

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра торговельного підприємництва та логістики

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА (ПРОЕКТ)

на тему:

**УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА
ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

(за матеріалами ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА», м. Київ)

Студентки 2 курсу бм групи

спеціальності 076

«Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність»

спеціалізації «Організація
оптової та роздрібної торгівлі»

Христенко Марії
Олександрівни

Науковий керівник
д.е.н., професор

Мазаракі Анатолій
Антонович

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент

Кавун-Мошковська
Ольга
Олександрівна

Київ 2019



АНОТАЦІЯ

Христенко М.О. Управління закупівельною діяльністю підприємства оптової торгівлі (за матеріалами ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»). – Рукопис.

У випускній кваліфікаційній роботі узагальнено науково-методичні підходи до визначення сутності й особливостей управління закупівельною діяльністю підприємства оптової торгівлі, а також розглянуто рекомендації щодо стимулювання комерційних відносин з постачальниками. Розглянуто особливості закупівлі товарів медичного призначення та фактори, що впливають на планування їх замовлень; проведено аналіз систем управління запасами; розраховано економічну ефективність від продажу товарів медичного призначення та проведено аналіз постачальників. Розроблено графіки закупівель та надходження товарів на склад підприємства, враховуючи потребу підприємства у товарах та ресурси підприємства.

Ключові слова: економічна ефективність, система управління запасами, імпорт, планування закупівель, рейтинг постачальників.

SUMMARY

Khrystenko M.O. Management of the procurement activity of the wholesale trade enterprise (based LLC “CSD Health Care). - Manuscript.

On the final qualification work are summarized the scientific and methodological approaches to determining the nature and features of managing the purchasing activity of a wholesale trade enterprise, as well as the recommendations on stimulating commercial relations with suppliers. Features of purchase of medical goods and factors influencing the planning of their orders are considered; analysis of inventory management systems; cost-effectiveness of wholesale medical supplies was calculated, and vendor analysis was conducted. The schedules of purchases and arrivals of goods at the warehouse of the enterprise are developed, taking into account the enterprise's need for goods and resources of the enterprise.

Keywords: economic efficiency, inventory management system, market of medical goods, import, procurement planning, supplier rating.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. Теоретичні аспекти управління закупівельною діяльністю підприємством торгівлі	9
РОЗДІЛ 2. Дослідження закупівельної діяльності підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»	20
2.1. Характеристика форм і методів організації закупівлі товарів підприємством	20
2.2. Оцінювання економічної ефективності управління закупівельною діяльністю ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»	28
РОЗДІЛ 3. Напрями удосконалення процесу управління закупівельною діяльністю ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»	38
3.1. Оптимізація процесу управління закупівельною діяльністю підприємства	38
3.2. Рекомендації щодо стимулювання комерційних відносин з постачальниками ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»	46
ВИСНОВКИ	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	56
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність дослідження. Актуальність обраного напрямку дослідження випускної кваліфікаційної роботи полягає в тому, що кожне підприємство будь-якого профілю веде закупівельну діяльність матеріальних цінностей для власного споживання, надання послуг фізичним особам або підприємствам різного напрямку діяльності та різних форм власності, чи для подальшого перепродажу оптом чи у роздріб.

Особливе значення проблеми оптимізації закупівельної діяльності набуває для підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА», у зв'язку з тим, що підприємство прагне вкласти в товарні запаси якомога менше коштів та розмістити необхідні товарно-матеріальні цінності на власному складі не витрачаючи кошти на орендовані склади; придбати необхідний для функціонування підприємства товар в необхідній кількості, дотримуючись співвідношення «ціна-якість».

На сьогоднішній день на ринку України є досить багато підприємств, які пропонують товари власного виробництва або є уповноваженими представниками постачальника-нерезидента. Але не всі необхідні товари для функціонування ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» можна придбати в Україні через їх відсутність, гіршу якість або завищеної ціну, тому виникла потреба самостійно ввозити товар з інших країн-виробників самостійно.

Для того, щоб підприємство могло легально працювати з продукцією, що ввезене з іншої країни, її необхідно зареєструвати, ввести до реєстру, як продукцію медичного призначення, та отримати необхідні дозвільні документи: сертифікат відповідності, маркування та декларацію відповідності.

Дослідженню проблематики організації закупівельної діяльності та впровадженню різних систем управління запасами на підприємствах торгівлі було посвячено широке коло робіт вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: Алькема В.Г. Голошубова Н.О, Лігоненко Л.О, Піратовський Г.Л., Молоштан І.В, Апопій В.В, Бутенко Н.В, Котлер Ф. та інші.

У працях науковців достатньо глибоко досліджено сутність закупівельної діяльності, системи управління запасами та наведено способи оптимізації фінансових ресурсів на закупівлю товарно-матеріальних ресурсів.

Мета дослідження: аналіз процесу управління закупівельною діяльністю на підприємстві торгівлі, розробка рекомендацій щодо його оптимізації, аналіз економічної ефективності, розробка рекомендації щодо стимулювання комерційних відносин з постачальниками.

Для досягнення поставленої мети обумовило постановку й рішення таких завдань:

- проаналізувати теоретичні аспекти управління закупівельною діяльністю підприємством торгівлі;
- дослідити практику організації закупівельної діяльності ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»;
- оцінити економічну ефективність управління закупівельною діяльністю ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»;
- запропонувати напрями удосконалення процесу управління закупівельною діяльністю ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»;
- надати рекомендації щодо стимулювання комерційних відносин з постачальниками ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА».

Об'єктом дослідження: процес управління закупівельною діяльністю підприємством торгівлі.

Предмет дослідження: теоретичні та методичні аспекти забезпечення ефективності закупівлі товарів і формування господарських зв'язків з постачальниками.

Методи дослідження: методологічною та теоретичною основою випускної кваліфікаційної роботи виступили фундаментальні положення економічної теорії, економіки підприємства, логістики, маркетингу, менеджменту, товарознавства. Основа роботи побудована на застосуванні методології системного аналізу.

У роботі використані Закони України, літературні джерела на економічну та медичну тематику, а також результати дослідження діяльності підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА».

Для обробки даних, складання таблиць застосовувалися пакети прикладних програм MICROSOFT WORD, MICROSOFT EXCEL, 1С:Підприємство.

Практична значущість роботи полягає в можливості використання матеріалів дослідження на підприємствах, що займаються продажем товарів медичного призначення та надання послуг з лабораторних досліджень.

Публікації. За результатами дослідження опублікована стаття «Особливості організації закупівельної діяльності підприємства торгівлі на ринку товарів медичного призначення» у збірнику наукових статей студентів «Інновації в підприємництві і торгівлі» (Частина II, стор. 183-188).

Елементи наукової новизни. У випускній кваліфікаційній роботі розроблено процес закупівлі реактивів на підприємстві торгівлі, що впроваджено у діяльність підприємства, розроблено графіки закупівель за надходження на склад, що оптимізувало ресурси.

Інформація про апробацію результатів дослідження. За результатами дослідження опублікована стаття «Особливості організації закупівельної діяльності підприємства торгівлі на ринку товарів медичного призначення» у збірнику наукових статей студентів «Інновації в підприємництві і торгівлі» (Частина II, стор. 183-188).

Обсяг і структура випускної кваліфікаційної роботи. Робота складається зі анотації, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Робота містить 6 рисунків, 12 таблиць і виконана на 63 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВОМ ТОРГІВЛІ

У сучасних умовах товарного виробництва неможливо знайти підприємство, яке б могло самотужки виробляти всі матеріали, які воно використовує в своєму виробничому циклі. Такі матеріали кожне підприємство отримує після того, як вони проходять через ланцюг організацій, що здійснюють по чергові закупки один в одного, з метою подальшого їх перепродажу чи переробки.

Особливого значення в сучасних умовах ринкових відносин набуває закупівля товарів, яка є основою ефективної діяльності підприємства на ринку. Закупівлі опосередковують з одного боку, вплив торгівлі на виробництво щодо визначення його обсягів, вдосконалення асортименту і підвищення якості товарів, а з іншого, - вплив виробництва на роздрібну торгівлю щодо формування нею торгового асортименту, розширення реалізації, поліпшення організації торговельного обслуговування, а також на підвищення рівня задоволеності матеріальних і культурних потреб населення.

Для виробників товарів та послуг закупівлі є не тільки гарантією їх збуту, але й забезпечують безперервність виробництва, ефективне функціонування підприємств.

Характерним є розгляд „закупівель” („постачання”) як:

- стратегічної функції щодо забезпечення підприємства факторами подальшого існування;
- аспекту діяльності підприємства;
- комерційного процесу;
- процесу ухвалення рішення;
- акту здійснення купівлі-продажу.

Усі вищезазначені суперечності у визначенні сутності закупівель спричинені розбіжностями у виділенні об'єкта закупівель, що дозволяє говорити про розширений та вузький підходи до розуміння закупівель[1].

Британський консультант з управління бізнесом Річард Кох трактує закупівлю як „діяльність компанії, що спрямована на придбання сировини, матеріалів, напівфабрикатів і послуг, та її відділ, що виконує ці функції”[2,3].

В залежності від обсягу торговельного підприємства та фінансування, що виділено та персонал, що займається закупівельною діяльністю, закупівельною діяльністю можуть займатися особи, що обіймають наступні посади у наступних випадках:

- керівник підприємства або продавець, у разі якщо це мале підприємство (наприклад хлібобулочний кіоск, немережевий магазин біля дому);
- категорійний менеджер, який відповідає та товарні запаси певних відділів (мережевий магазин біля дому, мережа яких нараховує незначну кількість магазинів та відсутній розподільчий центр, наприклад мережа «Квартал»)
- відділ закупівель, що нараховує у своєму складі декілька менеджерів, що відповідають за певні напрямлення;
- окремий підрозділ підприємства до якого входить менеджер з закупівель, який відповідає за закупівельну діяльність підприємства та фахівці суміжних або інших напрямлень, якщо ротація не значна і товарного запасу з однієї поставки вистачає здебільшого на довгий період (наприклад досліджуване підприємство ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»).

Можна виділити кілька функцій фахівця з закупівельної діяльності:

- знайти і придбати потрібний товар за найменшою закупівельною ціною;
- максимально сприяти забезпеченню доставки товару вчасно;
- оформлення документації що стосується закупівлі;
- розвивати партнерські відносини з постачальниками;
- співпрацювати і взаємодіяти з іншими підрозділами компанії;
- знижувати частку витрат на транспортування й замовлення товарів за допомогою оперативного аналізу показників управління запасами.

Відділ закупівель приймає поточні рішення щодо кількості, ціни та об'єму партій постачань, обирає спосіб доставки товару, домовляється з постачальниками щодо умов співпраці, а за потреби — пошуком відповідних товарів або постачальників[4].

При плануванні і проведенні закупок товарів необхідно:

- враховувати купівельний попит на товари що закупляються, або їх обсяг що необхідний для виробництва з них інших товарів чи для надання послуг;
- враховувати пропозиції виробників і продавців на ці товари;
- орієнтуватися на ціну товару, що відповідає діючій ринковій кон'єктурі;
- впливати на виробників і оптових продавців товару в напрямку кращого обліку ними купівельного попиту;
- враховувати інтереси торгового підприємства з організації прибуткової торгівлі;
- враховувати необхідність формування торгового асортименту товарів;
- діяти у відповідності з розробленою стратегією комерції.

Виходячи з перерахованих вимог, закупівельна діяльність повинна проводитися з дотриманням наступних обов'язкових умов:

- конкуренції постачальників;
- свободи вибору постачальника;
- свободи вибору ціни;
- рівноправність партнерів по угоді купівлі-продажу незалежно від форм власності, державної приналежності, форми підприємств;
- матеріальної і моральної (етичної) відповідальності партнерів по угоді один перед одним;
- самостійності комерційного робітника, який здійснює закупку товару.

При здійсненні закупок пріоритет повинен надаватися виробникам товарів, великим оптовим постачальникам, а також дистриб'юторам відомих іноземних фірм[5].

Ефективність закупівельної роботи прямо залежить від правильного вибору джерел оптових закупівель і конкретних постачальників товарів.

Вибір джерел закупівель і конкретних постачальників здійснюється після складання плану надходження товарів на підприємство. В умовах ринку це — дуже важка справа, а помилки у виборі можуть коштувати для підприємств дуже дорого.

Підприємства оптової торгівлі можуть закуповувати товари із різних джерел, якими є:

- промислові і сільськогосподарські підприємства, місцева промисловість, індивідуальні виробництва;
- оптово-посередницькі структури;
- оптові бази;
- іноземні фірми і компанії.

Вибір конкретних постачальників товарів здійснюється в тому разі, коли серед них немає монополії. З цією метою складається список можливих постачальників кожного виду товарів. Джерелом інформації для складання списку постачальників є вивчення ринку товарів.

Кількість постачальників, які братимуть участь у поставках кожного виду товару, залежить від необхідної кількості товарів та кон'юнктури ринку[6].

Аналітичне оцінювання взаємовідносин з постачальниками та вибір найбільш вигідного партнера передбачає дослідження підприємством торгівлі наступних факторів:

- асортимент – чим більше постачальник має у своєму асортименті товарних позицій з привабливими цінами, необхідних підприємству для надання послуг та подальшого перепродажу, тим менша кількість контрагентів у закупівельній діяльності, що суттєво заощадить час на опрацювання первинних документів, комунікації з постачальниками, складання звітів по витратам на закупівлю товарно-матеріальних цінностей; крім того, великі партії товарів і широкий асортимент у одного постачальника може забезпечити отримання певних знижок, але чим більшою буде конкуренція

на ринку даному постачальнику, тим легше постачальник буде приймати умови співпраці, що будуть висуватися замовником.

- якість продукції, що пропонується постачальником, наявність необхідних документів на продукцію (сертифікатів якості, декларацій відповідності тощо), наявність пакування що зберігає якість з маркуванням, яке вимагає чинне законодавство;
- цінова політика, знижки та умови ведення розрахунків (передплата, оплата частинами, відтермінування платежів на певний термін, оплата замовлення після його отримання тощо) ;
- швидкість та умови доставки, можливості додаткових і термінових поставок, надання послуг розвантаження на складі підприємства-замовника;
- розмір мінімальної партії постачання та варіювання ціни залежно розміру партії;
- легкість співпраці: логістичний сервіс постачальника, налагодженість контакту менеджера з продажів з менеджером відділу закупівлі підприємства торгівлі, своєчасність отримання необхідних документів, можливість обміну та повернення товару, гарантійні умови, проведення презентацій нового товару тощо [7].

Слід враховувати, що підприємства торгівлі займаються торгівлею різними групами товарів. Досліджуване підприємство ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» займається закупівлею та продажем оптовим покупцям товарів медичного призначення, тому необхідно зазначити відмінності у формуванні замовлення саме на дану групу товарів.

Під час формування підприємством торгівлі замовлення на товари медичного призначення потрібно врахувати наступні фактори:

- температурний режим зберігання та товару (враховується наявність, холодильного обладнання, необхідна температура та вологість приміщення для зберігання);

- термін придатності (врахування споживчого попиту та визначення строків реалізації продукції до кінця терміну придатності);
- мінімальна ціна, сума замовлення згідно договору з постачальником і варіювання ціни від розміру партії;
- площа, яка виділяється під зберігання продукції з необхідними кліматичними умовами та товарного сусідства;
- час необхідний на виготовлення та постачання продукції до місця призначення;
- умови транспортування (визначення виду транспорту, кола логістичних послуг під час перевезення, можливостей завантаження та обладнання транспортного засобу, розрахунок транспортних витрат)[8].

Крім вище перелічених факторів оцінювання можливостей організації закупівельної діяльності, підприємство торгівлі має провести оцінювання постачальника товарів медичного призначення за такими показниками:

- наявність у постачальника установчих документів на право ведення діяльності та відповідної ліцензії, якщо це вимагає чинне законодавство України, наявність усіх необхідних документів на товар (сертифікати якості, декларації відповідності тощо);
- наявність складських площ і транспортних засобів з необхідними умовами і дозволами для транспортування певного виду товару медичного призначення;
- гарантії, що надаються на післяпродажне обслуговування медичних інструментів і обладнання;
- стабільність цінової політики та умови ведення розрахунків;
- організація роботи з рекамаціями, швидка заміна товарів неналежної якості [9, 10].

Так як в Україні є досить мало підприємств, що виробляють якісні товари медичного призначення, які є необхідними для діяльності ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА», то підприємство замовляє товари іноземного виробництва у підприємств торгівлі, що є офіційними представниками в Україні або імпортує самостійно.

Необхідно звернути увагу на той факт, що обрання іноземного постачальника на протиположний вітчизняному, що виробляє товари сам або є офіційним представником іноземного постачальника в Україні, під час закупівлі сировини та матеріалів медичного призначення, у більшості випадків пов'язане з наступними чинниками:

- продукція є більш якіснішою, що суттєво впливає на якість надання послуг замовникові;
- нижча ціна, враховуючи доставку, реєстрацію продукції в Україні та інші супутні витрати;
- відсутність можливості придбати необхідний товар в Україні, тобто відсутність підприємства-представника виробника в Україні, зокрема відсутність пропозицій придбання необхідного товару чи його аналогу на вітчизняному ринку, що може бути зумовлений низьким попитом та є нецікавим для його ввезення на територію України фірмами-посередниками.
- пропозиція кращого післяпродажного сервісу, що стосується медичних інструментів та обладнання

При обранні іноземного постачальника підприємству торгівлі варто детально прописати контракт, враховуючи умови INCOTERMS 2010, валютні розрахунки, терміни виконання, обов'язка сторін, можливість повернення або обміну продукції неналежної якості, гарантійні умови на медичні інструменти, обладнання та комплектуючі до нього, документальне оформлення постачання та інші умови співпраці.

Імпорт товарів здійснюється на підставі укладення міжнародної торгової угоди. Під міжнародною торговою угодою розуміється договір, контракт, угода між двома чи кількома сторонами, що перебувають в різних країнах, на

постачання встановленої кількості і якості товарних одиниць і/чи надання послуг відповідно з узгодженими сторонами умовами [11].

У міжнародній торговельній практиці укладання торговельних угод здійснюється прямими і непрямим методами. Прямий метод передбачає, що товари закупаються в самостійного товаровиробника на підставі угоди купівлі-продажу і постачаються безпосередньо кінцевому споживачеві. При непрямому методі закупівля і продаж товарів здійснюється через посередників, з якими укладаються спеціальні угоди. Укладання спеціальної угоди складається з таких етапів:

- підготовка до укладення контракту купівлі-продажу товарів;
- укладення контракту;
- організація виконання контракту.

Усі товари, що ввозяться на територію України, мають мати українську реєстрацію. Якщо підприємство вирішує закуповувати у іноземних постачальників товарно-матеріальні цінності, що необхідні підприємству для надання послуг з лабораторних досліджень, або для подальшого продажу лікарняним закладам, що замовляють послуги у даного підприємства, без підприємств-посередників, підприємство-покупець має зареєструвати дану продукцію в Україні. Існують підприємства, що надають послуги з реєстрації товарів іноземного виробництва в Україні, оформлюючи відповідні документи, такі як сертифікат якості, декларацію відповідності, гігієнічні висновки на продукцію тощо.

Для реєстрації продукції іноземного походження, відповідно українського законодавства, необхідно запросити у виробника продукції та подати підприємству, яке займається реєстрацією продукції іноземного виробництва в Україні, наступні документи:

- сертифікат відповідності,
- інструкцію щодо використання,
- технологічний паспорт,

- довіреність від виробника на використання даної продукції для надання послуг уповноваженим представником в Україні або подальшого її перепродажу,
- контракт між контрагентами,
- маркування[12].

Отже, у випадку обрання партнера в сфері закупівельної діяльності між вітчизняним й іноземним постачальником, підприємству торгівлі варто прорахувати наступне:

- вартість доставки;
- вартість митної ставки та ПДВ;
- вид транспорту, термін доставки, відповідні умови для перевезення певного вантажу;
- розміри партії в залежності від площі зберігання, терміну придатності та цінової пропозиції;
- відповідність установчих і супровідних документів постачальника вимогам чинного законодавства;
- наявність сертифікатів якості на продукцію, що постачається;
- терміни придатності продукції та відповідне маркування;
- вид тари та її придатність до виконання вимог зберігання й транспортування;
- оформлення платіжних і транспортно-експедиційних документів.

Є різні методики оцінювання закупівельної діяльності підприємства:

1. Порівняння цін, якості товару, що пропонують постачальника та умов співпраці з ними.
2. Оцінювання своєчасності надходження товарів на склад.
3. Оцінювання ефективності використання фінансових та кадрових ресурсів підприємства та ресурсів складу.

4. Оцінка ефективності закупівлі партії певного об'єму. Чи не має товару з закінченим терміном придатності, чи вистачає даного об'єму на потреби підприємства та на скільки ефективно купляти таку партію.

5. Оцінювання надійності постачальників та формування їх рейтингу.

Алгоритм розрахунку коефіцієнта надійності постачальника:

1. Розрахунок добової потреби у певних товарах:

$$a = b/k \quad (1.1)$$

де: a – добова потреба підприємства у певних товарах;

b – річний обсяг поставок за договором;

k – кількість днів у періоді.

2. Визначення величини запізнення.

$$c = d - e \quad (1.2)$$

де: c – величина запізнення;

d – фактична дата поставки;

e – дата поставки за договором.

3. Визначення величини недопоставки:

$$f = g - h \quad (1.3)$$

де: f – величина недопоставки;

g – обсяг партії за договором;

h – фактичний обсяг партії.

4. Розрахунок величини умовного запізнення:

$$i = f/a \quad (1.4)$$

5. Розрахунок загального запізнення.

$$j = i + c \quad (1.5)$$

6. Визначення кількості відмов (n) – кількість місяців за період, в яких відбувалося запізнення чи умовне запізнення.

7. Визначення наробітку на відмову:

$$T = \frac{k - 1}{n} \quad (1.6)$$

де: T – наробіток на відмову;

1 – кількість днів загального запізнення у періоді.

8. Визначення інтенсивності відмов:

$$y = \frac{1}{T} \quad (1.7)$$

де: y – інтенсивність відмов.

9. Визначення коефіцієнту безвідмовності:

$$KB = \frac{k-1}{k} \quad (1.8)$$

де KB – коефіцієнт безвідмовності.

10. Визначення коефіцієнта надійності постачальника:

$$p = KB * e^{-(\text{інтенсивність відмов})} \quad (3.6)$$

де: p – коефіцієнт надійності постачальника;

e – стале значення що дорівнює 2,718.

Чим ближче коефіцієнт надійності до одиниці, тим краще

Окрім оцінки надійності постачальника, доцільно сформувати його рейтинг за бальною шкалою.

Алгоритм формування рейтингу постачальників за бальною шкалою.

1. Вибір критеріїв оцінювання.
2. Встановлення максимального балу за критерієм.
3. Встановлення коефіцієнту вагомості критерію.
4. Множення балу за критерій на коефіцієнт вагомості.
5. Порівняння сумарних балів за критерії по постачальникам.

Зазвичай рейтинг постачальників формується за такими критеріями: асортимент, якість товару, ціна, швидкість доставки та сервіс.

Ефективність укладання договорів з постачальниками можна оцінити за такими критеріями:

- економічна ефективність співпраці з постачальником;
- дотримання постачальником умов договору;
- рейтинг постачальника та його надійність.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»

2.1. Характеристика форм і методів організації закупівлі товарів підприємством

Досліджуване підприємство ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» займається наданням послуг з лабораторних досліджень та консультування лікарняним закладам як приватним, так і державним, та приватним особам. З метою надання якісного лабораторного сервісу, підприємство ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» продає товари медичного призначення лікарнями закладам, що є клієнтами даного підприємства за умови того, що дана продукція буде використана безпосередньо для забору біологічного матеріалу у пацієнта, який буде направлений на лабораторне дослідження, що зазначено у договорах «Про умови надання медичних послуг».

Підприємство ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» пропонує придбати лікарняним закладам наступні товари:

- гістологічні контейнери з формаліном концентрацією 10% об'ємом 30 мл, 60 мл та 120 мл;
- вакуумні системи для забору крові;
- предметні скельця;
- контейнери для предметних скелець;
- контейнери з середовищем,
- пристрої для взяття зразків шкіри.

За закупівельну діяльність підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» відповідає менеджер з постачання, що є єдиним на підприємстві. Менеджер з постачання підпорядкується фінансовому директору та має підлеглих: одного комірника та одного вантажника.

Щомісяця комірник проводить інвентаризацію залишків реактивів та витратних матеріалів, на основі яких менеджер з постачання оформлює

списання. Звіт по списанню товарно-матеріальних цінностей подається керівництву підприємства та керівникам відділів. У програмі 1С:Підприємство доступна інформація щодо залишків.

Товариство з обмеженою відповідальністю «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» використовує різні форми і методи організації закупівлі товарів, що є більш раціональними у використанні у відповідних ситуаціях.

Система управління запасами з фіксованим обсягом замовлення використовується при замовленні реагентів та витратних матеріалів з медичного пластику у вітчизняних постачальників, з якими погоджено, що купуючи від певної суми або від певної кількості одиниць встановлюється максимальна знижка, яка передбачена домовленостями і зафіксована у письмових договорах між контрагентами, або прописується у специфікаціях на кожну поставку, які є невід'ємними частинами договорів, якщо це дозволяє термін придатності та є відповідні температурні умови для зберігання даних товарно-матеріальних цінностей на власному складі підприємства, або є домовленості про зберігання на власному чи орендованому складі постачальника на території України протягом певного періоду.

Дана система управління запасами може застосовуватися, якщо менше певної кількості товарних одиниць постачальник не доставляє, а більше вести не вигідно, оскільки ціна за одиницю продукції не зменшується, у таких випадках, як правило, доставка відбувається за рахунок постачальника, у більшості випадків це стосується реактивів у великих тарах, таких як технічний спирт, ксилол, замінник ксилолу, формалін та імерсійна олія. Ці реагенти доставляється у діжках місткістю 200 літрів. За домовленістю з постачальником, діжки є залоговою тарою та повертаються постачальникові під час доставки нової партії реагентів.

Система управління запасами з фіксованою періодичністю замовлення використовуються при купівлі реагентів з малим терміном придатності як у вітчизняних, так і у іноземних постачальників. Особливо це стосується

пластикових пробірок з поживним середовищем. Термін придатності продукції 6 місяців[13, 14].

Формування замовлення за системою управління запасами з фіксованою періодичністю замовлення складається з наступних етапів:

1.Завідувач або інша особа, що є матеріально-відповідальною у відділі, що засвідчено наказом «Про матеріальну відповідальність» розраховує потребу підрозділу у реагентах по окремим постачальникам на квартал, або на інший період, що зазначає менеджер з постачання згідно домовленостями з постачальниками, аналізуючи залишки та план виконання досліджень на відповідний квартал або інший період, враховуючи страховий запас та терміни придатності даних реагентів та необхідні умови для їх зберігання, вносячи дані у відповідну таблицю.

2.Менеджер з постачання вносить потреби всіх підрозділів у реагентах й інших витратних матеріалів, що закупаються в одного постачальника до єдиної форми замовлення.

3.Менеджер з постачання надсилає замовлення постачальникові та домовляється про вартість даної партії.

4. Менеджер з постачання домовляється з постачальником про ціни на відповідну партію продукції, умови розрахунку, умови та період доставки на склад ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА».

5. Прописання узгоджених з постачальником умов оплати та доставки даної партії продукції у специфікації, яка є невід'ємною частиною договору, погоджуючи специфікацію з юридичним відділом та керівництвом підприємства.

Закупівлі реагентів відбуваються з періодичністю один раз на квартал або інший період, який встановлено менеджером з постачання, згідно домовленостей з постачальниками, що дозволяє реагентам не вичерпати терміну придатності, не зупинити виробничий процес через нестачу реагентів; ефективно використовувати фінансові ресурси та площу власного складу ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА».

Замовлення реагентів за системою з фіксованою періодичністю замовлення у іноземних постачальників дозволяє зекономити витрати на перевезення, розмитнення та послуги митного брокера.

За такою схемою підприємство ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» співпрацює з іноземними постачальниками по реагентах й інших товарах медичного призначення, що мають терміни придатності від 3 до 5 років. У більшості випадків підприємство «ТОВ СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» замовляє послуги перевезення у сторонніх організацій за власний кошт. Для співпраці з іноземними постачальниками ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» використовує термін Інкотермс 2010 - СІР.

Система управління запасами «мінімум-максимум» використовується на підприємстві ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» у наступних випадках:

1. Управління запасами виробів з медичного пластику, що використовується для внутрішніх потреб декількох підрозділів лабораторії та для продажу лікарняним закладам, що замовляють послуги з лабораторних досліджень у підприємства.

2. Управління запасами антисептичних засобів, засобів побутової хімії та канцтоварів, що використовується для внутрішніх потреб лабораторії.

3. Управління запасами рукавичок, бахіл, масок і стерильних одноразових халатів та інших засобів індивідуального захисту, що використовується медичним персоналом під час виконання лабораторних досліджень замовлених клієнтами.

4. Управління запасами питної води, яку доставляє бутлями компанія «Еталон», та пластиковими стаканами для кулера, що запропоновано клієнтам лабораторії і співробітників.

Система управління запасами медичного пластику, який використовується декількома відділами лабораторії та для подальшого перепродажу у клініки розроблена наступним чином:

сформовано мінімально доступний запас товарно-матеріальних цінностей, що дозволить функціонувати підприємству без перебоїв та затримок видачі результатів виконаних досліджень клієнтам;

- сформовано запас, до якого буде поповнено усі найменування товарно-матеріальних цінностей;
- поповнення то максимального запасу відбувається у випадку доходження кількості хоча б одного найменування до мінімально допустимого рівня за постачальниками, враховуючі вартість партії, температурний режим зберігання та об'єм який буде завантажено на склад.

На рис 2.1 наведено структуру поставок на 2019 рік за об'ємами партій по товарним групам у відсотковому співвідношенні. Об'єм партії – фізичний об'єм, вказує на кількість простору, що необхідно для розміщення.

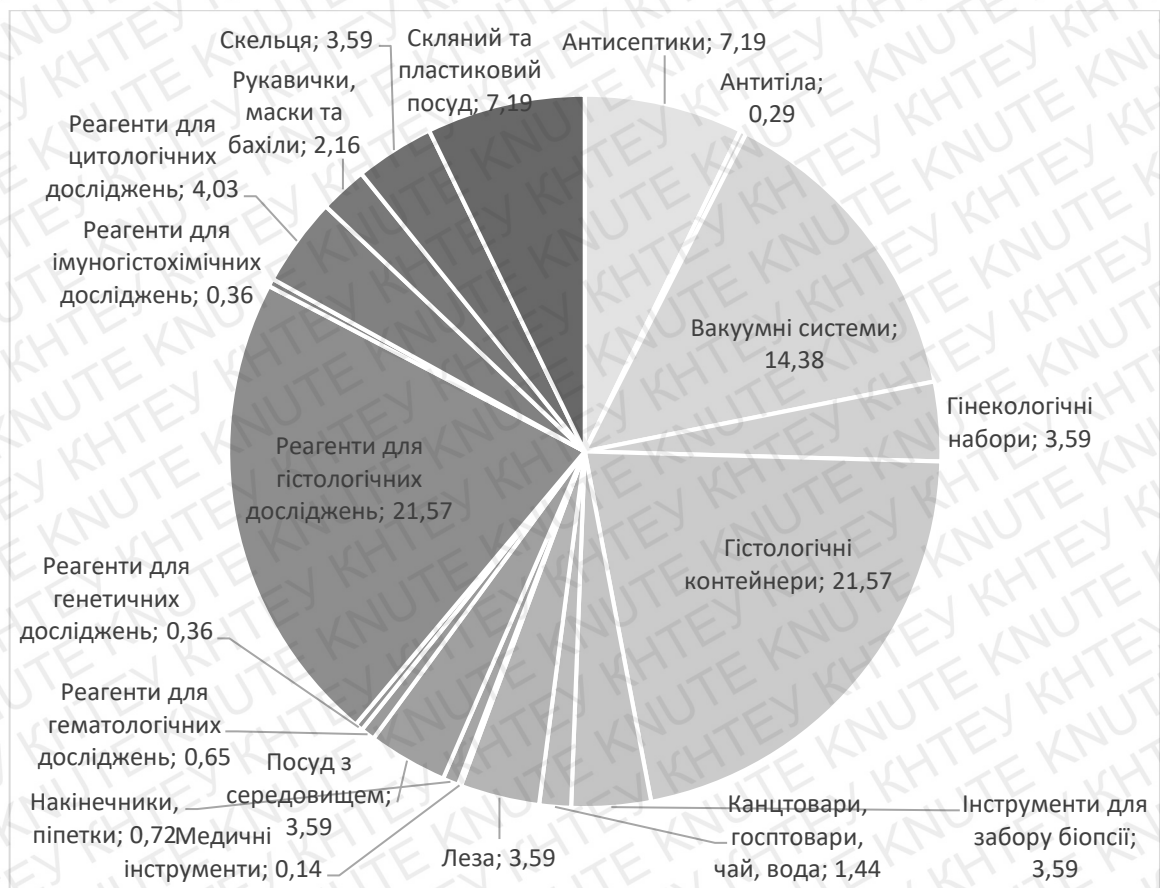


Рис. 2.1. Структура поставок за товарними групами та об'ємами на 2019 рік, %

Найбільш об'ємними є надходження на склад ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» гістологічних контейнерів з Китаю від постачальника ТОВ «Improve», що надходить один раз на рік та реагентів для гістологічних досліджень, які закупаються в Україні у постачальника ТОВ «Антел» чотири рази на рік і двічі на рік у постачальника з Франції ТОВ «M-rach».

На рис. 2.2. наведено співвідношення кількості поставок за країнами знаходження постачальників за 2019 рік.

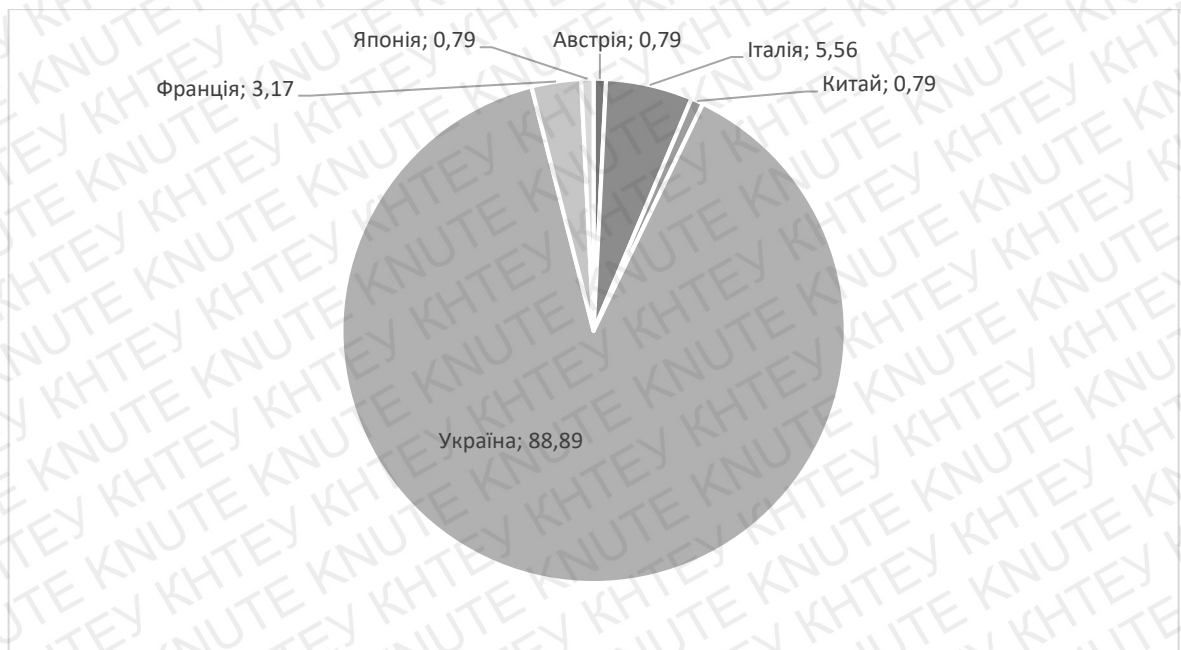


Рис. 2.2. Структура поставок за країнами знаходження постачальників та кількістю поставок на 2019 рік, %

Згідно структурі поставок за країнами знаходження постачальників та кількістю поставок на 2019 рік ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» найбільше співпрацює з вітчизняними постачальниками.

На рис 2.3 наведено структуру розподілу вартості поставок за постачальниками за 2019 рік.

Згідно структурі розподілу вартості поставок за постачальниками за 2019 рік, найдорожчими є поставки з Франції антитіл та реагентів для гістологічних досліджень постачальників ТОВ «Nadetta» та ТОВ «M-rach» та поставка скелець з Японії від постачальника ТОВ «Masishi».

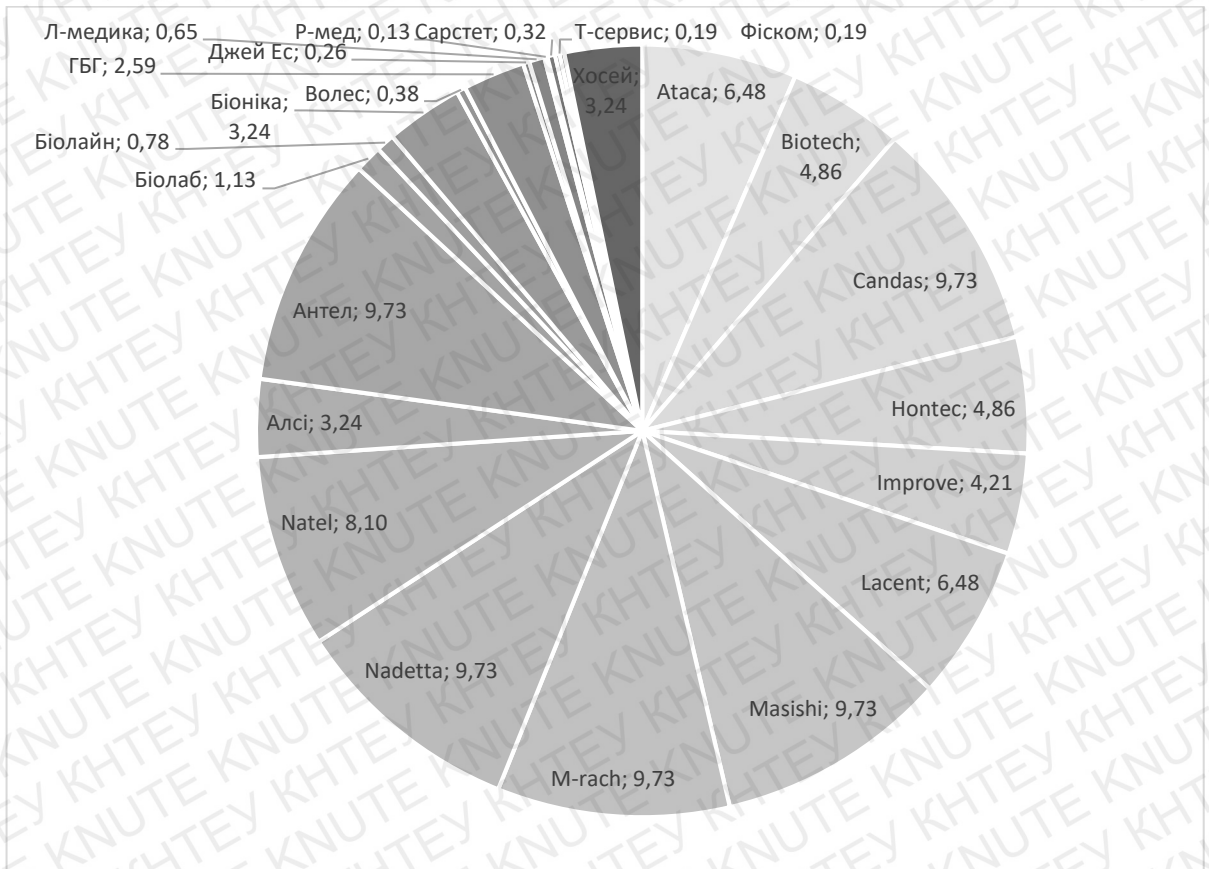


Рис 2.3. Структура розподілу вартості поставок за постачальниками за 2019 рік, %

У Додатку А наведено розмір мінімально допустимих запасів медичних виробів з пластику, засобів індивідуального захисту, які використовуються медичним персоналом під час виконання лабораторних досліджень, що замовили клієнти, та антисептичних засобів, що є складськими позиціями та використовуються декількома підрозділами підприємства та продаються лікарським закладам, як оптовим покупцям, які замовляють послуги з лабораторних досліджень та обсяг запасу, до якого поповнюються дані товарно-матеріальні цінності. На дані позиції замовлення не приймаються, замовлення формується менеджером з постачання.

Ці товарно-матеріальні цінності видаються комірником матеріально-відповідальній особі, яка призначене у кожному підрозділі, за поданою заявкою. Дана видача супроводжується документом «Внутрішнє переміщення» (дод. Г),

що підписується комірником та матеріально-відповідальною особою відповідного підрозділу.

Отже, обираючи систему управління запасами, треба звернути увагу на наступні фактори:

- наскільки залежить розмір знижки від розміру партії;
- місце знаходження товарно-матеріальних цінностей, в Україні чи закордоном;
- термін придатності продукції;
- терміни виготовлення та доставки даної продукції на склад підприємства;
- умови зберігання;
- складські можливості зберігання;
- температурний режим;
- потребу підприємства;
- наскільки швидким є товарооборот;
- у якій тарі та при яких умовах необхідно транспортувати;
- якими є домовленості з постачальниками;
- наявність необхідного транспорту для транспортування замовлених товарно-матеріальних цінностей у постачальника та необхідність пошуку і замовлення послуг транспортування в інших організаціях.

Замовлення на товари для подальшого перепродажу лікарняним закладам, реагенти та інші витратні матеріали які необхідні для надання підприємством ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» послуг з лабораторних досліджень, формується на основі: потреб підприємства, ротації, необхідних умов зберігання товарів, ціни, об'єму та ваги одиниці товару, оптимального обсягу поставки та країни знаходження постачальника. Від цих факторів залежить на скільки поставок буде поділено річних обсяг необхідних підприємству товарно-матеріальних цінностей.

Замовлення може бути передано постачальникам наступними способами:

- надіслано електронною поштою;
- розміщено на офіційному сайті постачальника;

- за допомогою факсимільного зв'язку;
- іншими способами які зазначено у договорах поставки.

2.2. Оцінювання економічної ефективності управління закупівельною діяльністю ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»

Економічна ефективність — результативність економічної системи, виражена у співвідношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів. Ефективність визначається відношенням результату (ефекту, прибутку) до витрат [17].

Прибуток – це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

Прибуток відображає результати діяльності підприємства і зазнає впливу багатьох чинників. На формування прибутку впливають: сфера діяльності підприємства; галузева приналежність; форма власності; конкурентне середовище; фінансово-господарська діяльність підприємства; облік фінансових результатів[18,19].

Доходи — це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, внаслідок чого збільшується власний капітал підприємства (за винятком збільшення капіталу за рахунок внесків власників)[20].

Процес виробництва у підприємстві здійснюється за належної взаємодії визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), засобів та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал підприємства виробляє суспільно корисну продукцію або надає виробничі й побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце затрати живої та уречевленої праці, а з другого – результати виробництва.

Ефективність – інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних затрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату.

Категорія "ефективність" на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату від його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Підвищення ефективності можна досягти шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення такого результату або за використанням такої самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів для створення більшого результату[21].

З метою фіксації умов поставок, розрахунків, цін, прав та обов'язків постачальника і покупця укладається договір поставки.

За договором поставки продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму[41].

Оцінка ефективності укладання комерційної угоди складається з наступних етапів:

1. Оцінка можливої ціни реалізації товарів та оцінка вартості послуг для надання яких закуповується певний товар.
2. Визначення оптової ціни закупівлі товару відносно укладеної комерційної угоди.
3. Розрахунок поточних витрат торговельного підприємства пов'язаних з закупівлею товарів.
4. Прогнозування поточних витрат пов'язаних з реалізацією.
5. Оцінка чистого прибутку підприємства за даною комерційною угодою.
6. Розрахунок показників ефективності здійснення комерційної угоди по закупівлі товару.
7. Аналіз отриманих показників, умов та доцільності підписання запропонованої комерційної угоди.

Лікарняні заклади мають право придбати гістологічні контейнери з формаліном концентрацією 10% за умови замовлення у підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» послуг з дослідження гістологічних зразків, зразки мають бути направлені на дослідження лише у гістологічних контейнерах з формаліном 10%, які були придбані у даного підприємства. Це умова співпраці передбачена договором.

Підприємство ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» закуповує формалін концентрацією 40% та самостійно доводить формалін до концентрації 10% підготовленою дистильованою водою та розливає розведений формалін по гістологічних контейнерах. Гістологічні контейнери з розведеним формаліном до концентрації 10% мають термін придатності 1 рік, що зазначається на маркуванні гістологічних контейнерів.

Гістологічні контейнери виготовлені зі спеціального пластика, який не розчиняється формаліном концентрації 10%, оскільки формалін є досить агресивним реагентом.

В асортименті підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» для продажу лікарняним закладам, представлені гістологічні контейнери наповнені формаліном концентрацією 10% таких об'ємів: 120 мл, 60 мл, 30 мл.

У табл. 2.1 наведено вихідні дані для розрахунку економічної ефективності від продажу гістологічних контейнерів усіх видів від постачальників з Китаю ТОВ «Improve» та ТОВ «Imit» з формаліном концентрації 10% від українського виробника ТОВ «Антел» лікарняним закладам, які замовили послуги з лабораторних досліджень у 2018 році.

Оцінивши економічну ефективність від продажу гістологічних контейнерів необхідно обрати постачальника гістологічних контейнерів з Китаю між постачальниками ТОВ «Improve» та ТОВ «Imit» і розрахувати замовлення на 2020 рік.

Таблиця 2.1

Вихідні дані для розрахунку економічної ефективності від продажу гістологічних контейнерів з формаліном за 2018 рік по постачальниками ТОВ «Improve» та ТОВ «Imit»

Показник	Об'єм гістологічного контейнера, мл	Дані за постачальником ТОВ «Improve»	Дані за постачальником ТОВ «Imit»
Кількість проданих гістологічних контейнерів, штук	120	228725	236514
	60	373736	321478
	30	454614	329875
Собівартість гістологічних контейнерів враховуючи вартість доставки, митні платежі та вартість послуг митного брокера й інші супутні послуги, грн	120	3,25	3,96
	60	2,35	2,95
	30	1,90	2,45
Ціна реалізації гістологічних контейнерів з формаліном концентрацією 10%, грн	120	12,00	13,00
	60	9,00	10,00
	30	6,00	7,00
Ціна формаліну концентрації 40% за 1 мл, грн		0,05	
Об'єм формаліну концентрації 10% яким необхідно наповнити гістологічний контейнер, мл	120	100	
	60	50	
	30	25	
Вартість дистильованої 1 мл води, якою доводять формалін до відповідної концентрації, грн		0,0002	
Заробітна плата фахівця з розведення та розливу формаліну за 1 місяць, грн		8000	

Розрахунок економічної ефективності від продажу гістологічних контейнерів усіх видів з формаліном концентрації 10% лікарняним закладам, що замовляють послуги з лабораторних досліджень, за 2018 рік:

1. Розрахунок собівартості 1 мл формаліну концентрації 10%:

$$y = \frac{a + 3 * b}{4} \quad (2.1)$$

де: y – собівартість 1 мл формаліну концентрації 10%; a – вартість 1 мл формаліну концентрації 40 %; b – вартість 1 мл фільтрованої води.

$$y = \frac{0,05 + 3 * 0,002}{4} = 0,014 \text{ грн}$$

2. Розрахунок собівартості гістологічного контейнера наповненого формаліном концентрації 10%. Формула розрахунку:

$$x = c + (d * y) \quad (2.2)$$

де: x – собівартість гістологічного контейнера з формаліном; c – ціна гістологічного контейнера; d – необхідний об'єм формаліну концентрації 10% на заповнення гістологічного контейнеру.

2.1. Розрахунок собівартості гістологічних контейнерів наповнених формаліном концентрацією 10% за постачальником ТОВ «Improve»:

2.1.1. Розрахунок собівартості гістологічного контейнеру об'ємом 120 мл наповненого формаліном концентрацією 10% (x_1):

$$x_1 = 3,25 + 100 * 0,014 = 4,65 \text{ грн.}$$

2.1.2. Розрахунок собівартості гістологічного контейнеру об'ємом 60 мл наповненого формаліном концентрацією 10% (x_2):

$$x_2 = 2,35 + 50 * 0,014 = 3,05 \text{ грн.}$$

2.1.3. Розрахунок собівартості гістологічного контейнеру об'ємом 30 мл наповненого формаліном концентрацією 10% (x_3):

$$x_3 = 1,90 + 25 * 0,014 = 2,25 \text{ грн.}$$

2.2. Розрахунок собівартості гістологічних контейнерів наповнених формаліном концентрацією 10% за постачальником ТОВ «Imit»:

2.2.1. Розрахунок собівартості гістологічного контейнеру об'ємом 120 мл наповненого формаліном концентрацією 10% (x_4):

$$x_4 = 3,96 + 100 * 0,014 = 5,36 \text{ грн.}$$

2.2.2. Розрахунок собівартості гістологічного контейнеру об'ємом 60 мл наповненого формаліном концентрацією 10% (x_5):

$$x_5 = 2,95 + 50 * 0,014 = 3,65 \text{ грн.}$$

2.2.3. Розрахунок собівартості гістологічного контейнеру об'ємом 30 мл наповненого формаліном концентрацією 10% (x_6):

$$x_6 = 2,45 + 25 * 0,014 = 3,30 \text{ грн.}$$

3. Розрахунок собівартості усіх проданих гістологічних контейнерів формаліном концентрації 10% за 2018 рік:

$$\sum xq = x1 * q1 + x2 * q2 + x3 * q3 \quad (2.3)$$

де: $\sum xq$ – собівартість усіх проданих гістологічних контейнерів формаліном;

$q1, q2, q3$ – кількість проданих гістологічних контейнерів певного розміру.

3.1. Розрахунок собівартості усіх проданих гістологічних контейнерів формаліном концентрації 10% за 2018 рік за постачальником ТОВ «Improve»:

$$\sum xq = 4,65 * 228725 + 3,05 * 373736 + 2,25 * 454617 = 3226354,30 \text{ грн.}$$

3.2. Розрахунок собівартості усіх проданих гістологічних контейнерів формаліном концентрації 10% за 2018 рік за постачальником ТОВ «Imit»:

$$\sum xq = 5,36 * 236514 + 3,65 * 321478 + 3,30 * 329875 = 3529697,24 \text{ грн.}$$

4. Розрахунок доходу підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» від реалізованих гістологічних контейнерів з формаліном за 2018 рік:

$$\sum fq = f1 * q1 + f2 * q2 + f3 * q3 \quad (2.4)$$

де: $\sum fq$ – дохід за усі продані гістологічні контейнери з формаліном;

$f1, f2, f3$ – ціна реалізації гістологічного контейнера певного розміру.

4.1. Розрахунок доходу підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» від реалізованих гістологічних контейнерів з формаліном за 2018 рік за постачальником ТОВ «Improve»:

$$\sum fq = 12 * 228725 + 9 * 373767 + 6 * 454644 = 8836467 \text{ грн.}$$

4.2. Розрахунок доходу підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» від реалізованих гістологічних контейнерів з формаліном за 2018 рік за постачальником ТОВ «Imit»:

$$\sum fq = 13 * 236514 + 10 * 321478 + 7 * 329875 = 8598587 \text{ грн}$$

5. Розрахунок витрат на гістологічні контейнери з формаліном концентрацією 10% за 2018 рік:

$$j = \sum xq + (12 * g) \quad (2.5)$$

де: j – витрати на гістологічні контейнери; g – заробітна плата фахівця з розведення і розливу формаліну.

5.1. Розрахунок витрат на гістологічні контейнери з формаліном концентрацією 10% за 2018 рік за постачальником ТОВ «Improve»:

$$j = 3226354,30 + 12 * 8000 = 3322354,30 \text{ грн.}$$

5.2. Розрахунок витрат на гістологічні контейнери з формаліном концентрацією 10% за 2018 рік за постачальником ТОВ «Imit»:

$$j = 3529697,24 + 12 * 8000 = 3625697,24 \text{ грн.}$$

6. Розрахунок прибутку за усі види гістологічних контейнерів за 2018 рік:

$$i = \sum f q - j \quad (2.6)$$

де: i – прибуток за усі види гістологічних контейнерів за 2018 рік.

6.1. Розрахунок прибутку за усі види гістологічних контейнерів за 2018 рік за постачальником ТОВ «Improve»:

$$i = 8836467 - 3322354,30 = 5514112,7 \text{ грн.}$$

6.2. Розрахунок прибутку за усі види гістологічних контейнерів за 2018 рік за постачальником ТОВ «Imit»:

$$i = 8598587 - 3625697,24 = 4972889,76 \text{ грн.}$$

7. Розрахунок економічної ефективності від продажу гістологічних контейнерів усіх видів з формаліном концентрації 10% лікарняним закладам, що замовили послуги з лабораторних досліджень у 2018 році:

$$E = \frac{i}{j} * 100\% \quad (2.7)$$

де: E – економічна ефективність.

7.1. Розрахунок економічної ефективності від продажу гістологічних контейнерів усіх видів з формаліном концентрації 10% лікарняним закладам, що замовили послуги з лабораторних досліджень у 2018 році за постачальником ТОВ «Improve»:

$$E = \frac{5514112,7}{3322354,30} * 100\% = 166\%$$

7.2. Розрахунок економічної ефективності від продажу гістологічних контейнерів усіх видів з формаліном концентрації 10% лікарняним

закладам, що замовили послуги з лабораторних досліджень у 2018 році за постачальником ТОВ «Imit»:

$$E = \frac{4972889,76}{3625697,24} * 100\% = 137\%$$

У табл. 2.2 зазначено показники отримані для оцінки ефективності співпраці з постачальниками гістологічних контейнерів з Китаю ТОВ «Improve» та ТОВ «Imit» за 2018 рік.

Таблиця 2.2

**Показники оцінки ефективності співпраці з постачальниками
гістологічних контейнерів з Китаю ТОВ «Improve» та ТОВ «Imit»
за 2018 рік**

Показник	Значення за постачальником ТОВ «Improve»	Значення за постачальником ТОВ «Imit»
Дохід від реалізованих контейнерів, грн	8836467	8598587
Витрати на реалізацію контейнерів, грн	3322354,30	3625697,24
Прибуток від реалізації контейнерів, грн	5514112,70	4972889,76
Економічна ефективність від реалізації контейнерів, %	166	137

Отже, економічна ефективність від продажу лікарняним закладам гістологічних контейнерів з формаліном концентрацією 10% за постачальником ТОВ «Improve» вища ніж за постачальником ТОВ «Imit» та становить 166 %, тому для подальшої співпраці доцільно обрати постачальника ТОВ «Improve».

Формалін концентрацією 40% є українського виробництва та закуповується постачальника ТОВ «АНТЕЛ» у той час, коли температура повітря навколишнього середовища становить вище 0°C, оскільки при мінусовій температурі у формаліні з'являється осад. Термін придатності формаліну концентрації 40% - 2 роки.

Коли температура навколишнього середовища становить нижче 0°C, то гістологічні контейнери з формаліном концентрацією 10% транспортуються при спеціальних умовах, які запобігають утворенню у формаліні осаду.

Попит на гістологічні контейнери та формалін концентрацією 40% розраховується наступним чином: кількість замовлених послуг з дослідження гістологічних зразків у попередньому році, з врахуванням планів на продаж послуг лікарняним закладам та їх профілю, враховується залишок на складі та страховий запас 20 %.

Замовлення на гістологічні контейнери кожного об'єму розраховується окремо. Гістологічні контейнери всіх об'ємів закупаються одночасно. У табл. 2.3 наведено вихідні данні для розрахунку замовлення на гістологічні контейнери на 120 мл що надійде на склад ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» 1 березня 2020 року.

Таблиця 2.3

Вихідні данні для розрахунку замовлення на гістологічні контейнери на 120 мл що надійде на склад 1 березня 2020 року

Показник	Дані
Період, дні	365
Кількість проданих гістологічних контейнерів, штук	475890
Дата розрахунку замовлення	01.11.2019
Залишок на складі, штук	255740
Прогнозований приріст продажів з урахуванням планів на заключення договорів з лікарнями закладами, %	17
Кратність пакування у ящику, штук	10000
Прогнозована дата надходження гістологічних контейнерів на склад підприємства	01.03.2020

Розрахунок замовлення на гістологічні контейнери на 120 мл:

1. Розрахунок кількості проданих гістологічних контейнерів за місяць у середньому:

$$h = \frac{s}{12} \quad (2.8)$$

де: h – кількість проданих гістологічних контейнерів за місяць в середньому;

s – кількість проданих гістологічних контейнерів за період 365 днів.

$$h = \frac{475890}{12} \approx 39658 \text{ штук.}$$

2. Розрахунок кількості гістологічних контейнерів, що будуть реалізовані з урахування прогнозованого приросту та страхового запасу від поточного дня до моменту наступної поставки:

$$l = h * m * (1 + n + p) \quad (2.9)$$

де: l – кількості гістологічних контейнерів, що будуть реалізовані з урахування прогнозованого приросту та страхового запасу від поточного дня до моменту наступної поставки;

m – термін з моменту розрахунку до моменту поставки товару на склад підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»; n – планований приріст; p – страховий запас.

$$l = 39658 * 4 * (1 + 0,17 + 0,2) \approx 217326 \text{ штук}$$

3. Розрахунок кількості гістологічних контейнерів, яка залишиться на складі після надходження нової поставки з урахуванням використання страхового запасу:

$$r = t - l \quad (2.10)$$

де: r – кількість гістологічних контейнерів, яка залишиться на складі після надходження нової поставки з урахуванням використання страхового запасу;

t – залишок товарного запасу на складі на момент розрахунку замовлення.

$$r = 255740 - 217326 = 38414 \text{ штук.}$$

4. Розрахунок замовлення:

$$u = s * (1 + n + p) - r \quad (2.11)$$

де: u – необхідна кількість гістологічних контейнерів, яку необхідно замовити підприємству ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» у Китаї постачальнику ТОВ «Improve».

$$475890 * (1 + (0,17 + 0,2)) - 38414 \approx 6620000 \text{ штук.}$$

Отже, підприємству ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» необхідно замовити 6620 тисяч штук гістологічних контейнерів об'ємом 120 мл.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»

3.1. Оптимізація процесу управління закупівельною діяльністю підприємства

З метою економії затрат на зберігання товарно-матеріальних цінностей, кадровому складі відділу закупівлі та складу, раціонального використання фінансових, людських ресурсів і ресурсів складської площі, своєчасного надходження товарно-матеріальних цінностей на склад підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» та уникнення нестачі товарно-матеріальних цінностей які необхідні для надання послуг з лабораторних досліджень і продукції, яка необхідна для продажу лікарняним закладам, що замовляють у даного підприємства послуги з лабораторних досліджень, процес управління закупівельною діяльністю має бути максимально оптимізовано.

Графік надходження товарно-матеріальних цінностей на склад підприємства має бути складено так, щоб можна було б розмістити весь об'єм надходження на власні склади підприємства, що мають відповідні температурні умови зберігання та персонал мав змогу прийняти товарно-матеріальні цінності, перевірити цілісність і комплектацію, терміни придатності й розмістити на складі нові надходження без залучення сторонніх ресурсів

Також партії товарно-матеріальних цінностей мають бути закуплені за максимально нижчою ціною, а це означає, що більшість необхідних підприємству сировини та матеріалів буде закуплено відносно великою партією на довгий термін, що потягне за собою фінансові затрати та використання площі складу.

Щоб оптимізувати фінансові затрати, зробити їх максимально рівномірними, так як щомісячний прибуток підприємства приблизно однаковий, потрібно розробити графік замовлення на 2020 рік товарно-матеріальних цінностей і графік платежів постачальникам.

Враховуючи різний інтервал між замовленням та надходженням товарно-матеріальних цінностей на склад, цей графік має бути підлаштований під завантаження складу, склад має мати вільну площу певного температурного режиму на час надходження нової поставки товарно-матеріальних цінностей.

Загальна площа власного складу підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» становить 2000 м², у тому числі площа зберігання вантажу, що має зберігатися при температурному режимі +22—+25С° - 1725 м², при температурному режимі +2 – +10С° - 250 м², при температурному режимі -20 – -18С° - 25 м².

У Додатку Б наведено перелік груп товарно-матеріальних цінностей що необхідно закупити протягом 2020 року, вартість, країна закупівлі, назва постачальника, час від моменту замовлення, до надходження на склад підприємства, час на розрахунок та оформлення замовлення що необхідний, час на перевірку цілісності, комплектації, терміну придатності, за необхідністю складання актів невідповідності товарів належній якості або складання акту невідповідності кількості заявленою у видаткових накладних на поставку, оформлення документів на надходження товарно-матеріальних цінностей на склад комірником, час на завантаження товарно-матеріальних цінностей на склад на місце зберігання вантажником.

Усі товарно-матеріальні цінності що місяця мають однаковий обсяг використання та продажу і мають бути замовлені зі страховим запасом у 20%.

Прогнозований приріст на 2020 рік замовлення послуг підприємству з лабораторних досліджень та продажу розхідних матеріалів лікарняним закладам становить 17%.

На закупівлю реагентів, медичних виробів пластику та скла, що продається лікарняним закладам, які замовляють послуги з лабораторних досліджень, та використовується у межах підприємства, інших медичних виробів, антисептиків, побутової хімії, напоїв для співробітників і відвідувачів та канцелярії для всіх підрозділів, підприємство має змогу виділити з бюджету до 7 млн. грн. щомісячно.

Робочий час менеджера з постачання та комірника по 8 годин у будні дні, а вантажника – 4 години. В середньому у місяці 22 робочих дня.

Умови розрахунку з постачальниками: рахунок за замовлення надсилається постачальником у день оформлення замовлення та має бути сплачений протягом 1 робочого дня. Прогнозована кількість вільної площі на власному складі підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» на кінець 2019 року становитиме: при температурному режимі $+22\text{--}+25\text{C}^{\circ}$ - 800 м², при температурному режимі $+2\text{--}+10\text{C}^{\circ}$ - 220 м², при температурному режимі $-20\text{--}-18\text{C}^{\circ}$ - 15 м².

На рис 3.1 наведено співвідношення витрат на придбання товарно-матеріальних цінностей по країнах закупівлі у 2020 році.

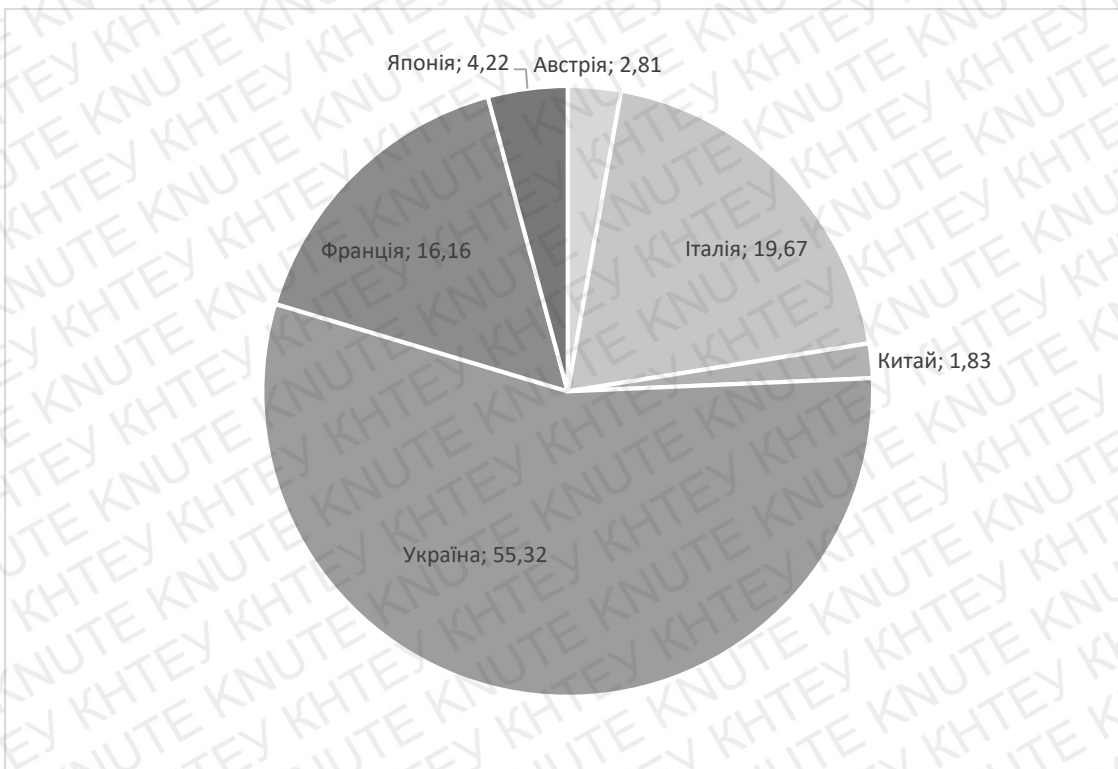


Рис. 3.1. Співвідношення витрат на придбання товарно-матеріальних цінностей по країнах закупівлі, %

На рис. 3.2 зазначено співвідношення необхідної площі складу для зберігання товарно-матеріальних цінностей підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» за асортиментними групами у 2020 році.

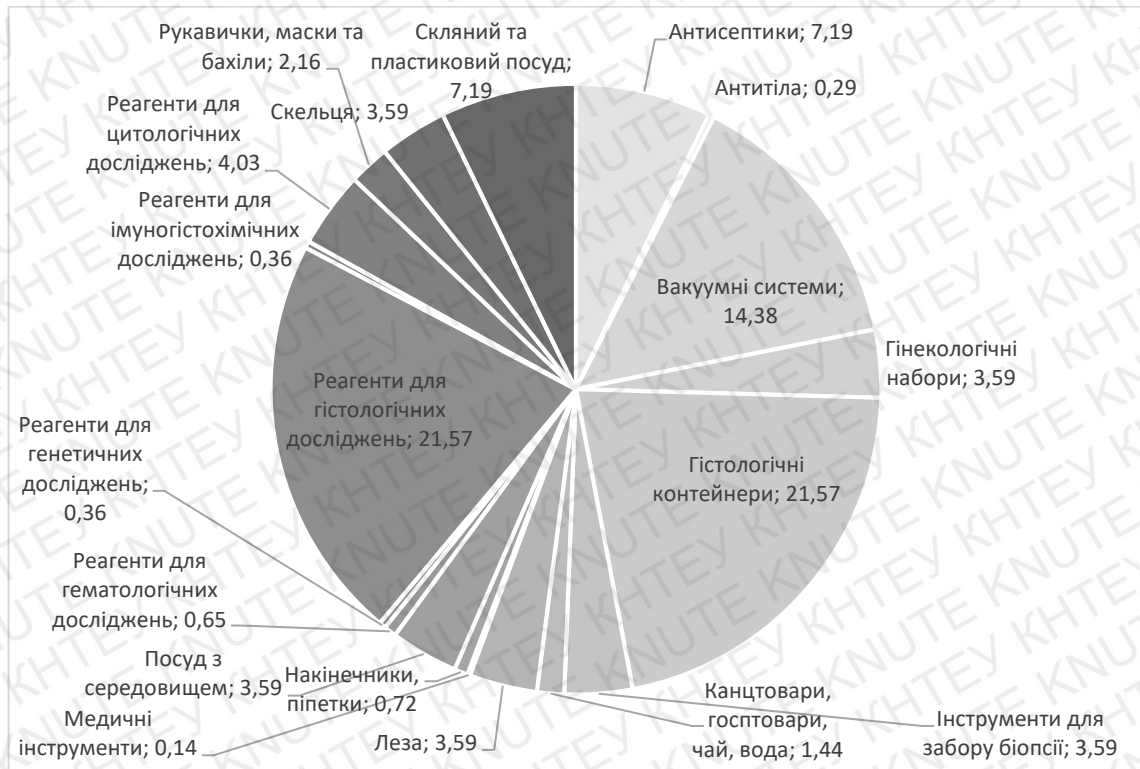


Рис. 3.2. Співвідношення необхідної площі складу для зберігання товарно-матеріальних запасів асортиментними групами у 2020 році, %

У табл. 3.1 розроблено графік закупівлі на 2020 рік реагентів, медичного пластику, інструментів, засобів індивідуального захисту, канцтоварів та господарських товарів та інших матеріалів, що необхідні підприємству для надання послуг, та для продажу товарів оптовим покупцям, враховуючи бюджет на закупівлі, робочий час менеджера з постачання та термін очікування замовлення.

Розроблений графік суттєво вплине на оптимізацію використання фінансових ресурсів, планування бюджету підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» на закупівлю реагентів та інших витратних матеріалів та буде підказкою для менеджера з постачання коли яку групу товарів необхідно замовити.

Таблиця 3.1

Рекомендований графік закупівлі реагентів та інших витратних матеріалів для впровадження в ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» у 2020 рік

Група товарів	Постачальник	Місяць											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Гістологічні контейнери	Improve												+
Накінецьники, піпетки	Волес	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Скельця	Masishi	+											
Леза	Ataca				+								
Медичні інструменти	P-мед	+						+					
Гінекологічні набори	Джей Ес	+			+			+			+		
Рукавички, маски та бахіли	Волес	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Скляний та пластиковий посуд	Волес		+			+			+			+	
Антисептики	T-сервис	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Посуд з середовищем	Сарстет	+		+		+		+		+		+	
Вакуумні системи	Л-медика	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Інструменти для забору біопсії	ГБГ		+						+				
Антитіла	ГБГ			+			+			+			+
Антитіла	Hontec			+						+			
Антитіла	Nadetta							+					
Антитіла	Хосей		+		+		+		+		+		+
Реагенти для генетичних досліджень	Біолайн	+			+			+			+		
Реагенти для генетичних досліджень	Biotech				+						+		
Реагенти для ПГХ досліджень	Біолаб	+		+		+		+		+		+	
Реагенти для ПГХ досліджень	Natel										+		
Реагенти для гістологічних досліджень	Антел			+			+			+			+
Реагенти для гістологічних досліджень	M-rach					+						+	
Реагенти для цитологічних досліджень	Алсі		+			+			+			+	
Реагенти для цитологічних досліджень	Lacent					+							
Реагенти для гематологічних досліджень	Біоніка		+		+		+		+		+		+
Реагенти для гематологічних досліджень	Candas		+						+				
Канцтовари, госптовари, чай, вода	Фіском	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

У табл. 3.2 зазначено час що буде необхідний менеджеру з постачання на оформлення замовлень постачальникам та сума коштів, що буде необхідно сплатити за замовлення помісячно у 2020 році.

Таблиця 3.2

Очікувані час на оформлення замовлень та їх вартість у 2020 році

Місяць	Вартість замовлень, тис. грн./міс.	Час, необхідний на оформлення замовлень, год./міс.
Січень	4156	92
Лютий	6636	104
Березень	5896	100
Квітень	6166	112
Травень	6886	120
Червень	5946	84
Липень	4156	108
Серпень	6636	104
Вересень	5896	80
Жовтень	6666	104
Листопад	6186	120
Грудень	5946	84

У табл. 3.4 зазначено рекомендовані показники підвищення ефективності роботи складу ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» у 2020 році.

Таблиця 3.4

**Рекомендовані показники підвищення ефективності роботи складу
ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» у 2020 році.**

Місяць	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Час необхідний комірникові на приймання та документальне оформлення, год	36	24	41	35	22	42	44	32	33	35	22	38	
Час необхідний вантажнику на завантаження ТМЦ на склад, год	12	10	21	12	9	17	20	11	13	12	9	17	
Складська площа температурного режиму +22–+25С°	Вільна на початок місяця	800	750	850	515	560	610	550	600	700	660	550	585
	Буде завантажена протягом місяця	410	510	801	512	460	560	472	510	461	512	460	510
Складська площа температурного режиму +2–+4С°	Вільна на початок місяця	220	175	145	110	73	40	5	180	145	105	79	35
	Буде завантажена протягом місяця	215	1	8	6	6	3	203	51	8	6	6	6
Складська площа температурного режиму -20 – -18С°	Вільна на початок місяця	15	13	12	12	12	11	12	10	11	15	16	15
	Буде завантажена протягом місяця	1	2	1	5	1	2	1	2	1	5	1	2

Згідно розробленим на 2020 рік графікам закупівлі та надходження реагентів та інших товарно-матеріальних цінностей на склад підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА», підприємство не виходить за рамки бюджету, виділеного на закупівлі матеріалів, що будуть використані для надання послуг та на купівлю товарів медичного призначення, що в подальшому будуть продані лікарняним закладам.

Згідно часу, що буде витрачено на розрахунок та оформлення замовлення постачальнику достатньо одного менеджера з постачання, час що залишиться, менеджер використає на дослідження ринку товарів медичного призначення, відвідування виставок, ознайомлення з інноваційною продукцією, пошук нових постачальників та заключення з ними комерційних угод, роботу з документацією та внесення документів до реєстру.

Згідно часу, що буде використаний комірником на приймання та документального оформлення замовлення, на підприємстві буде достатньо одного комірника. Час що залишиться, комірник використає на інвентаризацію, фасування замовлень для лікарняних закладів, видачу реагентів та інших витратних матеріалів відділам лабораторії.

Згідно часу, що буде використаний вантажником, для завантаження товарно-матеріальних цінностей на склад, для виконання даних посадових обов'язків підприємству ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» буде достатньо одного вантажника, який може бути оформлений на 0,5 ставки чи працювати за сумісництвом внутрішнім кур'єром та виконувати наступні функції: розносити витратні матеріали, документи по відділам лабораторії та виконувати інші завдання безпосереднього керівника. Також вантажник може за сумісництвом заміщувати вакансію двірника та/або прибиральника.

На Рис.3.3 зображено процес закупівлі реактивів, що впроваджено у ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА».

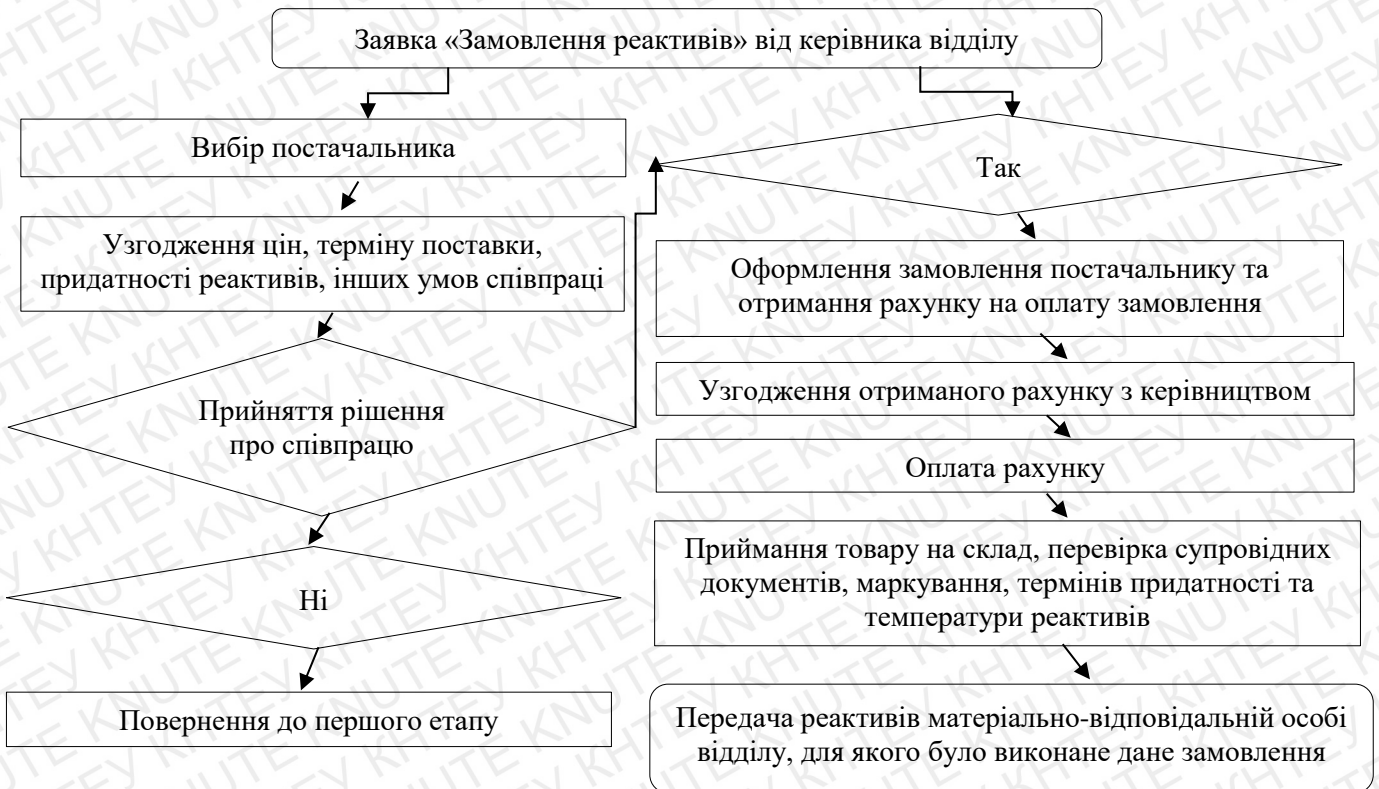


Рис. 3.3. Процес закупівлі реактивів на підприємстві ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» [авторська розробка]

Запропонований процес закупівлі реактивів на підприємстві ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» позитивно вплинув на організацію закупівельної діяльності даного підприємства.

3.2. Рекомендації щодо стимулювання комерційних відносин з постачальниками ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»

Для того, щоб зрозуміти, з ким з постачальників пролонгувати договір поставки на наступний період, а з ким припинити комерційні відносини, необхідно проаналізувати ефективність комерційних угод з постачальниками, а саме:

- проаналізувати асортимент, наскільки він задовольняє потреби підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»;

- чи може один постачальник задовільнити потреби підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» у межах асортиментної групи;
- ціни та якість товарів запропонованих постачальником, зібрати відгуки працівників підприємства щодо зручності використання продукції у роботі;
- розрахувати надійність постачальників;
- скласти рейтинг постачальників за асортиментними групами запропонованої ними продукції.

Щоб обрати постачальника вакуумних систем необхідно проаналізувати співпрацю з вітчизняними постачальниками ТОВ «Л-медика», ТОВ «Волес» та ТОВ КЕЙ-ЛА проаналізувавши асортимент, розрахувавши коефіцієнт надійність та скласти їх рейтинг.

У постачальників в асортименті є усі необхідні вакуумні системи, що необхідні підприємству ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» за протоколами надання послуг з лабораторних досліджень.

Так як вакуумні системи досить об'ємні та для зберігання їх необхідно багато місця, то доцільно замовляти цю продукцію раз на місяць.

За домовленостями з постачальниками, що прописано у комерційних угодах, щомісячні поставки повинні відбуватися 10 числа.

Щомісячний обсяг за планом 60 тисяч штук вакуумних систем у асортименті.

У табл. 3.5 наведено вихідні та розрахункові дані надійності постачальника ТОВ «Л-медика» у 2019 році. За листопад та грудень зазначено оптимістичний прогноз, тобто що ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» отримає від ТОВ «Л-медика» вакуумні системи своєчасно та у потрібній кількості. Розрахунки виконано за алгоритмом наведеним у розділі 1 ВКР та формулами 1.1-1.9.

Таблиця 3.5

**Розрахунок надійності постачальника вакуумних систем
ТОВ «Л-медика» для ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» у 2019 році**

Дата поставки за договором	Обсяг партії поставки і за договором, тис. шт	Фактична дата поставки	Фактичний обсяг поставки, тис. шт.	Запізнення, днів	Недоставка, тис. шт.	Умовне запізнення, днів	Загальне запізнення, днів
10.01	60	10.01	60	-	-	-	-
10.02	60	10.02	70	-	-	-	-
10.03	60	15.03	50	5	10	5	10
10.04	60	20.04	50	10	10	5	15
10.05	60	10.05	70	-	-	-	-
10.06	60	20.06	60	10	-	-	10
10.07	60	5.07	50	-	10	5	5
10.08	60	10.08	70	-	-	-	-
10.09	60	15.09	70	5	-	-	5
10.10	60	5.10	50	-	10	5	5
10.11	60	10.11	60	-	-	-	-
10.12	60	10.12	60	-	-	-	-
Разом за рік	720		720				50

Коефіцієнт надійності постачальника вакуумних систем ТОВ «Л-медика» за 2018 рік становить 0,847. Чим ближчий коефіцієнт надійності до 1, тим краще.

У табл. 3.6 наведено вихідні та розрахункові данні надійності постачальника вакуумних систем ТОВ «ВОЛЕС» у 2019 році. За листопад та грудень зазначено оптимістичний прогноз, тобто що ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» отримає від ТОВ «ВОЛЕС» вакуумні системи своєчасно та у потрібній кількості. Розрахунки виконано за алгоритмом наведеним у розділі 1 ВКР та формулами 1.1-1.9.

Таблиця 3.6

**Розрахунок надійності постачальника вакуумних систем
ТОВ «ВОЛЕС» для ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» у 2019 році**

Дата поставк и за догово-ром	Обсяг партії поставки за догово-ром, кг	Фактична дата поставки	Фактич-ний обсяг постав-ки, кг	Запізне-ння, днів	Недопос-тавка, кг	Умовне запіз-нення, днів	Загальне запізнен-ня, днів
10.01	60	10.01	60	-	-	-	-
10.02	60	10.02	60	-	-	-	-
10.03	60	10.03	50	-	10	5	5
10.04	60	20.04	80	10	-	-	10
10.05	60	10.05	60	-	-	-	-
10.06	60	10.06	60	-	-	-	-
10.07	60	5.07	90	-	-	-	-
10.08	60	10.08	30	-	30	15	15
10.09	60	15.09	70	5	-	-	5
10.10	60	5.10	40	-	20	10	10
10.11	60	10.11	60	-	-	-	-
10.12	60	10.12	60	-	-	-	-
Разом за рік	720		720				45

Коефіцієнт надійності постачальника вакуумних систем ТОВ «Волес» за 2019 рік становить 0,863.

У табл. 3.7 наведено вихідні та розрахункові данні надійності постачальника вакуумних систем ТОВ «КЕЙ-ЛА» у 2019 році. За листопад та грудень зазначено оптимістичний прогноз, тобто що ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» отримає від ТОВ «КЕЙ-ЛА» вакуумні системи своєчасно та у потрібній кількості. Розрахунки виконано за алгоритмом наведеним у розділі 1 ВКР та формулами 1.1-1.9.

Таблиця 3.7

**Розрахунок надійності постачальника вакуумних систем
ТОВ «КЕЙ-ЛА» для ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» у 2019 році**

Дата поставки за договором	Обсяг партії поставки за договором, кг	Фактична дата поставки	Фактичний обсяг поставки, кг	Запізнення, днів	Недопоставка, кг	Умовне запізнення, днів	Загальне запізнення, днів
10.01	60	20.01	30	10	30	15	25
10.02	60	10.02	60	-	-	-	-
10.03	60	20.03	90	10	-	-	10
10.04	60	20.04	90	10	-	-	10
10.05	60	10.05	30	-	30	15	15
10.06	60	20.06	60	10	-	-	10
10.07	60	10.07	90	-	-	-	-
10.08	60	10.08	40	-	20	10	10
10.09	60	20.09	70	10	-	-	10
10.10	60	15.10	40	5	20	10	15
10.11	60	10.11	60	-	-	-	-
10.12	60	10.12	60	-	-	-	-
Разом за рік	720		720				95

Коефіцієнт надійності постачальника вакуумних систем ТОВ «КЕЙ-ЛА» у 2019 році становить 0,452.

У табл. 3.8 наведено рейтинг постачальників вакуумних пробірок ТОВ «Л-медика», ТОВ «Волес» та ТОВ КЕЙ-ЛА. Максимальна оцінка за критерій – 5 балів. Рейтинг розроблено згідно алгоритму зазначеного у розділі 1 ВКР.

Таблиця 3.8

**Рейтингові оцінки постачальників вакуумних пробірок для
ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»**

Критерій	Коефіцієнт вагомості (КВ)	ТОВ «Л-медика»		ТОВ «Волес»		ТОВ КЕЙ-ЛА	
		Оцінка (О)	О*КВ	Оцінка (О)	О*КВ	Оцінка (О)	О*КВ
Якість продукції	0,4	5	2	5	2	4	1,6
Ціна	0,3	4	1,2	5	1,5	3	0,9
Вчасна доставка	0,2	5	1	4	0,8	2	0,4
Сервіс	0,1	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Загальна оцінка	1	19	4,7	18	4,8	14	3,4

Згідно з оцінками надійності постачальників вакуумних пробірок та їх рейтингових балів, перевагу в співпраці необхідно надати ТОВ «ВОЛЕС», з ТОВ «Л-медика» працювати у разі відсутності товару у ТОВ «ВОЛЕС», а з ТОВ «КЕЙ-ЛА» не продовжувати договір співпраці.

Постачальники можуть надати наступні умови співпраці, в яких зацікавлено підприємство ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»:

1. Завжди мати в наявності товарні позиції, що необхідні підприємству-покупцю, тобто тримати під підприємство-покупця склад.

Менеджер з постачання оформлює замовлення постачальнику на певний період, наприклад на рік, пояснюючи, на коли потрібно поставити партію певного об'єму. Постачальник ввозить на свій склад в Україні замовлені товарно-матеріальні цінності, замовлені підприємством-покупцем, та тримає їх у себе на складі, поки замовник їх не забере. Дані умови прописуються у специфікаціях на кожну поставку до договорів, що є невід'ємною їх частиною або у самих договорах між контрагентами. Від даної угоди підприємство ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» отримає наступні плюси:

- економію площі власних складів;
- впевненість, що необхідний товар є на складі в постачальника та може буде доставлений у максимально короткі терміни.

2. Надання розстрочки на замовлення. Плюси для підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»:

- оплати частинами не настільки суттєво впливають на бюджет, що виділено під закупівлю сировини та матеріалів для функціонування підприємства щомісячно;
- гроші підприємства зможуть обертатися на інші потреби, що збільшує можливість класти кошти на депозит;
- користуватися власними коштами підприємства та мінімізувати користування позиковими коштами.

3. Відтермінувати оплату за замовлення. Плюси для підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»:

- гроші підприємства зможуть більше часу обертатися на інші потреби, що збільшує можливість класти кошти на депозит;
- користуватися власними коштами підприємства та мінімізувати користування позиковими коштами.

4. Надання максимальних знижок, зафіксувати максимальну знижку на продукцію незалежно від обсягу замовлення.

5. Постачальники можуть проводити презентації та тренінги своїм клієнтам, на який ознайомлюють з новими продуктами та розповідають про нові можливості для клієнта в разі придбання даного продукту. Плюси для підприємства ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»:

- ознайомлення з новими продуктами, що можуть вплинути на створення нових послуг для клієнтів;
- можливість заміни продуктів, якими на даний момент користується підприємство на більш сучасні та більш якісні.

У табл. 3.9 надано пропозиції щодо спонукання постачальників надати спеціальні умови співпраці.

Таблиця 3.9

Пропозиції щодо спонукання постачальників надати спеціальні умови співпраці для ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»

Заходи під постачальника	Шляхи реалізації
Тримати необхідні ТМЦ на складі	Повідомити постачальнику перелік позицій які ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА» регулярно використовує
Надання розстрочки	Своєчасно здійснювати оплату за замовлення
Відтермінування оплати	Своєчасно здійснювати оплату за замовлення
Надання максимальних знижок	Максимально купляти товари однієї групи у одного постачальника. Працювати з виробником.
Надання запрошень на презентації	Повідомити постачальникові про намір придбати товар, з яким необхідно ознайомитися на презентації

Отже, стимулювати комерційні відносини з постачальниками можна наступними способами: купувати максимально більше товарних позицій, розповідати постачальникові для нові реагенти та обладнання, розповідати про пропозиції конкурентів, розповідати про річні потреби, запрошувати на конференції та презентації.

ВИСНОВКИ

У випускній кваліфікаційній роботі було проаналізувати теоретичні аспекти управління закупівельною діяльністю підприємством торгівлі: визначено сутність закупівельної діяльності, функції фахівця з закупівель; проаналізовано умови проведення закупівельної діяльності; встановлено пріоритети та критерії щодо вибору постачальника; узагальнено фактори, що впливають на формування замовлення; розглянуто чинники, які впливають на вибір іноземного постачальника на противагу вітчизняному; проаналізовано методи оцінювання закупівельної діяльності підприємства.

Досліджено практику організації закупівельної діяльності ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»: розглянуто діяльність підприємства; досліджено системи управління запасами та умови їх використання, етапи формування замовлень; проаналізовано асортиментні групи (найвагомішими є гістологічні контейнери та реагенти для гістологічних досліджень); розглянуто постачальників підприємства (найвагомішими є такі постачальники ТОВ «Антел» Україна, ТОВ «Improve» Китай, ТОВ M-rach – Франція)

Оцінено економічну ефективність управління закупівельною діяльністю ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА». Розглянуто етапи оцінки ефективності укладання комерційної угоди, основними з них є: розрахунок поточних витрат пов'язаних з закупівлею та оцінка чистого прибутку за комерційною угодою. Обрано постачальника гістологічних контейнерів шляхом аналізу економічної ефективності співпраці з декількома постачальниками та сформовано замовлення на 2020 рік.

Запропоновано напрями удосконалення процесу управління закупівельною діяльністю ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»: розроблено графіки замовлень на доставки на склад товарно-матеріальних цінностей на 2020 рік з врахуванням потреб на фінансових ресурсів підприємства. Зазначено рекомендовані показники підвищення роботи складу підприємства. Розроблено процес закупівлі реактивів, що впроваджено у ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА».

Надано рекомендації щодо стимулювання комерційних відносин з постачальниками ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА». Розраховано коефіцієнти надійності постачальників та рейтингові бали, на основі чого наведено рекомендації щодо продовження договорів поставок та рекомендації щодо припинення співпраці.

Надано рекомендації щодо шляхів отримання від постачальників спеціальних умов співпраці, а саме: тримати необхідну продукцію на складі, надання розстрочки або відтермінування оплати, надання максимальних знижок та надання запрошень на презентації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сутність і завдання закупівельної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1806020350924/logistika/metodika_zakupok_rozmischennya_zamovlen
2. Річард Кох. Принцип зірки: як це може зробити вас багатим. Лондон: Книги «П'яткус», 2010 – 354 с.
3. Річард Кох. Принцип 80/20 та 92 інші потужні закони природи: наука про успіх. Лондон: Видавництво Ніколаса Брелі, 2014 – 435 с.
4. Сутність закупівельної політики підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/71577/logistika/sutnist_zakupivelnoyi_politiki_pidpriyemstva
5. Сутність, роль і зміст закупівельної роботи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://helpiks.org/6-18142.html>
6. Вибір постачальників товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/12000213/marketing/vibir_postachalnikov_tovariv
7. Методи аналізу постачальників товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.cc.ua/metod-analiza-postavschikov-osnove-27096>.
8. Алькема В.Г. Логістика. Теорія та практика: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. / В.Г. Алькема, О.М. Сумець. – К. : Професіонал, 2008. – 272 с.
9. Ліцензування оптової, роздрібною торгівлі, імпорту та виробництва лікарських засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dls.gov.ua>
10. Закон України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0080-01>
11. Особливості закупівель товарів у іноземних фірм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/19340605/marketing/osoblivosti_zakupivel_tovariv_inozemnih_firm

12. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_007
13. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник / Н.О. Голошубова . –К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 680с.
14. Алопій В.В.. Організація торгівлі : підручник / В.В. Алопій . –К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 680с
15. Форми і методи закупівлі товарів у вітчизняного виробника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/10151207/marketing/formi_metodi_zakupivel_tovariv_vitchiznyanogo_virobnitstva
16. Стратегія підприємства / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко. - Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. - 133 с.
17. Економічна ефективність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18769
18. Сутність, види, формування та розподіл прибутку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/82247/ekonomika/sutnist_vidi_formuvannya_rozpodil_pributku_pidpriyemstva
19. Прибуток // Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю. н., проф. Л. К. Воронової. — 2-е вид., переробл. і доповн. — К. : Алерта, 2011. — 558 с.
20. Поняття та визначення доходу [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://library.if.ua/book/2/198.html>
21. Економічна ефективність діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/84375/ekonomika/ekonomichna_efektivnist_diyalnosti_pidpriyemstva
22. Підприємництво та бізнес культура: підручник / Л.О. Лігоненко, Г.Л. Піратовський, І.В. Молоштан та ін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 508 с.

23. Бутенко Н.В. Фактори впливу на купівельну поведінку інституційних споживачів: К:- Вид. Теоретичні та практичні питання економіки. Випуск 25 , 2017.
24. Балабанова Л.В., Бримдіна О.Л. Меркетингова товарна політика в системі маркетингу підприємства: Навч. посіб. – К: ВД «Професіонал», 2006. – 336 с.
25. Електронна комерція / А. Береза, І. Козак, Ф. Левченко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 326 с.
26. Іваненко А.Н. Основні правила торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами: підручник / Іваненко А.Н. – К: КНЕУ, 2006. – 712 с.
27. Основні правила торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами: зб. нормат. документів з питань торгівлі. – К: Атіка, 2003. – 512 с.
28. Підприємництво та бізнес культура: підручник / Л.О. Лігоненко, Г.Л. Піратовський, І.В. Молоштан та ін. – К: : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 508 с.
29. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навчальний посібник / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 325 с.
30. Зовнішньополітична економіка / Іван Дахно – К: Центр навчальної літератури, 2018. – 420 с.
31. «Зелена» економіка. Досвід ЄС і практика України у світлі III і IV промислових революцій» / Леонід Мельник – К: Університетська книга, 2018. – 457 с.
32. Значення економічної ефективності [Електронний ресурс].– Режим доступу: [http:// http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18769](http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18769)
33. Логістичне управління закупівельною діяльністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/72637/logistika/logistichne_upravlinnya_zakupivelnoyu_diyalnistyuu

34. Закупівельна логістика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/72638/logistika/zakupivelna_logistika_zavdannya_funktsiyi_zakupivelnoyi_logistiki
35. Планування закупівель матеріальних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/72639/logistika/planuvannya_zakupivel_materialnih_resursiv
36. Проектування логістичного рішення стосовно вибору постачальника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/72640/logistika/proektuvannya_logistichnogo_rishennya_stosovno_viboru_postachalnika
37. Ланцюги поставок: організаційний аспект / О.М. Сумець – К: Предпринт, 2017 – 348 с.
38. Логістика / О.Б. Білоцерківський, П.В. Брінь, О.О. Замула, Н.В. Ширяєва – К: Університетська книга, 2016 – 432 с.
39. Сутність та завдання закупівельної логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/72237/logistika/zakupivelna_logistika#36
40. Ефективність логістичної системи та підходи до її оцінювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/72263/logistika/efektivnist_logistichnoyi_sistemi_pidhodi_ot_sinki#84
41. Договір доставки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/ed20140101#n3517>

Мінімальні та максимальні запаси складських позицій

Назва складської позиції	Одиниця виміру	Мінімально допустимий залишок	Планове поповнення до кількості
Маска медична	штуки	100	500
Мікропробірка конічна, 1,5 мл.	штуки	1000	3000
Накінечник 5000 мкл	упаковки	5	10
Накінечник 10 мкл	упаковки	5	10
Накінечник 0,5-200 мкл	упаковки	5	10
Накінечник 100-1000 мкл	упаковки	5	10
Піпетка Пастера 3мл, 160мм	штуки	2000	4000
Пробірка конічна 15 мл стерильна	штуки	2000	4000
Пробірка конічна 50мл стерильна	штуки	1000	2000
Скло покривне 18x18 мм, №100	упаковки	10	20
Скло покривне 24x24 мм, №100	упаковки	10	20
Скло покривне 24x50мм, №100	упаковки	20	50
Скло предметне 25,4*76,2 мм №50	упаковки	300	600
Скло предметне 25,4*76,2 мм №50	упаковки	5	10
Рукавиці S	пари	3000	10000
Рукавиці M	пари	2000	8000
Рукавиці L	пари	2000	8000
Бахіли	пари	1000	7000
Вакуумні системи	штуки	2000	8000
Пластир	упаковки	100	1000
Вата	упаковки	50	600
Джут	шт	5	30
Контейнери для утилізації	шт	20	200
Пов'язки	уп	5	100
Распіратори	шт	10	100
Мікробак форте 5л	каністри	3	20
Дезінфекційний засіб рідка форма, 5 л	каністри	1	3
Дезінфекційний засіб гелева форма, 5 л	каністри	1	3



Додаток Б

Вихідні дані для розробки графіків замовлення та надходження товарів на склад ТОВ «СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА»

Група товарів	Постачальник	Країна закупівлі	К-сть замовлень на рік	В-ть замовлених ТМЦ, тис. грн	Час від моменту замовлення до надходження ТМЦ	Час на розрахунок та оформлення замовлення, год	Час на перевірку якості та оформлення надходження ТМЦ	Час на завантаження ТМЦ	Необхідна t°, °C	Об'єм партії, м2
Гістологічні контейнери	Improve	Китай	1	1300	4 місяці	16	8	8	25	300
Накінечники, піпетки	Волес	Україна	12	6	1 день	8	1	1	25	10
Скельця	Masishi	Японія	1	3000	6 місяців	20	8	8	25	50
Леза	Atasa	Італія	1	2000	2 місяці	20	8	4	25	50
Медичні інструменти	Р-мед	Україна	2	40	3 місяці	8	3	1	25	2
Гінекологічні набори	Джей Ес	Україна	4	80	1 день	8	2	1	25	50
Рукавички, маски та бахіли	Волес	Україна	12	20	1 день	8	1	1	25	30
Скляний та пластиковий посуд	Волес	Україна	4	90	2 дні	16	8	2	25	100
Антисептики	Т-сервис	Україна	12	60	14 днів	8	1	1	25	100
Посуд з середовищем	Сарстет	Україна	6	100	1 місяць	8	2	1	25	50
Вакуумні системи	Л-медика	Україна	12	200	1 день	8	2	1	25	200
Інструменти для забору біопсії	ГБГ	Україна	2	200	2 місяці	8	1	1	25	50
Антитіла	ГБГ	Україна	4	600	3 місяці	8	1	1	4	1
Антитіла	Hontec	Італія	2	1500	5 місяців	12	1	1	4	1
Антитіла	Nadetta	Франція	1	3000	6 місяців	16	1	1	-18	1
Антитіла	Хосей	Україна	6	1000	1 місяць	8	1	1	-18	1
Реагенти для генетичних досліджень	Біолайн	Україна	4	240	2 місяці	12	2	1	4	2
Реагенти для генетичних досліджень	Biotech	Італія	2	1500	3 місяці	12	4	1	4	3
Реагенти для імуногістохімічних досліджень	Біолаб	Україна	6	350	1 місяць	12	4	1	-18	2
Реагенти для імуногістохімічних досліджень	Natel	Франція	1	2500	2 місяці	12	4	4	4	3
Реагенти для гістологічних досліджень	Ангел	Україна	4	3000	2 місяці	16	16	4	25	100
Реагенти для гістологічних досліджень	M-rach	Франція	2	3000	3 місяці	16	8	2	4	200
Реагенти для цитологічних досліджень	Алсі	Україна	4	1000	2 місяці	8	8	1	4	6
Реагенти для цитологічних досліджень	Lacnet	Австрія	1	2000	3 місяці	16	8	1	4	50
Реагенти для гематологічних досліджень	Біоніка	Україна	6	1000	1 місяць	8	4	1	4	6
Реагенти для гематологічних досліджень	Candas	Італія	2	3000	2 місяці	12	6	1	-18	3
Канцтовари, госптовари, чай, вода	Фіском	Україна	12	60	7 днів	12	4	1	25	20

Інвойс від іноземного постачальника на реагенти

PROFORMA INVOICE

Manufacturer / Shipper / Exporter		Invoice No.	PANAPI49-19100281	
PANAGENE Inc., 54, Techno 10-ro, Yuseong-gu, DAEJEON, 34027, SOUTH KOREA TEL: +82-42-861-9296 FAX: +82-42-861-9297			 PANAGENE	
		02-Oct-19		
Consignee		Purchaser		
CSD Health Care Vasylykivska str., 45 03022, Kyiv, Ukraine E-mail: m.khrystenko@csd.com.ua Phone: +38 067 470-67-13 +38 0 800 33 00 75 +38 044 333 71 75		CSD Health Care Vasylykivska str., 45 03022, Kyiv, Ukraine E-mail: m.khrystenko@csd.com.ua Phone: +38 067 470-67-13 +38 0 800 33 00 75 +38 044 333 71 75		
Remarks		Payment Term		
INFORMATION FOR BANK TRANSFER: BANK NAME : KOOKMIN BANK OF KOREA Dae Deok Valley Br. Daejeon, SOUTH KOREA SWIFT NO : CZNB KRSE ACCOUNT : 468468-04-100159 Holder : PANAGENE Inc 54, Techno 10ro,Yuseong-gu, DAEJEON, 34027 KOREA		PRE-PAYMENT EXW		
Place of Loading		Place of Discharge		
Incheon International Airport (Korea)		Ukraine		
Item No	Description	Quantity	Unit Price	Amount
PNAC-9001	PNAClamp™ TERT MD Kit (RUO) (Evaluation Kit)	1	€ 500.00	€ 500.00
	Packing Fee	1	€ 150.00	€ 150.00
	Shipping Charge (EXW)	1	-	-
			Total	€ 650.00
The invoice above is true and correct				
				
Hyunjeong Hazel Kee (Marketing Division)				

Додаток Г

**Накладна на «Внутрішнє переміщення» з бази 1С, на підставі якої
відбувається видача товарно-матеріальних цінностей зі складу підрозділам
лабораторії**

Накладна на переміщення № 839 від 17 жовтня 2019 р.

Організація: **Товариство з обмеженою відповідальністю "СІ ЕС ДІ ХЕЛС КЕА"**
Код за ЄДРПОУ 35644317

Відправник: **ОСНОВНИЙ СКЛАД**

Отримувач: **Склад відділу гістології**

№	Товар	Кількість
1	0703210 Скельця зелені UniMark 76x26 мм обрізний край (50шт/уп)	7 500 шт
2	0703310 Скельця блакитні UniMark 76x26 мм обрізний край (50 шт/уп)	7 500 шт
3	1465 Ксилол (2,5 л/кан.)	10 000 мл
4	BW52/54-1 БіоВакс 52/54	30 000 г
5	0763 Пластивакс 2,5 кг	40 000 г
6	0101222 Мікроскопне покривне скельце №1 24/50	25 000 шт
7	Змінні леза до мікротому PathoCutter R	1 000 шт
8	Накінечник "ВОЛЕС" тип Гілсон 100-1000 мкл, синій	500 шт

Відвантажив(ла):

Отримав(ла):