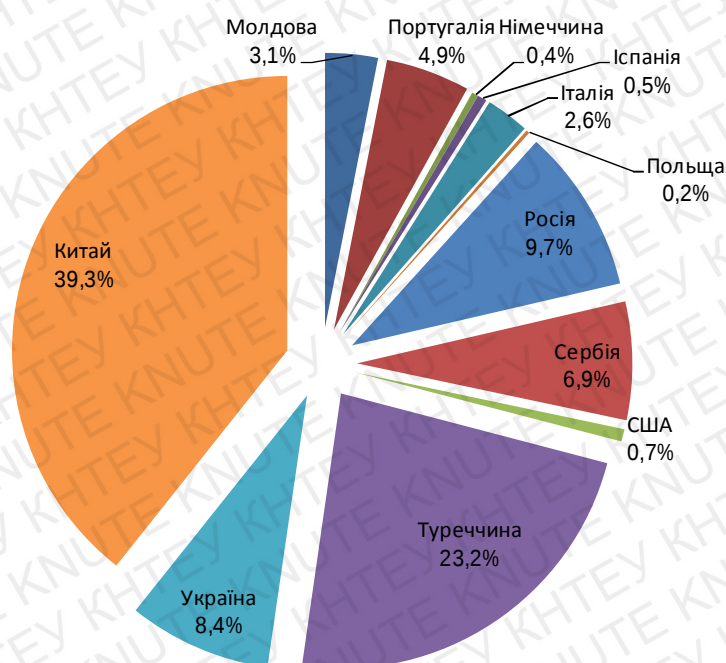


Рис. 2.2. Структура асортименту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» за країною походження

З вітчизняних торговельних марок в асортименті ПрАТ «Дитячий світ Київ» представлено ортопедичне взуття ТМ «Сурсил Орто» та «Берегиня». Також на досліджуваному торговельному підприємстві реалізують товари ряду інших торговельних марок, серед яких ABEBA, Adaco, Armor, Atiker, Dr.Comfort, Dr.Luigi, Foot Care, Grubin, HERGOS, Ledi Anatomic, Leonsabo,

Mubb, OSD, Orliman, Orto+1, Ortop, Qmed, Rotan, SABATINI, Wock та Ортекс.

Отже, в ПрАТ «Дитячий світ Київ» представлено досить широкий асортимент ортопедичного взуття, різноманітного за статеві-віковим призначенням, сезоном носіння та його безпосереднім призначенням, а також за типом ортопедичних показань, особливостями опцій профілактики чи лікування ортопедичних проблем. Ортопедичне взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» різниться також за видом й типом, матеріалом виготовлення, типом застібки. В досліджуваному торговельному підприємстві реалізують ортопедичне взуття з 12 країн світу та під 23 торговельними марками.

2.3. Оцінка якості ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ»

Нами було проведено оцінку якості ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» шляхом дослідження обраних зразків на наявність дефектів та визначення їх відповідності I сорту, про належність до якого було зазначено на маркуванні всіх цих товарів. Результати проведених досліджень наведена в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Результати оцінки якості ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ»

Найменування та характеристика дефекту для взуття I сорту	Характеристика досліджуваних зразків				
	ТОВ «Перша взуттєва фабрика»	ПП «Тепмал»	ТОВ «Дрімстан»	ТОВ «Прогрес Сервіс»	ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня»
1	2	3	4	5	6
Слабовиражена і помірно виражена віддушистість у верхній частині голені і берець	-	-	+	-	-

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5	6
Слабовиражена воротистість на всіх деталях, крім носків і передньої частини союзок	-	-	-	+	-
Слабовиражена стяжка на халявах, берцях, задниках	+	-	+	-	+
Слабовиражені молочні лінії на всіх деталях	-	+	-	-	+
Помірно виражені оспини на всіх деталях, крім носків і передньої частини союзок	-	+	-	-	-
Помірно виражені роговини, батоги, крім носків і союзок	+	-	-	-	-
Нерівномірне забарвлення	-	-	-	-	+
Звалювання рядків з краю деталей, збіг двох суміжних рядків або пропуск стібків з повторним кріпленням довжиною не більше 3 мм	-	-	+	-	Пропуск стібків з повторним кріпленням довжиною 5 мм
Відтяжка рядки шириною не більше 1,5 мм	+	-	-	-	-
Різна висота берців – не більше 2 мм	+	+	-	-	Різна висота берців –3 мм
Повторна не затягнута строчка підшов або строчка повз підрізування, крім ділянки носка, - не більше 2 стібків	-	-	+	-	+
Вузли, петлі і обриви ниток при строчці підшов – не більше 2 шт. і не більше ніж в двох місцях на напівпару	+	-	-	-	-
Пропуск стібків – не більше одного	+	-	-	-	-
Різна висота каблуків низьких і середніх – не більше 2 мм	-	+	-	-	Різна висота каблуків –3 мм
Відхилення ходової поверхні каблука від горизонтальної площини не більше 2 мм	-	-	+	+	+

Продовження табл. 2.9

Наявність неяскавого малюнка (мороз, матові плями) в голеневій і торцевій частині підошви, на бічній і торцевій частині каблука площею не більше 2 см ²	-	+	-	-	+
--	---	---	---	---	---

Отже, як бачимо, слабовиражена і помірно виражена віддушистість у верхній частині голені і берець була характерна для зразка 3 – ортопедичного взуття ТОВ «Дрімстан». В той же час, зразок 4 ТОВ «Прогрес Сервіс» характеризувався слабовираженою воротистістю на всіх деталях, крім носків і передньої частини союзок. Слабовиражена стяжка на халявах, берцях, задниках спостерігалась у досліджуваних зразків ортопедичного взуття 1, 3 та 5, відповідно, ТОВ «Перша взуттєва фабрика», ТОВ «Дрімстан», ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня». У досліджуваного взуття ПП «Тепмал» та ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» спостерігалися слабовиражені молочні лінії на всіх деталях. Помірно виражені оспини на всіх деталях, крім носків і передньої частини союзок були характерними для зразку 2 – взуття ПП «Тепмал». У зразка ТОВ «Перша взуттєва фабрика» були відзначені помірно виражені роговини, батоги, крім носків і союзок. Нерівномірне забарвлення було характерним для взуття ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня», звалювання рядків з краю деталей, збіг двох суміжних довжиною не більше 3 мм – було зафіксовано у взуття ТОВ «Дрімстан» (зразок 3). В той же час, пропуск стібків з повторним кріпленням довжиною 5 мм був характерним для взуття ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» (зразок 5).

Дефект відтяжки рядки шириною не більше 1,5 мм спостерігався в ортопедичному взутті ТОВ «Перша взуттєва фабрика», різна висота берців – не більше 2 мм, була характерною для взуття ТОВ «Перша взуттєва фабрика» (зразок 1), ПП «Тепмал» (зразок 2), а різна висота берців у взуття

ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» становила 3 мм, що відповідає для 2 сорту.

У деяких досліджуваних зразків ортопедичного взуття було зафіксовано наступні дефекти: повторна не затягнута строчка підошов або строчка повз підрізування, крім ділянки носка, - не більше 2 стібків, вузли, петлі і обриви ниток при строчці підошов – не більше 2 шт. і не більше ніж в двох місцях на напівпару, пропуск стібків – не більше одного.

Різна висота каблуків у зразка 5 - ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» перевищувала допустиме для взуття першого сорту значення – не більше 2 мм.

Одразу у трьох зразків досліджуваного ортопедичного взуття (ТОВ «Дрімстан» (зразок 3), ТОВ «Прогрес Сервіс» (зразок 4), ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» (зразок 5) було зафіксовано відхилення ходової поверхні каблука від горизонтальної площини, проте, не більше 2 мм, що відповідає вимогам для першого сорту.

Для взуття ПП «Тепмал» (зразок 2) та ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» (зразок 5) була характерна наявність неяскравого малюнка (мороз, матові плями) в голеневій і торцевій частині підошви, на бічній і торцевій частині каблука площею не більше 2 см².

Отже, як свідчать результати оцінки якості досліджуваних зразків ортопедичного взуття згідно вимог ДСТУ 3485-96 «Взуття. Номенклатура показників якості» [6] та ГОСТ 26166-84 «Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия» [8], за кількістю дефектів зовнішнього вигляду всі зразки туфель ортопедичних жіночих, крім туфель виробництва ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня», відповідали вимогам ГОСТ 26166-84 для першого сорту.

2.4. Експертиза якості ортопедичного взуття та документальне оформлення її результатів

За наведеними вище показниками якості нами в Київському експертно-дослідному центрі була проведена експертиза якості взуття (з метою визначення відповідності вимогам ГОСТ 26166-84) – туфель ортопедичних жіночих профілактичних з верхом з вінілштучшкіри I сорту наступних п'яти вітчизняних виробників: ТОВ «Перша взуттєва фабрика» (зразок 1), ПП «Тепмал» (зразок 2), ТОВ «Дрімстан» (зразок 3), ТОВ «Прогрес Сервіс» (зразок 4), ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» (зразок 5).

Проведення експертизи якості визначених вище зразків взуття жіночого ортопедичного з штучної шкіри в Київському експертно-дослідному центрі передбачало наступні етапи:

1.) Підготовчий (аналіз товаросупровідних документів та інших документів, поданих для проведення експертизи, визначення номенклатури необхідних для проведення експертизи нормативних документів, підбір методики та планування організації дослідження);

2.) Основний (перевірка засобів вимірювання, приладів та обладнання, проведення досліджень зовнішнього вигляду та фізико-механічних показників якості ортопедичного взуття, ведення необхідних нотаток);

3) Заключний етап експертизи ортопедичного взуття (узагальнення результатів всієї проведеної роботи, аналіз і оцінка одержаних результатів, а також їх документальне оформлення)[15].

У ході проведеної експертизи якості зразків ортопедичного взуття було отримано результати, наведені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Результати експертизи якості жіночих туфель ортопедичних з
вінілштучкіри**

Показник	Значення показників				
	Зразок 1	Зразок 2	Зразок 3	Зразок 4	Зразок 5
Зовнішній вигляд (сорт)	I сорт	I сорт	I сорт	I сорт	II сорт
Гнучкість, Н/см	9,16	8,27	8,86	9,43	8,15
Міцність кріплення підошви на 1 см зтягнутої крайки, Н/см	59,3	45,2	64,3	68,8	48,4
Міцність кріплення каблука, Н	1175,8	879,4	1011,9	1034,7	930,4
Міцність ниткових швів з'єднання деталей верху, Н/см	130,6	102,0	106,9	128,4	96,5
Величина деформації, мм:					
- підноско	0,6	1,0	0,9	0,3	0,7
- задника	0,8	1,0	1,0	0,6	0,8

В ході експертизи було підтверджено попередньо отримані результати оцінки якості зразків взуття щодо відповідності всіх зразки туфель ортопедичних жіночих, крім туфель виробництва ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» вимогам ГОСТ 26166-84 для першого сорту. Встановлено, що найбільшою гнучкістю (і відповідно найменшим зусиллям, необхідним для того, щоб зігнути носок взуття на 25°) характеризуються туфлі виробництва ПрАТ «Чернігівської взуттєвої фабрики «Берегиня» (за рахунок конструкції деталей верху) і ПП «Тепмал» (за рахунок тоншої, у порівнянні з іншими зразками, підошви). Найвищі показники міцності кріплення деталей низу мали: щодо міцності кріплення підошви – туфлі ортопедичні ТОВ «Прогрес Сервіс (зразок №4) і ТОВ «Дрімстан» (зразок №3); щодо міцності кріплення каблука – туфлі ортопедичні ТОВ «Перша взуттєва фабрика» (зразок №1) – очевидно через те, що каблук у цій моделі більш масивний і має більшу площу контакту з підошвою.

Найнижчі показники міцності кріплення деталей низу зафіксовано при дослідженні зразка №2 (ПП «Тепмал»), однак значення їх знаходяться в

межах норм за ГОСТ 21463-87. Найвищі показники міцності ниткових швів, що з'єднують деталі верху, мають зразки №1 і №4 – відповідно 130,6 і 128,4 Н/см при вимогах стандарту не менше 80 Н/см. Найбільшою деформацією підноски і задника характеризуються зразки ортопедичних туфель №2 (ПП «Тепмал») і №3 (ТОВ «Дрімстан»).

Загалом можемо відзначити, що за досліджуваними фізико-механічними показниками всі зразки жіночих ортопедичних туфель з штучної шкіри відповідали вимогам нормативної документації.

Отже, результати проведеної експертизи якості засвідчили, що туфлі ортопедичні жіночі профілактичні з верхом з вінілштучної шкіри п'яти вітчизняних виробників: ТОВ «Перша взуттєва фабрика» (зразок 1), ПП «Тепмал» (зразок 2), ТОВ «Дрімстан» (зразок 3), ТОВ «Прогрес Сервіс» (зразок 4), ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» (зразок 5) за зовнішнім виглядом відповідали вимогам ГОСТ 26166-84, щоправда, дефекти та їх площа в останньому зразку не дозволяли класифікувати його як продукцію першого сорту, про що було зазначено виробником на маркуванні. За фізико-механічними показниками всі зразки жіночих ортопедичних туфель відповідали вимогам стандарту.

Результати експертизи якості ортопедичного взуття були оформлені як акт експертизи, який складався з трьох основних частин: загальної (протокольної); констатуючої та заключної (дод. А). В загальній (протокольній) частині акта експертизи було зазначено дату його складання – 27 липня 2018 р. Визначено замовника експертизи: ПрАТ «Дитячий світ Київ» м. Київ, вул. А.Малишко, 3, 02192. Тел.: (044) 384-00-88; запит від 14.07.2018 № 14/07/18-1 (лист від 14.07.2018 № 14/07/2018-1). В цій частині міститься опис об'єктів експертизи та реєстраційні номери. У протокольній частині визначено умови постачання досліджуваних зразків ортопедичного взуття на ПрАТ «Дитячий світ Київ» контракт з ТОВ «Перша взуттєва фабрика» №12.07.2017/5 від 12.07.2017 р.; контракт з ПП «Тепмал» №15.03.2018-2 від 15.03.2018 р.; контракт з ТОВ «Дрімстан» №14.09.2017.33-

1 від 14.09.2017 р.; контракт з ТОВ «Прогрес Сервіс» №08.11.2017.14-3 від 08.11.2017 р.; контракт з ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» №12.10.2017.14-3 від 12.10.2017 р. Тут також визначено акт про взяття проб і зразків товарів: від 14.07.2018 № б/н., а також зазначені наявні товаросупровідні документи.

У загальній частині визначено мету дослідження (експертизи): встановлення відповідності досліджуваних зразків вимогам ГОСТ 26166-84 «Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия» [8], що визначено в відповідних контрактах між контрагентами на поставку ортопедичного взуття та завдання на дослідження: дослідити зовнішній вигляд, наявність та розмір дефектів та фізико-хімічні показники товарів, встановити їх відповідність визначеному нормативному документу за цими показниками.

У констатуючій частині акту експертизи якості ортопедичного взуття міститься опис проведених досліджень (п. 9, дод. А) – опис проб (зразків) товару, методи дослідження, показники, що визначались в ході експертизи якості. В заключній частині акта експертизи було зазначено результати досліджень, перелічено літературні джерела, що використовувались для проведення досліджень. В цій частині також було безпосередньо зазначено акт експертизи.

РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ПОСТАЧАННЯ ОРТОПЕДИЧНОГО ВЗУТТЯ ПРАТ «ДИТЯЧИЙ СВІТ КИЇВ»

3.1. Теоретико-методичні засади організації постачання товарів на підприємство торгівлі

В ринкових умовах підприємства роздрібно́ї торгівлі набули самостійності в виборі стратегії своєї діяльності на товарному ринку, напрацювали певні засади своєї роботи щодо взаємодії з постачальниками та формування товарних ресурсів. Організації постачання товарів на підприємство торгівлі є одним із ключових питань сучасного бізнесу, оскільки закладає підґрунтя усіх показників господарювання, починаючи від обсягу товарообороту, рівня комерційного доходу та торговельного прибутку до обсягу активів, структури капіталу, ризиків господарювання, формує передумови для задоволення споживчих потреб населення та його лояльності.

В дослідженні більшості сучасних авторів, постачання товарів на підприємство торгівлі трактується як сукупність процесів дослідження ринку, закупівлі та придбання у потрібний час необхідної кількості та якості товарних ресурсів з метою їхнього наступного ефективного перепродажу для задоволення потреб його покупців та економічних інтересів торговельного підприємства [29, 31]. Сфера постачання товарів є найбільш значимою підсистемою в загальній системі операційної діяльності торговельного підприємства, оскільки сама в процесі її здійснення закладається підґрунтя його фінансових результатів, ефективності та конкурентоспроможності.

Під організацією постачання товарів на підприємство торгівлі слід розуміти систему принципів та методів підготовки та прийняття управлінських рішень в процесі здійснення закупівельної діяльності, яка створює передумови для досягнення стратегічних цілей та задач розвитку торговельного підприємства [32 – 34].

Виходячи з існуючої парадигми кінцевою метою управління є зростання ринкової вартості підприємства. Забезпечення досягнення цієї кінцевої стратегічної мети передбачає орієнтацію постачання товарів на підприємство торгівлі на досягнення 4-х взаємопов'язаних груп цілей:

1) формованої товарної пропозиції з точки зору покупців торговельного підприємства, що забезпечує формування та утримання їх контингенту, задоволення їх економічних інтересів та сприяє підвищенню ринкової частки підприємства;

2) в царині відносин з постачальниками товарів на підприємство торгівлі – зниження ризиків взаємодії з постачальниками товарних ресурсів, підвищення надійності товарного забезпечення торговельного підприємства; налагодження ефективної співпраці та партнерських відносин з постачальниками товарних ресурсів, формування ланцюга цінностей та зростання задоволення всіх учасників логістичної системи товароруку;

3) в царині забезпечення ефективного господарювання – забезпечення зростання торговельного прибутку від реалізації товарів, що постачаються та формування його в цільових обсягах шляхом зростання товарообороту торговельного підприємства та виконання розроблених планів його розвитку та забезпечення належної ефективності комерційних угод на постачання товарів;

4) в царині фінансового менеджменту – максимальне використання можливостей отримання товарного кредиту постачальників, сприяння поліпшенню умовами кредитування підприємства його постачальниками, забезпечення ефективного використання власного закупівельного капіталу [33, 34].

В дослідженнях ряду авторів [35, 36, 37] зміст організації постачання товарів на торговельне підприємство розглядалося як процес формування товарного забезпечення товарообороту та передбачало, на їх думку, проходження сукупності таких етапів роботи: вивчення ринку закупівлі та каналів розподілу товарних ресурсів; аналіз постачання товарів; планування

обсягу та структури постачання товарів; визначення методу здійснення постачання товарів; вибір постачальника товарних ресурсів; узгодження та укладення угоди на закупку товарів; контроль за виконанням договорів та надходженням товарів.

Підтверджуючи важливість проведення визначених етапів та видів роботи, слід зауважити, що вони становлять тактичний рівень управління діяльністю з організації постачання торговельного підприємства. Здійсненню цієї роботи має передувати розробка стратегії взаємодії «торговельне підприємство – постачальник» [38, 40], яка становить стратегічний рівень управління. В процесі проведення цієї роботи мають бути прийняті рішення щодо низки концептуальних питань організації постачання товарів на підприємство торівлі, які обумовлюють зміст управлінських зусиль, в тому числі на тактичному рівні.

Найбільш вагомими концептуальними питаннями організації діяльності з постачання товарів на торговельне підприємство, рішення щодо яких мають бути прийняті та враховані в процесі управління нею, на погляд ряду економістів, є наступні.

1. Ступінь самостійності торговельного підприємства в здійсненні постачання товарів – самостійне здійснення (внутрішня закупівельна організація – *inside buying organization*) або передача на аутсорсинг (зовнішній закупівельній організації – *outside buying organization*). Як свідчить міжнародний досвід, не завжди і доцільно і економічно вигідно займатися постачанням торговельного підприємства самостійно. Виконання її на умовах договору та за плату спеціалізованою закупівельною організацією, яка може навіть брати на себе відповідальність за цільовий розмір комерційного доходу, який буде отримувати торговельне підприємство, дозволить сконцентрувати увагу на головному бізнес-процесі – продажу товарів, а отже, здійснювати його найбільш професійно та ефективно, формуючи стійкі конкурентні переваги [41 – 44].

2. Ступінь формалізації (модель здійснення) постачання товарів на підприємство торгівлі (в разі прийняття рішення щодо самостійності її проведення). Як свідчить іноземний досвід, на рівні підприємства можуть використовуватися різні моделі постачання товарів. Залежно від ступеню формалізації даної функції прийнято виділяти формальний (formal buying organization) та неформальний (informal buying organization) підхід до здійснення операцій з постачання товарів на торговельне підприємство. В першому випадку, який характерний для великих фірм, постачання є окремою функцією апарату управління, тому для її виконання створюється спеціальний відділ, який закуповує товар і надає його для продажу. Перевагами такого підходу є чітко визначені обов'язки і повноваження, наявність спеціальної посади менеджера з постачання, до недоліків відносяться значні витрати на здійснення постачання, пов'язані з утриманням спеціального відділу. У неформальній організації постачання товарів на торговельне підприємство один і той самий персонал займається і постачанням і іншими задачами роздрібної торгівлі; обов'язки і повноваження не завжди чітко визначені та розмежовані. Перевагами такої моделі є низька вартість та висока гнучкість, проте в зв'язку з нечітко визначеними обов'язками і повноваження можуть мати місце збої в товаропостачанні [45, 46].

3. Ступінь централізму в здійсненні постачання товарів на торговельне підприємство (для мережевого ритейлу). Мають місце такі альтернативи:

1) централізоване постачання товарів на торговельне підприємство (centralized buying organization), при якій усі рішення щодо постачання товарів приймаються головним офісом. До переваг такої моделі фахівці справедливо відносять ефект синергії, об'єднання зусиль, суворий контроль, постійний імідж, близькість до вищого керівництва фірми, підтримка персоналу і знижки за рахунок обсягів постачання. Проте наявні і недоліки – відсутність гнучкості, відсутність зацікавленості працівників низових ланок (регіональних філій, місцевих магазинів тощо). Асортимент товарів, що

формується в результаті централізованої закупівлі, особливо в транснаціональних компаніях не завжди повністю враховує можливості місцевих товаровиробників, що відповідає як уподобанням населення, так і економічним інтересам місцевих орґанів влади;

2) децентралізоване постачання (decentralized buying organization), при якому рішення щодо закупівлі приймається на локальному чи регіональному рівні. Це дозволяє краще пристосуватися до місцевих умов, підвищити швидкість обробка замовлень, забезпечує більшу зацікавленість лінійних керівників. В той же до суттєвих складнощів такого підходу відносять неузгоджене планування, непостійний імідж, обмежений контроль, меншу підтримку персоналу і відсутність знижок за рахунок обсягів постачання;

3) комбінований спосіб, який дозволяє отримати синергію позитивів, притаманних першим двом варіантам.

4. Рівень спеціалізації фахівців підрозділу з постачання товарів на торговельне підприємство (в разі прийняття рішення щодо самостійної закупівлі). В універсальному підрозділі з постачання товарів один чи декілька фахівців здійснюють постачання усіх необхідних товарних ресурсів. Такий підхід є слушним для малих та середніх торговельних підприємств, які мають обмежений асортимент товарів або співпрацюють з посередниками. У спеціалізованому підрозділі, який створюється на великих підприємствах або тих, які оперують широким асортиментом товарів чи послуг і постачають його переважно від товаровиробників, кожен менеджер з постачання відповідає за певну категорію товару. Перевагами такого підходу є краще знання відповідного сегменту ринку, до недоліків – більш високий рівень витрат постачання товарів в зв'язку з наявністю додаткового персоналу [47].

5. Ступінь функціонального відокремлення діяльності з постачання товарів на торговельне підприємство. Альтернативами тут є:

1) концепція постачання, яка передбачає, що функція постачання товарних ресурсів відокремлена від інших торговельно-оперативних

операцій, здійснюється на «замовлення» відділу продажів (планово-економічного відділу); при цьому фахівці, що займаються цією діяльністю відповідають лише за здійснення постачання відповідно до визначених параметрів;

2) концепція мерчандайзингу та категорійного менеджменту, яка передбачає, що функція постачання товарів не є спеціалізацією працівників, які її здійснюють, оскільки вони є відповідальними за весь процес від закупівлі до продажу товарів і виконують поряд з постачанням товарів усі інші функції, необхідні для його успішного продажу – підбір асортименту, передпродажна підготовка та викладка товарів, ціноутворення, навчання персоналу, розробка засобів стимулювання продаж тощо [48 – 50].

Концепція категорійного менеджменту дозволяє розв'язати основну проблему, що притаманні класичній організації діяльності з постачання товарів на торговельне підприємство, при якій фахівець-закупівельник відірваний від реальної ситуації та стратегії розвитку товарообороту підприємства, зацікавлений тільки в факті постачання, що може породжувати конфлікт інтересів фахівця з постачання та торговельного підприємства (змова з постачальником та отримання додаткової винагороди (хабарів) від нього). При впровадженні категорійного менеджменту звична структура та повноваження відділу постачання змінюються, що призводить і до зміни відносини з постачальниками товарів. З'являється спільна задача – збільшити продажі товарів, що сприяє підвищенню ефективності діяльності торговельного підприємства в цілому.

6. Тип співробітництва з ринком постачання – трансакційне або партнерське співробітництво. Традиційним підходом до організації закупівельної діяльності є трансакційне співробітництво, яке передбачає вибір постачальника, який відповідає інтересам підприємства та укладання з ним угоди щодо постачання товарних ресурсів; наявність великої кількості постачальників та їх постійну зміну виходячи з критерію цін закупівлі та інших вагомих для підприємства факторів (доставка, кредитування,

лояльність, тощо). Для такої моделі співробітництва характерна короткостроковість, недостатня активність, зацікавленість та відповідальність з боку постачальника.

Сучасний підхід до організації постачання товарів на підприємство торгівлі передбачає, що з постачальниками найважливіших груп товарів (категорій) у підприємства повинні бути налагоджені довготривалі та взаємовигідні партнерські відносини, які дозволяють змінити зміст діяльності з постачання товарів торговельному підприємству відповідно до принципу «ефективного реагування на покупця» (ЕРП). Замість традиційного протистояння між постачальником та торговельними підприємства, їх цінової боротьби за обсяги отримання прибутку, впровадження партнерства в результаті спільної роботи, інвестицій в творення «ланцюга цінності» для покупця дозволяє забезпечити зростання прибутку як торговельного підприємства, так і постачальника за рахунок зростання обсягів продажів.

Торговельному підприємству слід визначитися який тип співробітництва та в яких масштабах буде запроваджуватися. Безумовно, повністю відмовитися від трансакційного співробітництва, в сучасних умовах не доцільно, враховуючи можливий пресинг постачальників-партнерів, але за ключовими товарними групами (категоріям) поступовий перехід до розвитку партнерства з постачальниками вбачається ефективним та далекоглядним [51, 52].

7. Ступінь залучення постачальника до планування та контролю постачання товарів на торговельне підприємство. Залежно від обраного типу співробітництва, ступеню розвитку відносин з окремими постачальниками необхідно визначити, які права щодо здійснення діяльності з постачання товарів на торговельне підприємство останнє вважає можливим та доцільним передати постачальнику. Тут також наявні альтернативні рішення:

1) повний доступ – ритейлер повністю делегує постачальнику функції по формуванню асортименту і визначенню товарного запасу, а також виконує його рекомендації в області ціноутворення і мерчендайзингу;

2) допуск на рівні консультацій (найбільш поширений варіант співпраці постачальника і торговельного підприємства), які не є обов'язковими до виконання, за постачальником закріплюється лише процедура викладки товару;

3) право постійної присутності мерчендайзера біля магазинної полки для контролю за викладкою товарів та стимулювання їх продажу;

4) стандартні права постачальника: певна площа на полицях, своєчасна викладка товару, корекція товарного запасу та проведення промоушн-акцій в торговому залі.

Обраний тип співробітництва, розподіл прав та відповідальності між торговельним підприємством та постачальником знаходять відображення в типовому договорі на здійснення постачання товарів, який необхідно підготувати за підсумками проведеної роботи.

8. Тип фінансування постачання товарів на торговельне підприємство, тобто перелік та структура джерел фінансування операцій з постачання: власний закупівельний капітал, банківські кредити чи товарні кредити постачальників.

В сучасних умовах найсуттєвішим обмеженням закупівельної діяльності виступає фінансове обмеження, яке віддзеркалює наявність або відсутність у торговельного підприємства в достатніх обсягах закупівельного капіталу, тобто власних та позикових грошових коштів, які можуть бути використані для фінансування закупівельних операцій.

Жорсткість даного обмеження залежить від фінансового стану торговельних підприємств, наявності в них вільних власних оборотних коштів, кредитоспроможності підприємства (тобто здатності до отримання банківських кредитів), можливостей постачальників щодо надання товарного кредиту та його умов (вартість, тривалість), співвідношення вартості окремих джерел капіталу, який може бути використаний для фінансування постачання товарів на торговельне підприємство [53].

З врахуванням усіх перелічених чинників торговельне підприємство повинно визначити тип фінансування операцій з постачання товарів, тобто співвідношенням окремих джерел капіталу, які можуть бути використовуватися для фінансування цих цілей. Тип фінансування може бути визначений як в цілому по підприємству, так і бути диференційований в розрізі товарних груп, (категорій), постачальників.

Доцільно також визначити загальний обсяг власного капіталу для цілей постачання, який «закріплюється» за відділом постачання в процесі бюджетування і використовується для часткового фінансування планових поставок та як стратегічний резерв для проведення високоефективних та спекулятивних операцій з товарними ресурсами [54].

В сучасних умовах більшість українських торговельних підприємств обмежені у власних коштах та можливостях банківського кредитування. Це призводить до того, що фінансове обмеження стає вирішальним при виборі постачальника товарних ресурсів. Навіть при м'якості фінансового обмеження, торговельні підприємства повинні враховувати можливість отримання товарного кредиту як альтернативне джерело коштів для фінансування свого розвитку, орієнтуватися на подовження термінів комерційного кредитування.

Для регламентації цих питань, на підприємствах торгівлі повинні бути розроблені стандарти процедури розрахунків за закуплені товари – тривалість відстрочки платні та умови її здійснення, день розрахунків (в межах тижня), можливість та умови отримання авансу тощо, які також фіксуються в типовому договорі на постачання товарів [55].

9. Регламент процесу постачання товарів на торговельне підприємство та механізми мінімізації збитків в процесі діяльності з постачання. В сучасних умовах вагоме значення має формалізація процесу постачання, яка повинна регламентувати форму його здійснення (публічний аукціон, закриті переговори), ступінь активності торговельного підприємства в пошуку постачальників, повноваження окремих осіб щодо прийняття рішень з питань

постачання. Розробка регламенту процесу постачання товарів є вкрай необхідною з врахуванням масштабів збитків, які може завдати торговельному підприємству неефективна діяльність фіхівців з постачання або їх шахрайство [56].

На думку більшості науковців, вагоме значення має також визначення методів підбору, розвитку і мотивації персоналу, створення морально-етичних бар'єрів, що перешкоджають здійсненню навмисних порушень (спеціальне тестування кандидатів при прийнятті на роботу; перевірка рекомендацій і всіх життєвих фактів кандидата; створення системи взаємного контролю співробітника; побудова ефективної мотивації персоналу відділу закупівель), а також технічні методи, спрямовані на усунення або обмеження можливості змови між фахівцями з постачання та працівниками постачальників (тендерні процедури, закупівельні комітети, обмеження особистих контактів, документування переговорного процесу, ротація фахівців з постачання, тощо).

Таким чином, на думку ряду сучасних науковців, в управлінні постачанням товарів на торговельне підприємство доцільно виокремити дві взаємопов'язані підсистеми: стратегічне та тактичне управління. Концептуальними рішеннями, які обумовлюють весь подальший процес управління, є: ступінь самостійності в її здійсненні, модель здійснення, тип співробітництва з ринком постачання товарів та ступінь участі постачальника в прийнятті рішень щодо планування та контролю постачання товарів, тип фінансування діяльності з забезпечення необхідних поставок, регламентація процесу постачання та механізми мінімізації збитків в процесі здійснення закупівель.

3.2. Аналіз постачальників ортопедичного взуття на підприємство

Асоримент ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» є досить широким, що дозволяє максимально задовольняти потреби найширшого кола

споживачів. Досягнути цього працівникам відділу постачання досліджуваного торговельного підприємства вдалось у тісній взаємовигідній співпраці з постачальниками товарів. Сьогодні в ПрАТ “Дитячий світ Київ” реалізується ортопедичне взуття як вітчизняних виробників (ТМ «Сурсил Орто» та «Берегиня»), так і імпортного виробництва (ТМ ABEBA, Adaco, Armor, Atiker, Dr.Comfort, Dr.Luigi, Foot Care, Grubin, HERGOS, Ledi Anatomic, Leonsabo, Mubb, OSD, Orliman, Orto+1, Ortop, Qmed, Rotan, SABATINI, Wock та Ортекс). Всі ці товари закуповуються досліджуваним торговельним підприємством у 6 наступних постачальників:

- 1) ТОВ «Український взуттєвий альянс» (ТМ «Сурсил Орто» та «Берегиня»);
- 2) ТОВ «Август Плюс» (ТМ ABEBA, Adaco, Armor, Atiker, Dr.Comfort, Dr.Luigi, Foot Care, Grubin);
- 3) ТОВ «Мегабренд» (Wock та Ортекс);
- 4) ТОВ «Захід Імпорт» (Mubb, OSD, Orliman, Orto+1, Ortop, Qmed);
- 5) ТОВ «Детмір» (HERGOS, Ledi Anatomic, Leonsabo);
- 6) ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» (Rotan, SABATINI).

В кінцевому підсумку, ефективність постачання ортопедичного взуття в практичній діяльності ПрАТ “Дитячий світ Київ” визначається обсягами його реалізації товарів та сумою отриманого прибутку. Саме тому, доцільно проаналізувати динаміку товарообороту ортопедичного взуття досліджуваного магазину у розрізі постачальників цих товарів (табл. 3.1).

Динаміка товарообороту ортопедичного взуття ТОВ «Український взуттєвий альянс» у 2015 – 2017 рр. характеризувалась зростанням обсягів на 5% (1832,3 тис. грн. – у 2015, 1931,4 тис. грн у 2016 р.). Протилежна тенденція була характерною для ортопедичного взуття ТОВ «Український взуттєвий альянс» у 2016 – 2017 рр. Для цього періоду було характерне скорочення товарообороту на 39,7 тис. грн до 1891,7 тис. грн або на 2,1%. Товарооборот ортопедичного взуття, що постачається до ПрАТ “Дитячий

світ Київ» ТОВ «Август Плюс» у 2015 році становив 2234,5 тис. грн та скоротився на 215,2 тис. грн (1%) у 2016 р.

Таблиця 3.1

Динаміка товарообороту ортопедичного взуття від різних постачальників у ПрАТ «Дитячий світ Київ» в 2015 – 2017 рр.

Асортимент ортопедичного взуття	Роки			Відхилення			
	2015	2016	2017	2016/15		2017/2016	
				Абс, тис. грн	Відн., %	Абс., тис. грн	Відн., %
ТОВ «Український взуттєвий альянс»	1832,3	1931,4	1891,7	99,1	5,0	-39,7	-2,1
ТОВ «Август Плюс»	2234,5	2019,3	2134,6	-215,2	-1,0	115,2	5,4
ТОВ «Мегабренд»	1344,1	1343,8	1513,3	169,2	13,0	169,4	11,2
ТОВ «Захід Імпорт»	34,3	50,8	51,6	17,3	50,0	0,8	1,6
ТОВ «Детмір»	43,5	73,6	73,4	30,1	69,0	-0,2	-0,3
ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ»	134,4	132,9	135,5	-1,5	0,3	2,5	1,9
Всього:	5623,1	5551,9	5800,1	-71,2	-1,0	248,2	4,0

В 2017 році значення аналізованого показника для ортопедичного взуття ТОВ «Август Плюс» зросло на 115,2 тис. грн або на 5,4%, проте зрівнялося з обсягами товарообороту взуття від цього постачальника в 2015 р. Постійно зростав протягом 2015 – 2017 рр. товарооборот ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ», що постачався ТОВ «Мегабренд» (у 2016 році товарооборот взуття від цього постачальника зріс на 169,2 тис. грн або на 13,0%, в 2017 – відносне зростання становило 11,2% або 169,4 тис. грн). Товарооборот ортопедичного взуття від постачальника ТОВ «Захід Імпорт» у 2016 році значно зріс – на 50% (17,3 тис. грн) у порівнянні з показником 2015 року, зростання продовжилось і в 2017 р., проте його обсяги були значно

меншими – 1,6% (0,8 тис. грн). В 2015 – 2017 роках у ПрАТ «Дитячий світ Київ» товарооборот ортопедичного взуття постачальника «ТОВ «Детмір» коливався в межах 43,5 – 73,6 тис. грн, він зростав у 2016 році по відношенню до 2015 р на 69,0%, але незначно скоротився у 2017 р. – на 0,3%. В той же час, в динаміці товарообороту ортопедичного взуття у ПрАТ «Дитячий світ Київ» від постачальника ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» спостерігалось зменшення на 1,5 тис. грн або на 0,3% у 2016 році у порівнянні з 2015 р., коли товарооборот цих товарів становив 134,4 тис. грн. У 2017 р. значення цього показника зросло на 4,0% у порівнянні з 2016 р. і становило 135,5 тис. грн. Загалом, товарооборот ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» у 2015 – 2017 рр. коливався в межах 5551,9 – 5800,1 тис. грн. Для цього показника характерним було зменшення у 2015 р. на 71,2 тис. грн або на 1,0%, проте, він зріс у 2017 р. на 248,2 тис. грн або на 4,0 %. Це свідчить про підвищення ефективності співпраці досліджуваного підприємства зі всіма постачальниками товарів досліджуваної групи загалом.

Отже, як бачимо, протягом 2016 року, обсяги ортопедичного взуття всіх постачальників, крім підприємства ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» (-1,5%) та ТОВ «Август Плюс» (-1,0%), зростали – у середньому на 0,3 – 69,0%. У 2017 році, по відношенню до попереднього періоду 2016 р. спостерігалось скорочення товарообороту ортопедичного взуття ТОВ «Український взуттєвий альянс» – на 2,1% та ТОВ «Детмір» – на 0,3%.

Варто зазначити також, що для ринку ортопедичного взуття, як і для інших сегментів непродовольчих товарів характерна певна сезонність, яку можемо проаналізувати через динаміку товарообороту товарів досліджуваної групи від різних постачальників протягом кварталів 2017 р. (табл. 3.2).

У першому кварталі товарооборот ортопедичного взуття від різних постачальників коливався в межах 10,4 – 457,5 тис. грн. В другому кварталі значення цього показника скоротилось у середньому на 2,2 – 38,3 тис. грн або на 5 – 16% у порівнянні з першим кварталом. Проте, протягом

аналізованого періоду товарооборот ортопедичного взуття з ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» зріс на 28% - з 26,9 до 34,5 тис. грн.

Таблиця 3.2

Динаміка товарообороту ортопедичного взуття від різних постачальників ПрАТ «Дитячий світ Київ» за кварталами у 2017 р.

Асортимент ортопедичного взуття	Квартал				Відхилення					
	I	II	III	IV	II/I		III/II		IV/III	
					Абс, тис. грн	Відн, %	Абс, тис. грн	Відн, %	Абс, тис. грн	Відн, %
ТОВ «Український взуттєвий альянс»	402,7	382,8	303,2	368,9	-19,92	-5	-79,6	-21	65,7	22
ТОВ «Август Плюс»	457,5	398,5	403,5	384,1	-59	-13	5	1	-19,4	-5
ТОВ «Мега-бренд»	298,4	260,1	245,6	311,8	-38,3	-13	-14,5	-6	66,2	-27
ТОВ «Захід Імпорт»	10,4	8,8	8,8	9,1	-1,6	-15	-0,01	0	0,3	4
ТОВ «Детмір»	13,7	11,5	10,8	12,45	-2,2	-16	-0,7	-6	1,7	15
ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ»	26,9	34,5	11,3	27,4	7,6	28	-23,2	-67	16,1	143
Всього:	1209,6	1096,2	983,1	1113,8	-113,4	33,9	-113	-10	130,7	13,0

У третьому кварталі 2017 року динаміка товарообороту ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» від усіх постачальників, крім ТОВ «Август Плюс» (товарооборот зріс на 5% до 403,5 тис. грн) була негативною – скорочення в середньому становило 10%. Товарооборот ортопедичного взуття, що постачалось ТОВ «Український взуттєвий альянс» у четвертому кварталі зріс на 22% - до 368,9 тис. грн, ТОВ «Захід Імпорт» – на 4,0% - до 9,1 тис. грн, ТОВ «Детмір» – на 15% - до 12,45 тис. грн, ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» – на 143% - до 27,4 тис. грн. Скорочення товарообороту у 4 кварталі 2017 році було характерним для ортопедичного взуття, що

постачалось ТОВ «Август Плюс» – на 5% або 19,4 тис. грн та ТОВ «Мегабренд» – на 27% або 66,2 тис. грн.

Отже, як бачимо, в другому кварталі 2017 р. товарооборот ортопедичного взуття від майже всіх постачальників у досліджуваному торговельному підприємстві скоротився на 5 – 16% і становив 1096,2 тис. грн, що значно менше цього показника у першому кварталі – 1209,6 тис. грн, крім ортопедичного взуття ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» – (+28%). Скорочення продовжувалось і в третьому кварталі (до 983,1 тис. грн) – у середньому становило 10%. Ця тенденція змінилась у 4 кварталі, коли товарооборот товарів ортопедичне взуття в середньому від усіх постачальників зріс до 1113,8, тобто на 13,0% або 130,7 тис. грн. Таким чином, товарооборот ортопедичного взуття від усіх постачальників на торговельному підприємстві ПрАТ «Дитячий світ Київ» був найбільшим у I та IV кварталах 2017 р.

Нами було проаналізовано динаміку показника валового прибутку від продажу ортопедичного взуття на досліджуваному торговельному підприємстві ПрАТ «Дитячий світ Київ» в 2015 – 2017 рр. (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Динаміка валового прибутку від продажу ортопедичного взуття від різних виробників у ПрАТ «Дитячий світ Київ» у 2015 – 2017 рр.

Асортимент ортопедичного взуття	Роки			Відхилення			
	2015	2016	2017	2016/15		2017/2016	
				Абс, тис.грн.	Відн, %	Абс, тис.грн.	Відн, %
1	2	3	4	5	6	7	8
ТОВ «Український взуттєвий альянс»	366,5	386,3	378,3	19,8	5	-7,9	-2
ТОВ «Август Плюс»	513,9	464,4	491,0	-49,5	-10	26,5	5
ТОВ «Мегабренд»	241,9	241,9	272,4	0,0	0	30,5	11
ТОВ «Захід Імпорт»	9,3	13,7	13,9	4,5	32	0,2	2
ТОВ «Детмір»	14,8	25,0	24,9	10,2	41	-0,1	-0,1
ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ»	34,9	34,6	35,2	-0,4	-1	0,7	2
Всього:	1181,3	1165,9	1215,8	-15,4	-1,3	49,9	4,3

Валовий прибуток від продажу ортопедичного взуття від постачальника ТОВ «Український взуттєвий альянс» у 2015 р. становив 366,5 тис. грн, від ТОВ «Август Плюс» - 513,9 тис. грн, від ТОВ «Мегабренд» - 241,9 тис. грн, від ТОВ «Захід Імпорт» – 9,3 тис. грн, від ТОВ «Детмір» – 14,8 тис. грн, з від ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» - 34,9, всього – 1181,3.

Валовий прибуток від продажу ортопедичного взуття в ПрАТ “Дитячий світ Київ», що постачалось різними постачальниками у 2016 році скоротився на 15,4 тис. грн або на 1,3% і становив 1165,9 тис. грн. Зростання валового прибутку від продажу ортопедичного взуття ТОВ «Український взуттєвий альянс» у 2016 р. становило 19,8 тис. грн або 5%, цей показник становив 386,3 тис. грн. Збільшення цього показника було характерним в 2016 р. і для інших постачальників ортопедичного взуття, наприклад, ТОВ «Захід Імпорт» – на 4,5 тис. грн або на 32% до 13,9 тис. грн, ТОВ «Детмір» – на 10,2 тис. грн або на 41% до 25,0 тис. грн.

В той же час в 2016 році скоротився валовий прибуток від продажу ортопедичного взуття, що постачалось в ПрАТ “Дитячий світ Київ» з ТОВ «Август Плюс» – на 49,5 тис. грн або на 10% - до 464,4 тис. грн, з ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» на 0,4 тис. грн або на 1% - до 35,2 тис. грн. Обсяг валового прибутку від продажу ортопедичного взуття ТОВ «Український взуттєвий альянс» на досліджуваному торговельному підприємстві у 2017 р. становив 378,3 тис. грн і скоротився у порівнянні з попереднім роком на 7,9 тис. грн або на 2%, взуття від ТОВ «Август Плюс» - 491,0 тис. грн (зріс у порівнянні з 2016 роком на 26,5 тис. грн або на 5%), від ТОВ «Мегабренд» - 272,4 тис. грн (зріс у порівнянні з 2016 роком на 30,5 тис. грн або на 11%), від ТОВ «Захід Імпорт» – 13,9 тис. грн (зріс у порівнянні з 2016 роком на 0,2 тис. грн або на 2%), від ТОВ «Детмір» – 24,9 тис. грн (скоротився у порівнянні з 2016 роком на 0,1 тис. грн або на 0,1%).

Всього прибуток від продажу ортопедичного взуття на досліджуваному торговельному підприємстві в 2017 році становив 1215,8 тис. грн, що на

49,9 тис. грн або на 4,3% перевищувало аналогічне значення цього показника у 2016 р.

Отже, валовий прибуток від реалізації ортопедичного взуття від всіх постачальників у 2016 році зріс на 4,5 – 19,8% для взуття постачальників ТОВ «Український взуттєвий альянс», ТОВ «Захід Імпорт», ТОВ «Детмір», але зменшився для постачальників ТОВ «Август Плюс» й ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» на 0,4 – 49,5%. Для 2017 року була характерна тенденція зменшення валового прибутку для ортопедичного взуття від постачальників ТОВ «Український взуттєвий альянс» та ТОВ «Детмір» – на 0,1 – 2%. У абсолютних величинах, найбільше зменшення обсягу валового прибутку від реалізації ортопедичного взуття на досліджуваному торговельному підприємстві ПрАТ «Дитячий світ Київ» було характерним для товарів від постачальника ТОВ «Український взуттєвий альянс» – 26,5 – 49,5 тис. грн.

В ході досліджень, нами було проаналізовано коливання валового прибутку від реалізації ортопедичного взуття різних постачальників, залежно від кварталу 2017 року на досліджуваному підприємстві ПрАТ «Дитячий світ Київ» (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Динаміка валового прибутку від реалізації ортопедичного взуття різних постачальників в ПрАТ «Дитячий світ Київ» за кварталами у 2017р.

Асортимент ортопедичного взуття	Квартал				Відхилення					
	I	II	III	IV	II/I		III/II		IV/III	
					Абс, тис. грн	Відн, %	Абс, тис. грн	Відн, %	Абс, тис. грн	Відн, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ТОВ «Український взуттєвий альянс»	75,6	72,1	70,5	73,8	-3,5	-4,9	-1,6	-2,3	3,3	4,4
ТОВ «Август Плюс»	90,4	87,5	84,1	88,4	-2,9	-3,3	-3,4	-4,0	4,3	4,8

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ТОВ «Мегабренд»	60,4	56,8	55,3	56,1	-3,6	-6,3	-1,5	-2,7	0,8	1,5
ТОВ «Захід Імпорт»	2,7	2,3	2,4	2,5	-0,4	-17,4	0,1	4,2	0,1	2,3
ТОВ «Детмір»	4,4	4,1	4,1	4,2	-0,3	-7,3	0,1	0,01	0,1	3,1
ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ»	7,4	7,1	7,0	7,1	-0,3	-4,2	-0,1	-1,4	0,1	1,7
Всього:	240,9	229,9	223,4	232,1	-11,0	-4,6	-6,5	-2,8	8,7	3,9

Валовий прибутку від реалізації ортопедичного взуття різних постачальників у першому кварталі був наступним: ТОВ «Український взуттєвий альянс» - 75,6 тис. грн, ТОВ «Август Плюс» - 90,4 тис. грн, ТОВ «Мегабренд» - 60,4 тис. грн, ТОВ «Захід Імпорт» - 2,7 тис. грн, ТОВ «Детмір» - 4,4 тис. грн, ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» - 7,4 тис. грн, всього - 240,9 тис. грн. Значення цього показника скоротилось у другому кварталі в середньому на 4,6 тис. грн або на 4,6% - валовий прибуток від реалізації ортопедичного взуття постачальника ТОВ «Український взуттєвий альянс» у другому кварталі 2017 р. зменшився на 3,5 тис. грн або 4,9% і становив 72,1 тис. грн, ТОВ «Август Плюс» – на 2,9 тис. грн. або на 3,3% і становив 87,5 тис. грн, ТОВ «Мегабренд» – на 3,6 тис. грн або на 6,3% і становив 56,8 тис. грн, ТОВ «Захід Імпорт» – зменшився на 0,4 тис. грн або на 17,4% і становив 2,3 тис. грн, ТОВ «Детмір» – зменшився на 0,3 тис. грн або на 7,3% і становив 4,1 тис. грн, ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» – зменшився на 0,3 тис. грн або на 4,2% і становив 7,1 тис. грн.

Всього валовий прибутку від реалізації ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» від різних постачальників у 2 кварталі 2017 р. становив 229,9 тис. грн, що на 11,0 тис. грн або на 4,6% менше у порівнянні з першим кварталом. Для значення досліджуваного показника у 3 кварталі були характерні наступні відхилення – для товарів постачальника ТОВ «Український взуттєвий альянс» – скорочення валового прибутку від реалізації на 1,6 тис. грн або на 2,3%, ТОВ «Август Плюс» – скорочення на

3,4 тис. грн або на 4,0%, ТОВ «Мегабренд» – скорочення на 1,5 тис. грн або на 2,7%, ТОВ «Захід Імпорт» – зростання на 0,1 тис. грн або на 4,2%, ТОВ «Детмір» – зростання 0,1 тис. грн або на 0,01%, ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» – скорочення на 0,1 тис. грн або на 1,4%, всього – скорочення на 6,5 тис. грн. або на 2,8%. Валовий прибутку від реалізації ортопедичного взуття різних постачальників у четвертому кварталі зростав, так від постачальника ТОВ «Український взуттєвий альянс» – на 3,3 тис. грн. або на 4,4%, від ТОВ «Август Плюс» - на 4,3 тис. грн. або на 4,8%, від ТОВ «Мегабренд» - на 0,8 тис. грн. або на 1,5%, від ТОВ «Захід Імпорт» - на 0,1 тис. грн. або на 2,3%, ТОВ «Детмір» - на 0,1 тис. грн. або на 3,1%, ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» - на 0,1 тис. грн. або на 1,7%, всього - на 8,7 тис. грн. або на 3,9%.

Таким чином, ортопедичне взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» постачається такими підприємствами як ТОВ «Український взуттєвий альянс», ТОВ «Август Плюс», ТОВ «Мегабренд», ТОВ «Захід Імпорт», ТОВ «Детмір» та ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ». Аналіз найважливіших економічних показників ефективності співпраці з постачальниками, як, наприклад, товарообороту та валового прибутку, засвідчив позитивну динаміку у співпраці досліджуваного торговельного підприємства та постачальників ортопедичного взуття.

3.3. Дослідження практики постачання ортопедичного взуття та її ефективність

Безперебійна та ритмічна робота торговельного підприємства ПрАТ «Дитячий світ Київ» значною мірою залежить від регулярного забезпечення його необхідними товарами, тобто від раціональної організації постачання підприємства [58 – 60]. Так, організаційна структура постачання ортопедичного взуття в досліджуваному торговельному підприємстві наведена на рис. 3.1.

Стратегію управління ланцюгами постачання, у тому числі і ортопедичного взуття визначає комерційний директор ПрАТ «Дитячий світ Київ» згідно своїх посадових обов’язків.



Рис. 3.1. Організаційна структура практики постачання ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ»

Відділ постачання ПрАТ «Дитячий світ Київ» можна умовно поділити на два підрозділи – економічного планування постачання та підрозділ безпосередньої організації постачання – категорійні менеджери.

Категорійний менеджер з постачання одягу та взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» є фахівцем, що відповідає за ведення і реалізацію товарної політики, відповідної цілям компанії. На ділянці роботи, якою він володіє, управлінець може розпоряджатися, управляти і контролювати процес розподілу товару. Категорійний менеджер з постачання одягу та взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» відповідає за формування асортименту цих товарів у мережі. До обов’язків посадовця належать правильний вибір необхідних товарів, пошук серед великої кількості виробників й постачальників

необхідного, розвиток і підтримка вигідної цінової політики. Обов'язки вимагають від нього винахідливості, кмітливості, креативності. Виконання управлінських функцій передбачає присутність у фахівця глибоких знань і практичних навичок в торговельній справі [61].

На даний момент для працівників відділу закупівель, у тому числі і категорійному менеджеру з постачання ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» розробляється регламент процесу постачання та механізми мінімізації збитків в процесі постачання. Проте, ця робота перебуває у процесі вдосконалення та є незавершеною.

Як було відзначено в попередньому розділі роботи, найбільшими постачальниками ортопедичного взуття до досліджуваного торговельного підприємства ПрАТ «Дитячий світ Київ» були ТОВ «Український взуттєвий альянс» (931 млн. грн.), ТОВ «Август Плюс» (686 млн. грн.), ТОВ «Мегабренд» (615 млн. грн.).

Саме тому, на прикладі закупівлі продукції у цих постачальників (табл. 3.5) ми оцінимо ефективність роботи відповідних підрозділів ПрАТ «Дитячий світ Київ» з постачальниками щодо закупівлі ортопедичного взуття за допомогою розрахунку рентабельності витрат обігу, рентабельності обороту із закупівлі та рентабельності реалізації (товарообороту), алгоритм проведених розрахунків наведено нижче (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Розрахунок ефективності роботи з постачальниками ПрАТ
«Дитячий світ Київ» щодо закупівлі ортопедичного взуття [62 – 64]**

Показники	Алгоритм розрахунку
1	2
1. Ціна закупівлі, грн.	
1.1. У т.ч ПДВ (податковий кредит (ПК), грн.	$ПК = Цз / 6$, де Цз – ціна закупівлі
2. Ціна реалізації, грн.	
2.1. У т.ч. ПДВ податкове зобов'язання (ПЗ), грн.	$ПЗ = Цр / 6$, де Цр – ціна реалізації
3. Кількість, шт.	К

Продовження табл. 3.5

1	2
4. Витрати, пов'язані із закупівлею, грн.	$ПП=ТВ+ВОК+Встр$, де ТВ – транспортні витрати; ВОК – витрати по обслуговуванню кредиту; Встр – витрати на страхування кредитної угоди
4.1. Транспортні витрати, грн.	
4.2. Витрати по обслуговуванню кредиту, грн.	$ВОК=Цз*К*Ст\%*ПР/(365-100)$
4.3. Витрати на страхування кредитної угоди, грн.	$Встр=ЦзК і стр/100$, де Встр - витрати на страхування кредитної угоди, грн.; і стр - страховий тариф від суми кредиту, %
5. Витрати, пов'язані із реалізацією товарів, грн.	$Вр=МВ+ВОП+ВСЗ$
5.1. Сума обов'язкових платежів, що відносяться на витрати обігу, грн.	$ВСЗ=Вп+Вфстр+Втн+Внв$
5.2. Відрахування до Пенсійного фонду, грн.	$Вп=ВОП*33,2/100$
5.3. Відрахування до фонду соціального страхування на випадок безробіття, грн.	$Вп=ВОП*1,3/100$
5.4. Відрахування до фонду соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності, грн.	$Вп=ВОП*1,5/100$
5.5. Відрахування до фонду соціального страхування від нещасного випадку на виробництві, грн.	$Внв=ВОП*0,7/100$
6. ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, грн.	$ПДВ=(ПЗ-ПК)*К$
7. Витрати обігу, грн.	$ВО=ВЗ+ВР$
8. Прибуток до оподаткування, грн.	$П=(Цр-Цз) К-ПДВ-ВО$
9. Чистий прибуток, грн.	$ЧП=П*0,75$
10. Рентабельність витрат обігу, %	$РентВО=ЧП *100/ВО$
11. Рентабельність обороту із закупівлі, %	$Робз=ЧП*100(Цз*К)$
12. Рентабельність товарообороту, %	$Рто=ЧП*100(Цр*К)$
13. Перевагу з точки зору ефективності витрат слід віддати постачальнику №	Порівняти РентВО ₁ , РентВО ₂ і РентВО ₃
14. Максимізацію прибутковості обороту із закупівлі забезпечує постачальник №	Порівняти Робз ₁ , Робз ₂ та Робз ₃
15. Максимальну прибутковість товарообороту підприємство матиме при закупівлі товарів у постачальника №	Порівняти Рто ₁ , Рто ₂ і та Рто ₃

Серед досліджуваних показників: кількість асортиментних підгруп, що постачаються; середня ціна закупівлі одиниці продукції, грн.; середня ціна реалізації одиниці продукції, грн.; прогнозний термін реалізації, днів; транспортні витрати, грн. на одиницю продукції; ставка кредитного відсотка, % річних; страховий тариф від суми кредиту, %; рівень матеріальних витрат до обороту із закупівлі, %; рівень витрат на оплату праці до обороту із закупівлі, % (табл. 3.6) [65].

Таблиця 3.6

**Основні показники ефективності роботи з постачальниками ПрАТ
«Дитячий світ Київ» щодо закупівлі ортопедичного взуття у 2017 р.**

Показники	ТОВ «Український взуттєвий альянс»	ТОВ «Август Плюс»	ТОВ «Мегабренд»
1. Кількість асортиментних підгруп, що постачаються	16	13	19
2. Середня ціна закупівлі одиниці продукції, грн.	1230,2	1250,5	1200,4
3. Середня ціна реалізації одиниці продукції, грн.	35,6	36,4	32,1
4. Прогнозний термін реалізації, днів	4	5	3
5. Транспортні витрати, грн. на одиницю продукції	4,5	5,7	2,2
6. Ставка кредитного відсотка, % річних	12	13	5,6
7. Страховий тариф від суми кредиту, %	2	2	1
8. Рівень матеріальних витрат до обороту із закупівлі, %	1,24	1,26	1,10
9. Рівень витрат на оплату праці до обороту із закупівлі, %	0,54	0,59	0,44

Нами було розраховано, на основі наведених вище даних, ряд показників, що визначають ефективність угод, укладених з тим чи іншим постачальником на закупівлю ортопедичного взуття, серед них, чистий прибуток, рентабельність витрат обігу, рентабельність обороту із закупівлі, рентабельність товарообороту (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Оцінка ефективності роботи з постачальниками ПрАТ «Дитячий світ
Київ» щодо закупівлі ортопедичного взуття у 2017 р. [66]**

Показники	ТОВ «Український взуттєвий альянс»	ТОВ «Август Плюс»	ТОВ «Мегабренд»
1	2	3	4
1. Ціна закупівлі, грн.	1230,2	1250,5	1200,4
1.1. У т.ч. ПДВ (податковий кредит (ПК), грн.	3,9	4,3	3,4
2. Ціна реалізації, грн.	35,6	36,4	32,1
2.1. У т.ч. ПДВ податкове зобов'язання (ПЗ), грн.	5,9	6,1	5,4

Продовження табл. 3.7

1	2	3	4
3. Кількість, шт.	16	13	19
4. Витрати, пов'язані із закупівлею, грн.	12,4	12,9	6,3
4.1. Транспортні витрати, грн.	4,5	5,7	2,2
4.2. Витрати по обслуговуванню кредиту, грн.	0,5	0,6	0,2
4.3. Витрати на страхування кредитної угоди, грн.	7,4	6,6	3,9
5. Витрати, пов'язані із реалізацією товарів, грн.	2,0	2,1	1,7
5.1. Сума обов'язкових платежів, що відносяться на витрати обігу, грн.	0,2	0,2	0,2
5.2. Відрахування до Пенсійного фонду, грн.	0,2	0,2	0,1
5.3. Відрахування до фонду соціального страхування на випадок безробіття, грн.	0,0070	0,0077	0,0057
5.4. Відрахування до фонду соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності, грн.	0,0081	0,0089	0,0066
5.5. Відрахування до фонду соціального страхування від нещасного випадку на виробництві, грн.	0,0038	0,0041	0,0031
6. ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, грн.	33,1	23,6	37,1
7. Витрати обігу, грн.	14,4	15,0	8,0
8. Прибуток до оподаткування, грн.	150,9	103,1	177,3
9. Чистий прибуток, грн.	113,2	77,3	133,0
10. Рентабельність витрат обігу, %	78,67	51,59	167,13
11. Рентабельність обороту із закупівлі, %	30,5	23,3	34,3
12. Рентабельність товарообороту, %	19,9	16,3	21,8
13. Перевагу з точки зору ефективності витрат слід віддати постачальнику №	№3, оскільки $1671,3 > 768,7 > 515,9$		
14. Максимізацію прибутковості обороту із закупівлі забезпечує постачальник №	№3, оскільки $34,3 > 30,50 > 23,32$		
15. Максимальну прибутковість товарообороту підприємство матиме при закупівлі товарів у постачальника №	№3, оскільки $21,8 > 19,87 > 16,34$		

Отже, як свідчать проведені розрахунки, найбільш ефективними у господарській діяльності досліджуваного торговельного підприємства ПрАТ «Дитячий світ Київ» є угоди на постачання ортопедичного взуття з ТОВ «Мегабренд». Це обумовлено тим, що здійснення закупівель продукції у

цього постачальника забезпечує перевагу з точки зору ефективності витрат, максимізацію прибутковості обороту із закупівлі, а також максимальну прибутковість товарообороту – 21,8%.

Критерій конкурентоспроможності ціни реалізації товару має важливе значення при оцінці ефективності співпраці з різними постачальниками товарів, у тому числі і ортопедичного взуття [67]. Даний показник визначається з урахуванням наступних даних (табл. 3.8). Ми проведемо оцінку критерію конкурентоспроможності ціни реалізації товару для досліджуваного підприємства – ПрАТ «Дитячий світ Київ» на прикладі поставок ортопедичного взуття, що закуповуються в ТОВ «Захід Імпорт» та ТОВ «Детмір», що на даний момент забезпечують досить значну частку асортименту продукції (методика розрахунків наведена в табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Показники ефективності постачання ортопедичного взуття ТОВ «Захід Імпорт» та ТОВ «Детмір» до ПрАТ «Дитячий світ Київ» у 2017 р.

Показники	ТОВ «Захід Імпорт»	ТОВ «Детмір»
1. Кількість одиниць товару	240	250
2. Ціна закупівлі, грн.	1200,5	1230,8
3. Транспортні витрати, грн.	102	114
4. Рівень матеріальних витрат у складі витрат обігу, % до обороту із закупівлі товарів	0,1	0,1
5. Рівень витрат на оплату праці, % до обороту із закупівлі товарів	0,4	0,6
6. Цільова прибутковість обороту із закупівлі (після оподаткування), %	16	
7. Середня ціна продажу, що склалася на ринку (конкуренто(спроможна ціна реалізації товару), грн.	32,7	35,0

Формули розрахунку відповідних показників є наступними (табл. 3.9):

Таблиця 3.9

**Алгоритм розрахунку ефективності постачання ортопедичного взуття
ТОВ «Захід Імпорт» та ТОВ «Детмір» до ПрАТ «Дитячий світ Київ» у
2017 р. [68 – 72]**

Показник	Алгоритм розрахунку
1. Ціна закупівлі, грн.	дано умовою
2. Кількість (К) одиниць товару	дано умовою
3. Транспортні витрати і (ТВ), грн.	дано умовою
4. Матеріальні витрати у складі витрат обігу (МВ), грн.	$МВ = Ц_{пр} * (К * (Р_{мв} / 100))$, де де $Р_{мв}$ - рівень матеріальних витрат, % до обороту із закупівлі товарів
5. Витрати на оплату праці (ВОП), грн.	$ВОП = Ц_{пр} * (К * (Р_{воп} / 100))$, де де $Р_{воп}$ - рівень витрат на оплату праці, % до обороту із закупівлі товарів
6. Обов'язкові соціальні відрахування у складі витрат обігу (ВСЗ), грн.	$ВСЗ = ВОП * 0,367$
7. Витрати обігу (ВО), грн.	$ВО = ТВ + ВОП + ВСЗ$
8. Чистий прибуток цільовий, (ЧПціл), грн.	$ЧП_{ціл} = \frac{ПО_{ціл} (після оп)}{100} * Ц_з * K$, де де $ПО_{ціл} (після оп)$ - цільова прибутковість обороту із закупівлі (після оподаткування), %
9. Обсяг виручки від продажу товару для досягнення цільового прибутку (Вціл), грн.	$В_{ціл} = \frac{ЧП_{ціл}}{0,75} + ВО + Ц_з * K$, де
10. Ціна реалізації товарів цільова (Црціл), грн.	$Ц_{рціл} = \frac{В_{ціл}}{K}$,
11. Доцільність закупівлі товарів на підставі конкурентоспроможності ціни продажу	цільова ціна краще за конкурентоспроможну
12. Необхідна ціна закупівлі товарів для отримання цільового прибутку та покриття витрат при реалізації товарів за конкурентоспроможною ціною (Цзнеобх), грн.	$Ц_{знеобх} = \frac{Ц_{ринк} * K - ВО - \frac{ЧП_{ціл}}{0,75}}{K}$, де $Ц_{ринк}$ - ціна продажу, що склалася на ринку, грн.
13. Знижка до запропонованої ціни закупівлі, яка 'дозволить забезпечити 'конкурентоспроможну ціну 'реалізації та отримувати цільовий прибуток (Знижка ціл), %	$Знижка_{ціл} = 100 - \frac{Ц_{знеобх} * 100}{Ц_з}$
14. Витрати обігу для отримання цільового прибутку при конкурентоспроможній ціні реалізації та незмінності умов закупівлі (ВОціл), грн.	$ВО_{ціл} = (Ц_{ринк} - Ц_з) * K - \frac{ЧП_{ціл}}{0,75}$
15. Необхідне скорочення витрат обігу (Необх↓ВО), %	$Необх_{\downarrow ВО} = \frac{ВО - ВО_{ціл}}{ВО} * 100$

Результати проведених розрахунків наведено в табл. 3.10 [73, 74].

Таблиця 3.10

Оцінка ефективності постачання ортопедичного взуття ТОВ «Захід Імпорт» та ТОВ «Детмір» до ПрАТ «Дитячий світ Київ» у 2017 р.

Показник	ТОВ «Захід Імпорт»	ТОВ «Детмір»
1	2	3
1. Ціна закупівлі, грн.	1200,5	1230,8
2. Кількість (К) одиниць товару	24	25
3. Транспортні витрати і (ТВ), грн.	102	114
4. Матеріальні витрати у складі витрат обігу (МВ), грн.	0,492	0,595
5. Витрати на оплату праці (ВОП), грн.	1,968	3,57
6. Обов'язкові соціальні відрахування у складі витрат обігу (ВСЗ), грн.	0,73	1,32
7. Втрати обігу (ВО), грн.	104,70	118,89
8. Чистий прибуток цільовий, (ЧПціл), грн.	78,72	95,2
9. Обсяг виручки від продажу товару для досягнення цільового прибутку (Вціл), грн.	701,66	840,82
10. Ціна реалізації товарів цільова (Црціл), грн.	1290,24	1330,63
11. Доцільність закупівлі товарів на підставі конкурентоспроможності ціни продажу		Ні, бо цільова ціна вища
12. Необхідна ціна закупівлі товарів для отримання цільового прибутку та покриття витрат при реалізації товарів за конкурентоспроможною ціною (Цзнеобх), грн.	24,0	25,2
13. Знижка до запропонованої ціни закупівлі, яка дозволить забезпечити конкурентоспроможну ціну реалізації та отримувати цільовий прибуток (Знижка ції), %	5,74	16,90
14. Витрати обігу для отримання цільового прибутку при конкурентоспроможній ціні реалізації та незмінності умов закупівлі (ВОціл), грн.	153,07	187,84
15. Необхідне скорочення витрат обігу (Необх↓ВО), %	20,59	71,26

Отже, як бачимо, розрахувавши критерій конкурентоспроможності ціни реалізації товару, для досліджуваного торговельного підприємства ПрАТ «Дитячий світ Київ» більш вигідною є закупівля ортопедичного взуття, що постачається ТОВ «Захід Імпорт» у порівнянні з товарами ТОВ «Детмір», середня ціна реалізації перших – 1290,24 є більш низькою та конкурентоспроможною. Необхідна ціна закупівлі ортопедичного взуття ТОВ «Захід Імпорт» для отримання цільового прибутку та покриття витрат при реалізації товарів за конкурентоспроможною ціною є значно нижчою – 1240,0 грн., як і показники знижки до запропонованої ціни закупівлі, яка дозволить забезпечити конкурентоспроможну ціну реалізації та отримувати цільовий прибуток – 5,74 %, витрат обігу для отримання цільового прибутку при конкурентоспроможній ціні реалізації та незмінності умов закупівлі – 153,07 грн. (проти 187,84 грн. для ортопедичного взуття ТОВ «Детмір»). Значно меншим у порівнянні з показниками останнього постачальника для ТОВ «Захід Імпорт» є показник необхідного скорочення витрат обігу – 20,59 %.

Проаналізувавши обсяги фактичних закупівель ортопедичного взуття до досліджуваного торговельного підприємства ПрАТ «Дитячий світ Київ» у аналізованих постачальників, можемо відзначити, що поставки продукції ТОВ «Захід Імпорт» є вищими 485 тис. грн., у порівняння з поставками ТОВ «Детмір» - 410 тис. грн. (дані табл. 3.3). Отже працівниками, що здійснюють закупівельну діяльність були обрані більш ефективні за критерієм конкурентоспроможності ціни реалізації товару постачальники ортопедичного взуття.

Досить значні обсяги закупівлі ортопедичного взуття до досліджуваного торговельного підприємства ПрАТ «Дитячий світ Київ» здійснюються у співпраці з ТОВ «Детмір» та ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ». Відмінною характеристикою цих контрагентів є досить тісна співпраця у питаннях проведення спільних промо-акцій та іншої маркетингової діяльності. Саме тому, нами було проведено оцінку доцільності закупівлі товарів саме у цих

постачальників за критерієм максимізації прибутку від співпраці. Для цього нами були проаналізовані наступні показники співпраці (табл. 3.11): кількість одиниць товару, ціна закупівлі грн., можлива ціна реалізації, грн., період реалізації, днів, участь у рекламному бюджеті, % до обороту із закупівлі, оплата послуг з мерчанандайзингу товарів, % до товарообороту, оплата інформаційних послуг з моніторингу попиту, за місяць, поточні витрати, % до обороту із закупівлі.

Таблиця 3.11

**Показники ефективності співпраці з постачальниками
ортопедичного взуття ТОВ «Детмір» та ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» у
2017р. [74]**

Показники	ТОВ «Детмір»	ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ»
1. Кількість одиниць товару	34	31
2. Ціна закупівлі, грн.	1200,8	1210,7
3. Можлива ціна реалізації, грн.	1240,9	1250,9
4. Період реалізації, днів	4	5
5. Участь у рекламному бюджеті, % до обороту із закупівлі	0,3	0,4
6. Оплата послуг з мерчанандайзингу товарів, % до товарообороту	0,51	
7. Оплата інформаційних послуг з моніторингу попиту, за місяць	43	
8. Поточні витрати, % до обороту із закупівлі	13,99	

В ході оцінки угод з постачальниками ортопедичного взуття ТОВ «Детмір» та ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» за критерієм максимізації прибутку від співпраці, нами було розраховано та оцінено наступні показники: комерційний дохід від співпраці (КД), грн.; інші види доходів за

місяць співпраці (ІД), грн.; участь в рекламному бюджеті (ДУРБ), грн.; мерчандайзинг товару (ДМТ), грн.; інформаційні послуги (ДІП), грн.; сукупний дохід від співпраці з постачальником за місяць (Дсук), грн.; поточні витрати за місяць (ПВ), грн.; можливий прибуток від співпраці з постачальником (Пможл), грн.; доцільність закупівлі товарів; ранг пріоритету вибору постачальника (1 - найкращий).

Методика проведених розрахунків наведена в табл. 3.12, результати – в табл. 3.13.

Таблиця 3.12

Алгоритм розрахунку ефективності співпраці з постачальниками ортопедичного взуття ТОВ «Детмір» та ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» у 2017р. [62]

Показник	Алгоритм розрахунку
1. Комерційний дохід місяць співпраці (КД), грн.	$КД = \frac{(Ц_{рможл} - Ц_з)K}{Pr} 30,$ де $Ц_{рможл}$ - можлива ціна реалізації, грн.; $Ц_з$ - ціна закупівлі, грн.; K - кількість одиниць товару, шт.; Pr - період реалізації, днів
2. Інші види доходів за місяць співпраці (ІД), грн.	$ІД = ДУРБ + ДМТ + ДІП$
2.1. Участь в рекламному бюджеті (ДУРБ), грн.	$ДУРБ = \frac{K * Ц_з * \frac{Урб}{100}}{Pr} 30,$ де $Урб$ - участь у рекламному бюджеті, % до обороту із закупівлі
2.2. Мерчандайзинг товару (ДМТ), грн.	$ДМТ = \frac{K * Ц_з * \frac{Опм}{100}}{Pr} 30,$ де $Опм$ - оплата послуг з мерчандайзингу товарів, % до товарообороту
2.3. Інформаційні послуги (ДІП), грн.	ДІП дано за умовою
3. Сукупний дохід від співпраці з постачальником за місяць (Дсук), грн.	$Дсук = КД + ІД$
4. Поточні витрати за місяць (ПВ), грн.	$ПВ = \frac{K * Ц_з * \frac{Вп}{100}}{Pr} 30,$ де $ПВ$ – поточні втрати, % до обороту по закупівлі
5. Можливий прибуток від співпраці з постачальником (Пможл), грн.	$Пможл = Дсук - ПВ$
6. Доцільність закупівлі товарів	
7. Ранг пріоритету вибору постачальника (1 - найкращий)	

Таблиця 3.13

Ефективність комерційних угод з постачальниками ортопедичного взуття ТОВ «Детмір» та ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» у 2017р. [64]

Показник	ТОВ «Детмір»	ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ»
1. Комерційний дохід від співпраці (КД), тис. грн.	1045,50	781,20
2. Інші види доходів за місяць співпраці (ІД), тис. грн.	94,43	86,84
2.1. Участь в рекламному бюджеті (ДУРБ), тис. грн.	19,05	19,27
2.2. Мерчандайзинг товару (ДМТ), тис. грн.	32,38	24,57
2.3. Інформаційні послуги (ДІП), тис. грн.	43,00	43,00
3. Сукупний дохід від співпраці з постачальником за місяць (Дсук), тис. грн.	33,53	28,00
4. Поточні витрати за місяць (ПВ), тис. грн.	24,73	18,82
5. Можливий прибуток від співпраці з постачальником (Пможл), тис. грн.	8,79	9,18
6. Доцільність закупівлі товарів	Доцільно, оскільки отримується можливий прибуток	
7. Ранг пріоритету вибору постачальника (1 - найкращий)		1

За результатами проведених розрахунків, узагальнимо, що за критерієм максимізації прибутку від співпраці, доцільність закупівлі ортопедичного взуття є вищою у співпраці з ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ», оскільки, можливий прибуток від співпраці є вищим, а отже і вищим є ранг пріоритету вибору цього постачальника. Таким чином, слід змінити структуру проведення закупівель ортопедичного взуття до досліджуваного торговельного підприємства ПрАТ «Дитячий світ Київ» збільшивши частку ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ» у порівнянні з ТОВ «Детмір».

Отже, оцінивши ефективність закупівельної діяльності ортопедичного взуття у досліджуваному торговельному підприємстві ПрАТ «Дитячий світ Київ» можемо зробити наступні висновки: найбільш ефективними у господарській діяльності досліджуваного ПрАТ «Дитячий світ Київ» є угоди на постачання ортопедичного взуття ТОВ «Український взуттєвий альянс».

Розрахувавши критерій конкурентоспроможності ціни реалізації товару, ми визначили, що для ПрАТ «Дитячий світ Київ» більш вигідною є закупівля ортопедичного взуття, що в ТОВ «Захід Імпорт» ніж ТОВ «Детмір», ціна реалізації перших - 1290,24 є більш низькою та конкурентоспроможною. За критерієм максимізації прибутку від співпраці, доцільність закупівлі ортопедичного взуття є вищою у співпраці ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ», оскільки, можливий прибуток від співпраці є вищим, а отже і вищим є ранг пріоритету вибору цього постачальника

3.4. Удосконалення організації постачання ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ»

У ході дослідження організації постачання ортопедичного взуття ПрАТ «Дитячий світ Київ» нами було виявлено та запропоновано шляхи удосконалення закупівлі цих товарів, а саме:

- визначити на основі розробленої товарної політики потребу у ортопедичному взутті ПрАТ «Дитячий світ Київ» більш та менш популярних колекцій, а саме розрахувати їх обсяг і асортиментну структуру;
- знайти джерела закупівлі та вибрати вигідних і надійних постачальників, які зможуть запропонувати найбільш конкурентоспроможний товар (за ціною, якістю та іншими параметрами), на вигідних умовах забезпечувати їх поставку і порядок розрахунків;
- встановити господарські зв'язки з новими постачальниками даної групи товарів і документально їх оформити шляхом укладання договорів поставки;
- визначити оптимальні розміри партій завезення ортопедичного взуття, частоту і способи їх доставки, розрахувати потребу в них тощо;
- налагодити оперативний контроль за виконанням договорів поставки товарів, ходом реалізації, станом наявності товарних запасів та їх

оборотністю, що дасть змогу своєчасно реагувати та вносити зміни в товаропостачання;

- створити оптимальні умови для накопичення і зберігання необхідних для безперебійної торгівлі товарних запасів;
- забезпечити належне приймання та підготовку товарів до продажу, для того щоб був постійно представлений необхідний асортимент товарів та швидкий доступ до його поновлення [65].

Таким чином, у табл. 3.14 розробимо заходи щодо удосконалення постачання ортопедичного взуття у ПрАТ «Дитячий світ Київ» на 2019 рік.

Таблиця 3.14

Узагальнення плану заходів щодо удосконалення постачання ортопедичного взуття у ПрАТ «Дитячий світ Київ» на 2019 рік

Потенціал підприємства	Заходи які потрібно здійснити
Інноваційний потенціал	Здійснювати заходи щодо вдосконалення ведення підприємницької діяльності. Постійно відслідковуючи зміни в законодавстві та на даному ринку оперативно реагуючи на них та роблячи відповідні висновки.
Управлінський потенціал	Управління даним стратегічним ресурсом є вкрай важливим для підприємства. Стан даного ресурсу, рівень обізнаності працівників всіх рівнів на пряму залежить від результату діяльності підприємства при прийнятті на роботу працівників керівництву потрібно ретельно підбирати його, створюючи комфортні та вигідні умови праці
Потенціал організаційної структури управління	Керівництву підприємства потрібно розробити правильну та коректну організаційні структуру управління, що допоможе правильно розподілити обов'язки серед працівників. Зробивши це підприємство зможе оперативно реагувати та виконувати всі поставлені завдання.
Маркетинговий потенціал	Правильна діяльність по законах і постулатах маркетингу допоможе отримати відповідні результати в діяльності. Створивши належним чином відділ маркетингу та розподіливши обов'язки допоможе ефективно управляти реалізацією та закупівлею продукції.
Логістичний потенціал	Розробивши відповідні логістичні заходи допоможе підприємству мінімізувати свої витрати на доставку товарів. Шляхом оптимізації шляхів постачання, перегляданням базисних умов поставки продукції з постачальниками.
Трудовий потенціал	Щодо вирішення даних питань то підприємство ставиться сумлінно, навчаючи свій персонал у своїх постачальників.
Інформаційний потенціал	Потрібно регулярно проводити аналіз ринку, змін, які на ньому відбуваються, вивчати основних конкурентів.

З метою оптимізації управління постачанням ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ», працівникам на 2019 рік в роботі слід дотримуватись певних правил та принципів (рис. 3.2).

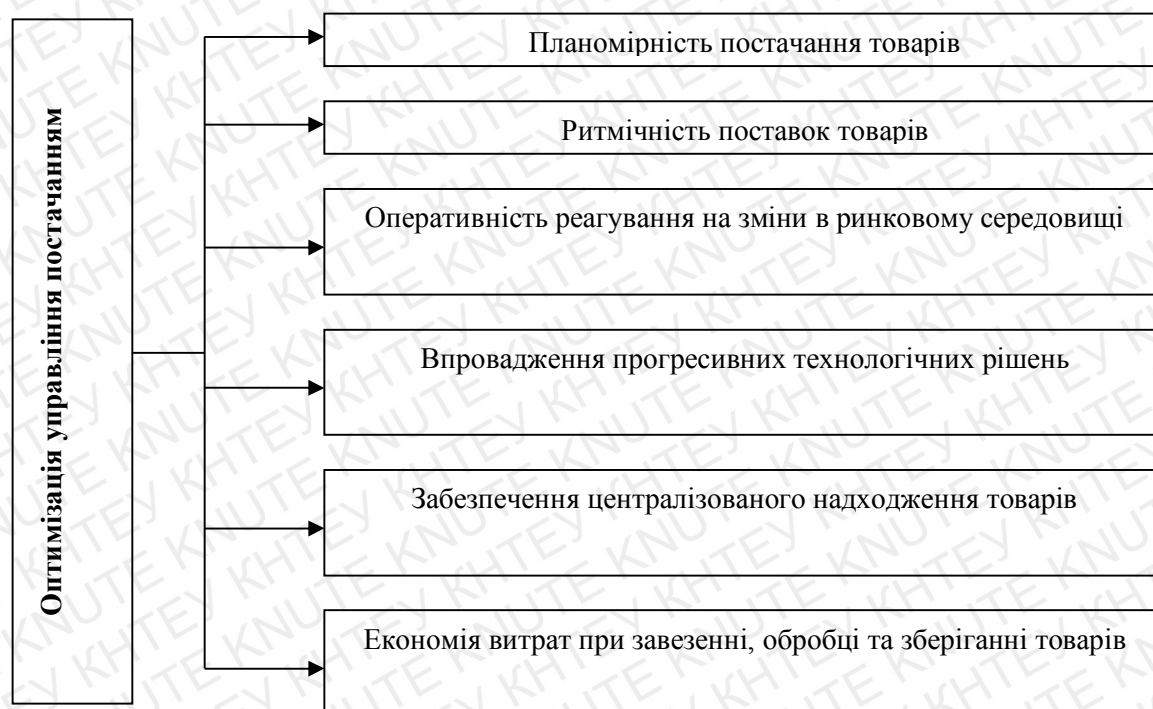


Рис. 3.2. Принципи оптимізації управління постачанням ортопедичного взуття до ПрАТ «Дитячий світ Київ» на 2019 рік

Плановість передбачає постачання товарів за обсягом та асортиментом, передбаченим договором, у певні періоди постачання (квартал, місяць, декада) за твердими графіками при найвигіднішій частоті завезення.

Плановісна організація зпостачання ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» дозволить забезпечувати органічний зв'язок обсягів надходження товарів з планом товарообороту, широкий і стійкий асортимент товарів, раціональне використання праці, приміщень, транспортних засобів, сприятиме нормалізації товарних запасів.

Ритмічність постачання передбачає рівномірне і своєчасне завезення товарів з додержанням відповідних строків, передбачених зобов'язаннями щодо поставки товарів [67].

Ритмічність постачання ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» дасть змогу дотримуватися планових обсягів надходження товарів до

роздрібного торговельного підприємства у потрібний час, в потрібному асортименті, в потрібній кількості, що дозволяє організувати безперебійну торгівлю, запобігти накопиченню в торговельних підприємствах наднормативних товарних запасів, створювати нормальні умови для обслуговування покупців. Проте, слід мати на увазі, що при кон'юнктурних коливаннях ритм постачання товарів може відповідно змінюватися. При організації постачання торговельних підприємств товарами слід забезпечувати оперативність. Сутність її полягає у тому, щоб в найкоротший строк реагувати на будь-які зміни. При цьому закупівля товарів має здійснюватися в ритмі нарощування або скорочення залежно від коливань попиту покупців, сезонних коливань товарообороту тощо [75].

Постачання повинне здійснюватись на основі впровадження прогресивних технологічних рішень, що охоплюють всі ланки і етапи товароруку, включаючи виробничі, транспортні, оптові та роздрібні підприємства.

Дотримання відповідних рекомендацій та виконання вище перелічених заходів щодо удосконалення постачання ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» допоможе підняти його на належний рівень та дасть змогу отримати бажані результати підприємницької діяльності. Виконання поставлених завдань дасть змогу покращити та зміцнити комерційні зв'язки з постачальниками їх організацію на досить високому рівні. Перейдемо до розгляду можливого вдосконалення їх організації.

Аналіз укладання договорів на постачання ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» з провідними виробниками і постачальниками здійснюється у такій послідовності:

1. Аналіз асортименту, якості, упаковки, розфасовки та маркування товарів.
2. Аналіз цін постачання товарів та можливих знижок.
3. Аналіз можливостей та умов надання товарних кредитів підприємству – покупцеві товарів.

5. Аналіз можливих варіантів вибору базисних умов поставки товарів.
6. Аналіз можливого обсягу та періодичності поставки товарів.
7. Аналіз витрат, пов'язаних з закупівлею та доставкою товарів.
8. Визначення можливих обсягів поставок товарів.
9. Визначення обсягів та періодичності доставки товарів.
10. Визначення чистого прибутку, який можна одержати за відповідний період від продажу товарів, що можуть бути закуплені в даного виробника.
11. Визначення рентабельності валових витрат обігу, пов'язаних з закупівлею, доставкою, збереженням, підготовкою до продажу та продажем товарів.
12. Визначення рентабельності обороту щодо постачання товарів.
13. Визначення рентабельності обороту щодо реалізації товарів [66].
14. Визначення інтегрального показника ефективності i -го комерційного зв'язку підприємств в j -му періоді [63].

У комерційних зв'язках ПрАТ «Дитячий світ Київ» з постачальниками ортопедичного взуття на 2019 рік необхідно забезпечити гармонізацію його інтересів з чинними та потенційними контрагентами. У зв'язку з цим особливе значення має визначення не тільки рівня оптової ціни постачання ортопедичного взуття, а й способів її встановлення, які можуть бути вказані в угоді купівлі-продажу.

В умовах суттєвих динамічних змін ринкової кон'юнктури не завжди доцільно вказувати в угоді купівлі-продажу товарів їх фіксовані ціни. Це може призвести до суттєвих втрат потенційного прибутку підприємства внаслідок зміни в наступних періодах цін на товари та інших умов їх постачання та продажу

Об'єктами контролю дотримання комерційних зв'язків підприємства можуть бути асортимент, якість, розфасовка, упаковка, маркування та оптові ціни товарів; базисні умови, обсяг, періодичність поставки товарів та інші умови комерційних угод. Необхідно також аналізувати вплив зовнішніх умов підприємства на дотримання стратегії формування комерційних зв'язків.

Особливу увагу в процесі контролю дотримання комерційних зв'язків необхідно приділити аналізу чистого прибутку, рентабельності валових витрат обігу, пов'язаних з закупівлею, збереженням, підготовкою до продажу, продажем товарів, рентабельності обороту щодо закупівлі товарів, рентабельності обороту щодо реалізації товарів та інтегральних показників ефективності відповідних комерційних зв'язків.

Для підвищення якості та ефективності постачання ортопедичного взуття до ПрАТ «Дитячий світ Київ» на 2019 рік доцільно використовувати комп'ютерну систему контролю. На нашу думку, ця система повинна функціонувати як елемент загальної системи контролю в управлінні підприємством. Вона може бути сформована на ефективно функціонуючому комп'ютерному комплексі.

Контроль дотримання комерційних зв'язків з використанням комп'ютерної технології дає змогу підвищити ефективність стратегії формування комерційних зв'язків підприємства [68].

Важливим етапом у розробці стратегії формування комерційних зв'язків підприємства є їх регулювання. Ефективність комерційних зв'язків можна підвищити, використовуючи такі основні шляхи:

- обґрунтувати найбільш вигідну для підприємства ціну товару;
- змінити (за можливості) умови комерційних угод (вибрати доцільний спосіб визначення оптової ціни постачання товарів в угоді їх купівлі-продажу, вибрати інші базисні умови поставки товарів, оптимізувати обсяг та періодичність поставки товарів, змінити розфасовку та упаковку товарів, купувати інші товари, на які збільшується попит);
- формувати та стимулювати попит на товари;
- удосконалити оплату праці працівників, які здійснюють закупівлю, доставку, приймання, збереження, підготовку до продажу та продаж товарів;
- удосконалити кредитну політику підприємства;
- розширити та вдосконалити вже існуючу торговельну мережу;
- сформувати нові комерційні зв'язки [75].

Регулювання комерційних зв'язків доцільно в тому разі, якщо внаслідок його дотримання підвищиться ефективність цих зв'язків. Тому регулятивні рішення повинні бути економічно обгрунтовані й бути складовими елементами економічного обгрунтування стратегії постачання ортопедичного взуття на 2019 рік.

Практичне використання методичного підходу до розробки стратегії постачання ортопедичного взуття до ПрАТ «Дитячий світ Київ» може позитивно впливати на його ефективність.

Виходячи із проведеного аналізу практики постачання ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» ми вважаємо, що можливо покращити цей аспект діяльності підприємства за рахунок:

- підвищення рівня професійності кадрів, що займаються постачанням ортопедичного взуття – у ПрАТ «Дитячий світ Київ» є досить значні можливості підвищення професійності кадрів, регулярно відправляючи їх працівників на заводи своїх постачальників. Продовження напрямку розвитку і навчання власного персоналу є дуже важливим кроком для покращення управління постачанням ортопедичного взуття і діяльністю підприємства в цілому.

- зниження цін на товари постачальників – завжди є можливість, наприклад, домовитися з постачальниками про двостороннє зниження торгової надбавки, тощо.

Для забезпечення ефективності постачання ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ», необхідно щоб собівартість товарів (закупівельна вартість) зростала в меншій мірі, ніж виручка (дохід) від реалізації товарів. Враховуючи впровадження запропонованих заходів у 2019 році планується збільшити дохід від реалізації ортопедичного взуття від різних постачальників у ПрАТ «Дитячий світ Київ» на 17% при плановому збільшенні собівартості товарів на 13%.

Отже, в плановому періоді повинна змінитись структура основних показників господарської діяльності підприємства в бік збільшення

товарообороту, зменшення собівартості товарів і, відповідно, зростання обсягу чистого прибутку та рентабельності, що свідчить про підвищення ефективності постачання ортопедичного взуття від різних контрагентів у ПрАТ «Дитячий світ Київ».

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Виконавши завдання, передбачені у даній випускній кваліфікаційній роботі можемо зробити наступні висновки:

1.) В структурі експорту ортопедичного взуття з України переважає продукція з натуральних шкір, то найбільша питома вага імпорту та серед товарів на внутрішньому ринку належить взуттю з штучних шкір. Саме тому, ортопедичне взуття даного виду і стало об'єктом дослідження в даній роботі.

2.) Згідно чинних нормативних документів, вимоги до якості ортопедичного взуття дещо відрізняються від аналогічних вимог для повсякденного. Так, стандарти визначають, що гнучкість і показник величини деформації підноски і задника такого взуття має бути нижчими, у порівнянні з повсякденним взуттям. Проте, значення показників міцності кріплення підошви, міцності кріплення каблука та міцності ниткових швів з'єднання деталей верху ортопедичного взуття в ДСТУ 3485-96 є вищими у порівнянні з повсякденним.

3.) Оскільки, виникнення ортопедичного взуття нерозривно пов'язане з природною потребою захистити стопу від пошкоджень і несприятливого впливу чинників навколишнього середовища, а також лікувати, корегувати або здійснювати профілактику ортопедичних паталогій стопи, то і споживні властивості, в найбільшій мірі ергономічні покликані сприяти виконанню даного завдання. Проте у сучасному суспільстві ортопедичне взуття забезпечує і естетичну функцію, яка полягає у створенні певного зорового ефекту і психологічного сприйняття людини, а також повинно буди наділено властивостями надійності, які забезпечують його ремонтпридатність, збережуваність та довговічність. Найважливішими факторами формування споживних властивостей ортопедичного взуття є якість та відповідність використаних матеріалів, процесу розробки конструкції і моделі, точність виконання технологічних операцій, ретельність обробки ортопедичного

взуття. Упакування, умови транспортування і зберігання виробів є визначальними факторами збереженості споживних властивостей ортопедичного взуття.

4.) Правильна організація проведення експертизи якості має велике значення для отримання достовірних і об'єктивних її результатів. При плануванні проведення експертизи визначають три етапи: підготовчий, основний, заключний. Для кожного етапу характерні специфічні особливості, засоби, методи та способи, раціональний вибір яких передбачає правильність експертизи якості, її кінцевий результат. Через це доцільно розглянути кожний етап окремо.

5.) На досліджуваному у даній роботі торговельному підприємстві – ПрАТ «Дитячий світ Київ» представлено досить широкий асортимент ортопедичного взуття, різноманітного за статеві-віковим призначенням, сезоном носіння та його безпосереднім призначенням, а також за типом ортопедичних показань, особливостями опцій профілактики чи лікування ортопедичних проблем. Ортопедичне взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» різниться також за видом й типом, матеріалом виготовлення, типом застібки. В досліджуваному торговельному підприємстві реалізують ортопедичне взуття з 12 країн світу та під 23 торговельними марками.

6.) Як свідчать результати проведеної нами оцінки якості досліджуваних зразків ортопедичного взуття згідно вимог ДСТУ 3485-96 «Взуття. Номенклатура показників якості» [6] та ГОСТ 26166-84 «Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия» [8], за кількістю дефектів зовнішнього вигляду всі зразки туфель ортопедичних жіночих, крім туфель виробництва ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня», відповідали вимогам ГОСТ 26166-84 для першого сорту.

7.) Результати експертизи якості ортопедичного взуття були оформлені як акт експертизи, який складався з трьох основних частин: загальної (протокольної); констатуючої та заключної. В загальній (протокольній) частині акта експертизи було зазначено дату його складання – 27 липня 2018

р. Визначено замовника експертизи: ПрАТ «Дитячий світ Київ» м. Київ, вул. А.Малишко, 3, 02192. Тел.: (044) 384-00-88; запит від 14.07.2018 № 14/07/18-1 (лист від 14.07.2018 № 14/07/2018-1). В цій частині міститься опис об'єктів експертизи та реєстраційні номери. У загальній частині визначено мету дослідження (експертизи). У констатуючій частині акту експертизи якості ортопедичного взуття міститься опис проведених досліджень – опис проб (зразків) товару, методи дослідження, показники, що визначались в ході експертизи якості. В заключній частині акта експертизи було зазначено результати досліджень, перелічено літературні джерела, що використовувались для проведення досліджень. В цій частині також було безпосередньо зазначено акт експертизи.

8.) На думку ряду сучасних науковців, в управлінні постачанням товарів на торговельне підприємство доцільно виокремити дві взаємопов'язані підсистеми: стратегічне та тактичне управління. Концептуальними рішеннями, які обумовлюють весь подальший процес управління, є: ступінь самостійності в її здійсненні, модель здійснення, тип співробітництва з ринком постачання товарів та ступінь участі постачальника в прийнятті рішень щодо планування та контролю постачання товарів, тип фінансування діяльності з забезпечення необхідних поставок, регламентація процесу постачання та механізми мінімізації збитків в процесі здійснення закупівель.

9.) Ортопедичне взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» постачається такими підприємствами як ТОВ «Український взуттєвий альянс», ТОВ «Август Плюс», ТОВ «Мегабренд», ТОВ «Захід Імпорт», ТОВ «Детмір» та ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ». Аналіз найважливіших економічних показників ефективності співпраці з постачальниками, як, наприклад, товарообороту та валового прибутку, засвідчив позитивну динаміку у співпраці досліджуваного торговельного підприємства та постачальників ортопедичного взуття.

10.) Оцінивши ефективність закупівельної діяльності ортопедичного взуття у досліджуваному торговельному підприємстві ПрАТ «Дитячий світ

Київ», можемо зробити наступні висновки: найбільш ефективними у господарській діяльності досліджуваного ПрАТ «Дитячий світ Київ» є угоди на постачання ортопедичного взуття ТОВ «Український взуттєвий альянс». Розрахувавши критерій конкурентоспроможності ціни реалізації товару, ми визначили, що для ПрАТ «Дитячий світ Київ» більш вигідною є закупівля ортопедичного взуття, що в ТОВ «Захід Імпорт» ніж ТОВ «Детмір», ціна реалізації перших - 1290,24 є більш низькою та конкурентоспроможною. За критерієм максимізації прибутку від співпраці, доцільність закупівлі ортопедичного взуття є вищою у співпраці ТОВ «ТОРГ КОМПАНІ», оскільки, можливий прибуток від співпраці є вищим, а отже і вищим є ранг пріоритету вибору цього постачальника

Виходячи із проведеного аналізу практики постачання ортопедичного взуття в ПрАТ «Дитячий світ Київ» ми вважаємо, що можливо покращити цей аспект діяльності підприємства за рахунок:

- підвищення рівня професійності кадрів, що займаються постачанням ортопедичного взуття – у ПрАТ «Дитячий світ Київ» є досить значні можливості підвищення професійності кадрів, регулярно відправляючи їх працівників на заводи своїх постачальників. Продовження напрямку розвитку і навчання власного персоналу є дуже важливим кроком для покращення управління постачанням ортопедичного взуття і діяльністю підприємства в цілому.

- зниження цін на товари постачальників – завжди є можливість, наприклад, домовитися з постачальниками про двостороннє зниження торгової надбавки, тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Черенкова С.С. Антропометрические исследования стоп и разработка научно-обоснованных требований к проектированию обуви для подростков / С.С. Черенкова. – М., 2009. – 21с.
2. Обсяг реалізованої продукції за видами діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу до:[http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Товарна структура роздрібного товарообороту підприємств за 9 місяців 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/sr/tsrtp/tsrtp_u/tsrt_u_0917.htm.
4. Сумарний обсяг імпорту та експорту у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД (тисяч доларів США) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/fl11>.
5. Технічний регламент маркування матеріалів, що використовуються для виготовлення основних складових взуття, яке надходить для продажу: Постанова Кабінету Міністрів України від 09.06.2011 № 632 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
6. ДСТУ 2158-93 Взуття. Дефекти. Терміни та визначення. - К.: Держстандарт України, 1994. – 14 с
7. ДСТУ 2061-92 Взуття. Норми гнучкості. – К.: Держстандарт України, 1993. – 8 с..
8. ГОСТ 26166-84 Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия. – М.: Издательство стандартов, 1985. – 12 с.
9. ДСТУ 2061-92 Взуття. Норми гнучкості. – К.: Держстандарт України, 1993. – 8 с.
10. ГОСТ 9718-88 Обувь. Метод определения гибкости. - М.: Издательствостандартов, 1989. – 6 с.
11. ГОСТ 9134-78 Обувь. Методы определения прочностикрепления деталей низа. - М.: Издательствостандартов, 1979. – 7 с.

- 12.ГОСТ 9136-72 Обувь. Метод определения прочности крепления каблука и набойки. - М.: Издательство стандартов, 1973. – 7 с.
- 13.ГОСТ 9290-76 Обувь. Метод определения прочности ниточных швов соединения деталей верха. - М.: Издательство стандартов, 1978. – 7 с.
- 14.ГОСТ 9135-2004 Обувь. Метод определения общей и остаточной деформации подноски и задника. - М.: Стандартинформ, 2005. – 6 с.
- 15.Иванова В.Я., Голубенко О.А. Товароведение и экспертиза кожаной продукции. – М. : Издат.-торг. Корпорація «Дашков и К°», 2016. – 564 с.
- 16.Беднарчук М.С. Наукові основи формування асортименту і якості взуття спеціального призначення. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії. – 2015. – 528 с.
- 17.Катрук М. І. Формування і оцінювання споживних властивостей взуття спеціального для захисту від вібрації : автореф. дис. канд. техн. наук : 05.18.08 / М. І. Катрук. – Львів: Львів. комерц. акад. 2014. – 20 с.
- 18.Половніков І. І. Дослідницькі технології у виробництві спеціального взуття : монографія / І. І. Половніков, В. І. Андрушак, М. С. Беднарчук – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2014. – 368 с.
- 19.Байдакова Л. І. Товарознавство. Непродовольчі товари: взуттєві і хутряні вироби / Л. І Байдакова. – К.: Вища школа, 2007. – 183 с.
- 20.Еремеева Н. В. Формирование оптимальной структуры функциональных свойств обуви / Н. В. Еремеева, Т. Н. Гаврилова, Ф. А. Петрище // Формування і оцінювання асортименту, властивостей та якості непродовольчих товарів: Матеріали І-ї міжнародної наук.-практ. конф. : (Львів, 22 листопада 2013 року) : тези доповідей : у 3 ч. Ч.ІІ / [відп. ред. П.О. Куцик]. – Львів : Львів. комерц. акад., 2013. – 159 с. – С. 20-22.

21. Кушнір М. К. Товарознавство непродовольчих товарів. Частина III. Товарознавство взуттєвих товарів / М. К. Кушнір, Н. П. Тихонова – К. : НМЦ «Укоопосвіта», 2001. – 266 с.
22. Довідник-каталог взуттєвика (Складання заготовок верху взуття). / В. В. Олійникова, Н. Я. Біленко, Л. Т. Свістунова. – К.: Київський Університет технології і дизайну, 2005. – 370 с.
23. Лиокумович В. Х. Структурный анализ качества обуви / В. Х. Лиокумович. – М.: Легкая индустрия, 2010. – 160 с.
24. Галик І.С. Товарознавство та експертиза непродовольчих товарів.: підручник для студ. вищ. навч. закладів / І.С.Галик, Б.Д. Семак. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2016. – 296 с.
25. Інструкція про порядок проведення експертиз в ТПП України: затв. рішенням Президії ТПП України, від 10.06.93 р. № 76.
26. Коломієць Т.М. Товарознавча експертиза непродовольчих товарів: Опорний конспект лекцій / Т.М. Коломієць. – Київ: КДТЕУ, 2005. – 82 с.
27. Батутіна А.П. Експертиза товарів / А.П. Батутіна, І.В. Ємченко. — К.: ЦУЛ, 2003. — 275 с.
28. Назаренко Л. О. Експертиза товарів / Л. О. Назаренко — К.: Центр учбової літератури, 2014. – 312 с.
29. Антошкіна Л.І. Логістика. / Л.І. Антошкіна, В.І. Амелькін, К.М.Шило . – Донецьк, 2008. – 203с.
30. Беспалов Р.С. Транспортная логистика: новейшие технологии построения эффективной системы доставки. / Р.С.Беспалов - М.: СПб.: Вершина, 2008. – 382 с.
31. Гурч Л.М. Логістика. / Л.М.Гурч // Міжрегіональна академія управління персоналом. - К.: Персонал, 2008. – 555 с.
32. Кальченко А.Г. Логістика. / А.Г.Кальченко // Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К.: КНЕУ, 2006. – 472 с.

33. Крикавський Є.В. Логістика. / Є.В.Крикавський, Н.І.Чухрай. – К.: Кондор, 2009. – 340 с.
34. Ларіна Р.Р. Логістика / Р.Р. Ларіна. // Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк: ДонДУУ, 2006. – 277 с.
35. Окландер М.А. Логістика. / М.А. Окландер // Одеський держ. економ. ун-т. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346с.
36. Смолка А.О. Логістика. / А.О.Смолка // Державна академія житлово-комунального господарства. – К.: ДАЖКГ, 2008. – 148с.
37. Тридід О.М. Логістика. / О.М.Тридід, Г.М.Азаренкова, С.В.Мішина, Б.І.Іорисенко. – К.: Знання, 2008. – 566 с.
38. Oklander M. Methodological approaches to logistic risk assessment / M. Oklander, D.Yashkin; edited by Ewa Bojar and Korneliusz Pylak // Innovativeness and entrepreneurship: monograph — Lublin: Politechnika Lubelska, 2014. — P. 125 – 134.
39. Чухрай Н.І. Маркетинг і логістика у вищому навчальному закладі: монографія. / Н.І.Чухрай, Р.А.Патора, А.М.Лялюк // Волинський національний ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк: Вежа, 2008. – 324 с.
40. Тиболд И. Логистика - философия бизнеса / И. Тиболд // Дистрибуция и логистика. – 2008. – № 3. – С. 16 – 11.
41. Инновации в логистике — ключевое преимущество в бизнесе // Логистика : проблемы и решения. – 2007.— № 4 (11). – С. 16 – 19.
42. Голоцван Л. Критерии эффективности логистики / Л. Голоцван // Дистрибуция и логистика. – 2007. – № 4 (11). – С. 8 – 14.
43. Чернаписька Н.В. Емпіричні дослідження логістичної діяльності вітчизняних підприємств / Н.В. Чернаписька ПР 265 // Вісн. нац. ун-та “Львівська політехніка”. – 2006. – № 552. – С. 146 – 151.
44. Павлова Е. Логистика — экономическая часть бизнеса / Е. Павлова // Дистрибуция и логистика. – 2006. – № 9. – С. 20 – 24.
45. Ларіна Р.Р. Оптимізація логістичної діяльності на загоді визначення

- потенціалу регіонального ринку збуту / Р.Р. Ларіна // Проблеми науки. – 2006. – № 8. – С. 40 — 43.
- 46.Таранишин А. Агрегированное планирование логистики / А. Таранишин // Дистрибуция и логистика. – 2006. – № 6. – С. 20 – 25.
- 47.Клімова І.Г. Логістика як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства / І.Г. Клімова // Держава та регіони. – 2006. – № 4. – С. 163 – 166.
- 48.Толуев Ю.Н. Возможности применения имитационного моделирования в бизнес-логистике / Ю.Н. Толуев, Л.В. Савченко // Логистика: проблемы и решения. – 2006. - № 4. – С. 38 — 43.
- 49.Клімова І.Г. Проблеми та передумови використання логістики в Україні / І.Г. Клімова // Держава та регіони. – 2006. – № 3. – С. 143 – 147.
- 50.Демиденко В.В. Логістичне забезпечення інноваційного розвитку промислового виробництва / В.В. Демиденко // Економіка та держава. – 2006. – № 2. – С. 49 – 52.
- 51.Логістика як інструмент розвинутої економіки: види логістики, концепція логістики. Різноматність форм логістичних утворень / А.Г. Кальченко // Логістика. – К.: КНЕУ, К178 2006. – С. 21 – 43.
- 52.Бром А.Е. Разработка динамической модели системы интегрированной логистической поддержки наукоемкой продукции на стадии эксплуатации / А.Е. Бром // Вестн. машиностроения. – 2005. – № 10. – С. 15 – 59.
- 53.Кураев В. Критерии оценки эффективности работы отдела логистики / В. Кураев // Дистрибуция и логистика. – 2005. – № 6. – С. 23 – 26.
- 54.Аникин, Б. А. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики: учебник /под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М.: Проспект, 2014. – 601 с.

- 55.Алькема В. Г. Управління ефективністю бізнесу в умовах значної варіації параметрів замовлення / В. Г. Алькема // Вчені записки Університету «КРОК». – № 18. – Т. 2. – 2008. – С. 10 – 19.
- 56.Zeng A. Z. Developing a framework for evaluating the logistics costs in global sourcing processes: An implementation and insights / A. Z. Zeng, C. Rossetti // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. – 2013. – Vol. 33, № 9. – P. 785–803.
- 57.Cooper M. C. Supply chain management - more than a new name for logistics / M. C. Cooper, D. M. Lambert, J. D. Pagh // International Journal of Logistics Management. – 1997. – Vol. 8, № 1. – P. 1–14.
- 58.Daugherty P. J. Integrated logistics: achieving logistics performance improvements / P. J. Daugherty, A. E. Ellinger, C. M. Gustin // Supply Chain Management: An International Journal. – 2006. – Vol. 1, № 3. – P. 25–33.
- 59.Christopher M. Supply chain cost management and value-based pricing / M. Christopher, J. Gattorna // Industrial marketing management. – 2015. – Vol. 34, № 2. – P. 115–121.
- 60.Лотиш О. Управління логістичними витратами на підприємстві / О. Лотиш // Економічний аналіз. – 2008. – № 2. – С. 240–243.
- 61.Ткачова А. В. Логістичні витрати як критерій оптимізації логістичного управління / А. В. Ткачова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2009. – № 36–2. – С. 88–93.
- 62.Christopher M. Logistics And Supply Chain Management: Creating Value-Adding Networks / M. Christopher. – Harlow : Pearson Education, 2015. – 336 p.
- 63.Sawicka H. Application of multiple criteria decision aid methods in logistic systems / H. Sawicka, S. Wegliński, P. Witort // LogForum. – 2010. – Vol. 6, № 10. – P. 99–110.

64. Казарина Л. А. Логистические издержки: проблемы учета и оценки / Л. А. Казарина // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2017. – № 9. – С. 24–27.
65. Новопісна К. Управління логістичними витратами на українських підприємствах / К. Новопісна // Схід. – 2011. – № 2 (109). – С. 52–57.
66. Сачинська Л. В. Управління логістичними витратами підприємства / Л. В. Сачинська // Маркетинг та логістика в системі менеджменту: тези доповідей IX Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 8–10 листопада 2012 р.). – 2012. – С. 382–383.
67. Окландер М. А. Логістика / М. А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 346 с.
68. Seuring S. Cost Management in Supply Chains / S. Seuring, M. Goldbach. – Heidelberg : Physica-Verlag, 2012. – 445 p.
69. Паласюк Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи / Б. Паласюк // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3 (36). – С. 166–170.
70. Ковшик В. І. Система показників ефективності маркетингової логістики підприємства / В. І. Ковшик, А. Б. Зубкова // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 7. – С. 36–45.
71. Чернописька Н. В. Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства / Н. В. Чернописька // Логістика. – 2011. – № 623. – С. 265–271.
72. Лещій В. Р. Підвищення ефективності ланцюжків постачання за допомогою процесно-орієнтованого управління витратами / В. Р. Лещій // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2013. – № 1(5). – С. 81–86.
73. Качуровський В. Є. Інформаційна логістика / В. Є. Качуровський // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2010. – № 290. – С. 53–59.

74. Соколова О. Є. Проблеми управління логістичною інфраструктурою підприємств / О. Є. Соколова // Проблеми системного підходу в економіці підприємств. – 2012. – Vol. 2, № 2.
75. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти: Монографія / Л.В. Фролова. – Донецьк, ДонДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2014. – 261 с.

ДОДАТКИ

Висновок експертизи якості ортопедичного взуття

**КІЇВСЬКИЙ ЕКСПЕРТНО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР**

Україна. 01601, м. Київ,
пров. Рильський, 10, офіс 1
Тел: (044) 362-29-45, (067)153-20-4701601,
Email: info@kedc.kiev.ua

Відділ товарознавчих експертиз**Акт експертизи № 27/07/18-1**

Складено 27 липня 2018 р.

1. Замовник: ПрАТ «Дитячий світ Київ», м. Київ, вул. А.Малишко, 3, 02192. Тел.: (044) 384-00-88; запит від 14.07.2018 № 14/07/18-1 (лист від 14.07.2018 № 14/07/2018-1).

2. Об'єкт(и) експертизи та реєстраційні номери: проби/зразки товарів, заявлені як: туфлі ортопедичні жіночі профілактичні з верхом з вінілштучшкіри I сорту п'яти вітчизняних виробників:

ТОВ «Перша взуттєва фабрика» (зразок 1),

ПП «Тепмал» (зразок 2),

ТОВ «Дрімстан» (зразок 3),

ТОВ «Прогрес Сервіс» (зразок 4),

ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» (зразок 5).

Підприємство/громадянин-постачальник: ТОВ «Перша взуттєва фабрика», ПП «Тепмал», ТОВ «Дрімстан», ТОВ «Прогрес Сервіс», ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня».

4. Умови постачання:

Контракт з ТОВ «Перша взуттєва фабрика» №12.07.2017/5 від 12.07.2017 р.

Контракт з ПП «Тепмал» №15.03.2018-2 від 15.03.2018 р.

Контракт з ТОВ «Дрімстан» №14.09.2017.33-1 від 14.09.2017 р.

Контракт з ТОВ «Прогрес Сервіс» №08.11.2017.14-3 від 08.11.2017 р.

Контракт з ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» №12.10.2017.14-3 від 12.10.2017 р.

5. Акт про взяття проб і зразків товарів: від 14.07.2018 № б/н.

6. Товаросупровідні документи (копії):

6.1. Контракт з ТОВ «Перша взуттєва фабрика» №12.07.2017/5 від 12.07.2017 р.

6.2. Контракт з ПП «Тепмал» №15.03.2018-2 від 15.03.2018 р.

6.3. Контракт з ТОВ «Дрімстан» №14.09.2017.33-1 від 14.09.2017 р.

6.4. Контракт з ТОВ «Прогрес Сервіс» №08.11.2017.14-3 від 08.11.2017 р.

6.5. Контракт з ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» №12.10.2017.14-3 від 12.10.2017 р.

- 7. Мета дослідження (експертизи):** Встановлення відповідності досліджуваних зразків вимогам ГОСТ 26166-84 «Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия» [8], що визначено в відповідних контрактах між контрагентами на поставку ортопедичного взуття.
- 8. Завдання на дослідження:** дослідити зовнішній вигляд, наявність та розмір дефектів та фізико-хімічні показники товарів, встановити їх відповідність визначеному нормативному документу за цими показниками.
- 9. Дослідження:**
- 9.1. Опис проб (зразків) товару:**
 На дослідження надано проби товару в 4^х пар кожного. Пакування не пошкоджено. Для дослідження використано по 2 проби пакувань, інші 2 залишено в якості контрольних.
 До пакувань прикріплено маркувальні етикетки.
 Дослідні проби було відкрито для подальшого дослідження.

9.2. Методи дослідження:

Зразки ортопедичного взуття візуальним та вимірювальним методами перевіряли на відповідність вимогам ДСТУ 3485-96 «Взуття. Номенклатура показників якості» [6] та ГОСТ 26166-84 «Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия» [8] (табл. 1).

Таблиця 1

Показники (допустимі дефекти) ортопедичного взуття, що визначались в ході оцінки якості

Найменування та характеристика дефекту для взуття	
1	2
I сорту	II сорту
Слабовиражена і помірно виражена віддушистість у верхній частині голені і берця	Слабовиражена і помірно виражена віддушистість на всіх деталях взуття, крім носків, у взутті рантового методу кріплення – крім союзок
Слабовиражена воротистість на всіх деталях, крім носків і передньої частини союзок	Слабовиражена воротистість на всіх деталях
Слабовиражена жилавість на всіх деталях	Помірно виражена жилавість на всіх деталях
Слабовиражена виражена стяжка на халявах, берцях, задниках	Помірно виражена стяжка на халявах, берцях, задниках
Слабовиражені молочні лінії на всіх деталях	Слабовиражені молочні лінії на всіх деталях
Помірно виражені оспини на всіх деталях, крім носків і передньої частини союзок	Помірно виражені оспини на всіх деталях, крім носків і передньої частини союзок
Помірно виражені роговини, батоги, крім носків і союзок	Помірно виражені роговини, батоги, крім носків і союзок
Слабо виражені безличини, лизуха на всіх деталях взуття	Слабо виражені безличини, лизуха на всіх деталях взуття
Нерівномірне забарвлення	Нерівномірне забарвлення
Не допускається	Малопомітна різниця у відтінках кольору шкіри і лаку в деталях напівпари і пари взуття
Не допускається	Затушовані механічні пошкодження
Незначна зміна малюнка, тиснення шкіри	Незначна зміна малюнка, тиснення шкіри
Звалювання рядків з краю деталей, збіг двох суміжних рядків або пропуск стібків з повторним кріпленням довжиною не більше 3 мм	Звалювання рядків з краю деталей, збіг двох суміжних рядків або пропуск стібків з повторним кріпленням довжиною не більше 5 мм

Продовження табл. 1

1	2
Відтяжка рядки шириною не більше 1,5 мм	Відтяжка рядки шириною не більше 2,0 мм
Різна довжина або перекіс в парі союзок, носків, берців, задніх зовнішніх ременів або швів, задників – не більше 2 мм, підносків – не більше 2 мм, різна довжина крил задника – не більше 3 мм; різна довжина і ширина підошов і каблуків в парі – не більше 2 мм; різна ширина ранта в парі з відкритим рантом – не більше 1 мм	Різна довжина або перекіс в парі союзок, носків, берців, задніх зовнішніх ременів або швів, задників – не більше 4 мм, підносків – не більше 5 мм, різна довжина крил задника – не більше 5 мм; різна довжина і ширина підошов і каблуків в парі – не більше 4 мм; різна ширина ранта в парі з відкритим рантом – не більше 2 мм
Різна висота берців – не більше 2 мм	Різна висота берців – не більше 3 мм
Не допускається	Незначне неприклеювання матеріалів верху до підкладки по задньому шву у верхній частині
Повторна не затягнута строчка підошов або строчка повз підрізування, крім ділянки носка, - не більше 2 стібків	Повторна не затягнута строчка підошов або строчка повз підрізування, крім ділянки носка, - не більше 5 стібків
Вузли, петлі і обриви ниток при строчці підошов – не більше 2 шт. і не більше ніж в двох місцях на напівпару	Вузли, петлі і обриви ниток при строчці підошов – не більше 3 шт. і не більше ніж в двох місцях на напівпару
Не допускається	Відтяжка ранта – не більше 4 стібків
Не допускається	Сліди повторного кріплення – не більше 2 шт.
Пропуск стібків – не більше одного	Пропуск стібків – не більше двох
Не допускається	Опуклість і увігнутість підошви
Не допускається	Щілини між деталями низу не більше 1,5 мм в напівпарі
Різна висота каблуків низьких і середніх – не більше 2 мм	Різна висота каблуків низьких і середніх – не більше 3 мм
Слабо виражена зморшкуватість на межі устілки і незначна деформація верху	Слабо виражена зморшкуватість на межі устілки і незначна деформація верху
Відхилення ходової поверхні каблука від горизонтальної площини не більше 2 мм	Відхилення ходової поверхні каблука від горизонтальної площини не більше 3 мм
Наявність неяскравого малюнка (мороз, матові плями) в голеневій і торцевій частині підошви, на бічній і торцевій частині каблука площею не більше 2 см ²	Наявність неяскравого малюнка (мороз, матові плями) в голеневій і торцевій частині підошви, на бічній і торцевій частині каблука площею не більше 3 см ²
Нечіткість малюнка поверхні ходової підошви і каблука площею не більше 2 см ²	Нечіткість малюнка поверхні ходової підошви і каблука площею не більше 3 см ²

Відповідність фактичних та номінальних лінійних розмірів перевіряли згідно з вимогами РД 17-06-036-90 «Обувь. Методы определения линейных размеров» та ГОСТ 9133-78 «Обувь. Методы определения линейных размеров».

Дослідження ортопедичного взуття в на відповідність вимог ГОСТ 26166-84 «Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия» [8] проводили за наступними показниками (зовнішній вигляд (наявність або відсутність, кількість та площа дефектів), гнучкість, міцність кріплення підошви на 1 см затяжної крайки, міцність кріплення каблука, міцність ниткових швів з'єднання деталей верху, величина деформації) згідно чітко визначених методів (табл. 2):

Гнучкість визначали методом, заснованим на згинанні ділянки носка взуття до кута 25° і визначенні необхідного для цього зусилля [10]. Міцність кріплення підошви на 1 см затяжної крайки визначали за допомогою розривної машини типу РТ-250 зі спеціальним пристосуванням на якій закріплювали досліджуваний зразок та прикладали певну силу для порушення кріплення підошви [11]. Міцність кріплення каблука перевіряли за допомогою розривної машини, куди поміщали досліджуваний зразок та спеціальний прилад, що складався з двох однакових металевих скоб, які вставляють в розривну машину замість її затискачів [12].

Таблиця 2

Нормативні методики дослідження показників якості ортопедичного взуття із штучних шкір

Показник	Нормативний метод визначення показника
Зовнішній вигляд (наявність або відсутність, кількість та площа дефектів)	ДСТУ 3485-96 «Взуття. Номенклатура показників якості» [6]
Гнучкість, Н/см	ГОСТ 9718-88 Обувь. Метод определения гибкости [10]
Міцність кріплення підошви на 1 см затяжної крайки, Н/см	ГОСТ 9134-78 Обувь. Методы определения прочности крепления деталей низа [11]
Міцність кріплення каблука, Н	ГОСТ 9136-72 Обувь. Метод определения прочности крепления каблука и набойки [12]
Міцність ниткових швів з'єднання деталей верху, Н/см	ГОСТ 9290-76 Обувь. Метод определения прочности ниточных швов соединения деталей верха [13]
Величина деформації, мм: - підноска - задника	ГОСТ 9135-2004 Обувь. Метод определения общей и остаточной деформации подноска и задника [14]

Міцність ниткових швів з'єднання деталей верху визначали за допомогою методу, сутність якого полягає у визначенні розривного навантаження в ньютонах, що припадає на 1 см довжини рядка [13]. Величину деформації підноска та задника визначали шляхом вдавлювання кульового сегмента в поверхні носка або п'яткової частини взуття [14]. Експертиза якості ортопедичного взуття передбачала 3 етапи – підготовчий, основний і заключний, в ході якого було оформлено її результати.

9.3. Результати досліджень:

У ході проведеної експертизи якості зразків ортопедичного взуття було отримано результати, наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Результати визначення фізико-механічних показників якості жіночих туфель ортопедичних з вінілштучшкіри

Показник	Значення показників				
	Зразок 1	Зразок 2	Зразок 3	Зразок 4	Зразок 5
Зовнішній вигляд (сорт)	I сорт	I сорт	I сорт	I сорт	II сорт
Гнучкість, Н/см	9,16	8,27	8,86	9,43	8,15
Міцність кріплення підошви на 1 см затяжної крайки, Н/см	59,3	45,2	64,3	68,8	48,4
Міцність кріплення каблука, Н	1175,8	879,4	1011,9	1034,7	930,4
Міцність ниткових швів з'єднання деталей верху, Н/см	130,6	102,0	106,9	128,4	96,5
Величина деформації, мм: - підноска	0,6	1,0	0,9	0,3	0,7
- задника	0,8	1,0	1,0	0,6	0,8

За кількістю дефектів зовнішнього вигляду всі зразки туфель ортопедичних жіночих, крім туфель виробництва ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня», відповідали вимогам ГОСТ 26166-84 для першого сорту. Найбільшою гнучкістю (і відповідно найменшим зусиллям, необхідним для того, щоб зігнути носок взуття на 25°)

характеризуються туфлі виробництва ПрАТ «Чернігівських взуттєвої фабрики «Берегиня» (за рахунок конструкції деталей верху) і ПП «Тепмал» (за рахунок тоншої, у порівнянні з іншими зразками, підошви). Найвищі показники міцності кріплення деталей низу мали: щодо міцності кріплення підошви – туфлі ортопедичні ТОВ «Прогрес Сервіс (зразок №4) і ТОВ «Дрімстан» (зразок №3); щодо міцності кріплення каблука – туфлі ортопедичні ТОВ «Перша взуттєва фабрика» (зразок №1) – очевидно через те, що каблук у цій моделі більш масивний і має більшу площу контакту з підошвою.

Найнижчі показники міцності кріплення деталей низу зафіксовано при дослідженні зразка №2 (ПП «Тепмал»), однак значення їх знаходяться в межах норм за ГОСТ 21463-87. Найвищі показники міцності ниткових швів, що з'єднують деталі верху, мають зразки №1 і №4 – відповідно 130,6 і 128,4 Н/см при вимогах стандарту не менше 80 Н/см. Найбільшою деформацією підноски і задника характеризуються зразки ортопедичних туфель №2 (ПП «Тепмал») і №3 (ТОВ «Дрімстан»).

Загалом можемо відзначити, що за досліджуваними фізико-механічними показниками всі зразки жіночих ортопедичних туфель з штучної шкіри відповідали вимогам нормативної документації.

Література:

1. Черенкова С.С. Антропометрические исследования стоп и разработка научно-обоснованных требований к проектированию обуви для подростков / С.С. Черенкова. – М., 2009. – 21с.
2. Обсяг реалізованої продукції за видами діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу до: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Товарна структура роздрібного товарообороту підприємств за 9 місяців 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/sr/tsrtp/tsrtp_u/tsrt_u_0917.htm.
4. Сумарний обсяг імпорту та експорту у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД (тисяч доларів США) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/fl11>.
5. Технічний регламент маркування матеріалів, що використовуються для виготовлення основних складових взуття, яке надходить для продажу: Постанова Кабінету Міністрів України від 09.06.2011 № 632 Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
6. ДСТУ 2158-93 Взуття. Дефекти. Терміни та визначення. - К.: Держстандарт України, 1994. – 14 с
7. ДСТУ 2061-92 Взуття. Норми гнучкості. – К.: Держстандарт України, 1993. – 8 с..
8. ГОСТ 26166-84 Обувь повседневная из синтетических и искусственных кож. Технические условия. – М.: Издательство стандартов, 1985. – 12 с.
9. ДСТУ 2061-92 Взуття. Норми гнучкості. – К.: Держстандарт України, 1993. – 8 с.
10. ГОСТ 9718-88 Обувь. Метод определения гибкости. - М.: Издательствостандартов, 1989. – 6 с.
11. ГОСТ 9134-78 Обувь. Методы определения прочностикрепления деталей низа. - М.: Издательствостандартов, 1979. – 7 с.
12. ГОСТ 9136-72 Обувь. Метод определения прочности крепления каблука и набойки. - М.: Издательствостандартов, 1973. – 7 с.
13. ГОСТ 9290-76 Обувь. Метод определения прочности ниточных швов соединения деталей верха. - М.: Издательство стандартов, 1978. – 7 с.
14. ГОСТ 9135-2004 Обувь. Метод определенияобщей и остаточнойдеформацииподноски и задника. - М.: Стандартиформ, 2005. – 6 с.
15. Иванова В.Я., Голубенко О.А. Товароведение и экспертиза кожанойпродукции: Учебник. – М. : Издат.-торг. Корпорация «Дашков и К°», 2016. – 564 с.

16. Аникин, Б. А. Коммерческая логистика / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. – М.: Проспект, 2016. – 428 с.

Висновок:

Туфлі ортопедичні жіночі профілактичні з верхом з вінілштучшкіри п'яти вітчизняних виробників: ТОВ «Перша взуттєва фабрика» (зразок 1), ПП «Тепмал» (зразок 2), ТОВ «Дрімстан» (зразок 3), ТОВ «Прогрес Сервіс» (зразок 4), ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» (зразок 5) за зовнішнім виглядом відповідали вимогам ГОСТ 26166-84, щоправда, дефекти та їх площа в останньому зразку не дозволяли класифікувати його як продукцію першого сорту, про що було зазначено виробником на маркуванні. За фізико-механічними показниками всі зразки жіночих ортопедичних туфель відповідали вимогам стандарту. Дослідження проводилось у межах компетенції експерта.

Примітка: Результати дослідження є чинними для наданих проб (зразків) товарів.
Експерт