

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра торговельного підприємництва та логістики

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ОПТОВА ЗАКУПІВЛЯ ТОВАРІВ ПІДПРИЄМСТВОМ ТОРГІВЛІ

(за матеріалами ТОВ «ВОК Фінанс Юкрейн», м. Київ)

Студента 2 курсу бм групи

Швестко Назарій Олександрович

спеціальності 076

«Підприємництво торгівля та

біржова діяльність»

Спеціалізації «Організація

оптової та роздрібної торгівлі

Науковий керівник

Мазаракі Анатолій Антонович

д.е.н., професор

Гарант освітньої програми

Кавун-Мошковська Ольга Олександрівна

к.е.н., доц.

АНОТАЦІЯ

Оптова закупівля товарів підприємством (за матеріалами ТОВ «ВОК ФІНАНС УКРЕЙН», м. Київ). – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», спеціалізація «Організація оптової та роздрібної торгівлі» – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2021.

Випускню кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним, методичним і практичним аспектам оптової закупівлі товарів підприємством. Представлена робота дозволяє дослідити основні принципи та етапи оптової закупівлі, методи аналізу угод з постачальниками. Розкрито сутність понять «закупівля», проведено аналіз процесу формування закупівель підприємства, проведена оцінка ефективності асортименту товарів на підприємстві. Визначено основні напрямки удосконалення оптових закупівель товарів для досліджуваного підприємства.

Ключові слова: *товар, закупівля, асортимент, організація, торгове підприємство, опт.*

ANNOTATION

Wholesale purchase of goods by the enterprise (according to the materials of VOK FINANCE UKRAINE LLC, Kyiv). - Manuscript.

Graduation qualification work in the specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activities", specialization "Organization of wholesale and retail trade" - Kyiv National University of Trade and Economics - Kyiv, 2021.

The final qualifying work is devoted to theoretical, methodical and practical aspects of wholesale purchase of goods by the enterprise. The presented work allows to investigate the basic principles and stages of wholesale procurement, methods of analysis of agreements with suppliers. The essence of the concepts of "procurement" is revealed, the analysis of the process of formation of purchases of the enterprise is carried out, the efficiency of the assortment of goods at the enterprise is estimated. The main directions of improvement of wholesale purchases of goods for the researched enterprise are determined.

Keywords: *goods, purchase, range, organization, trade enterprise, wholesale.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОВЕДЕННЯ ОПТОВОЇ ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	9
РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ ПІДПРИЄМСТВОМ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН»	21
2.1 Аналіз практики організації закупівлі товарів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн».	21
2.2 Оцінювання ефективності організації закупівлі товарів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн».....	29
РОЗДІЛ III. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПТОВОЇ ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН».....	36
3.1. Розробка плану підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн».....	36
3.2. Організаційно-економічний ефект від запропонованих заходів покращення оптової закупівлі товарів на підприємстві.....	43
ВИСНОВКИ.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	49
ДОДАТКИ.....	53

ВСТУП

Актуальність роботи. У сучасному підприємстві все більшого значення набуває організація закупівельної діяльності суб'єктів господарювання, що є неодмінною умовою ефективної роботи і розвитку підприємства в цілому. Організацію закупівельної діяльності підприємств слід розглядати у комплексі із аналізом зовнішнього середовища, до якого належать економічні, соціальні, політичні та демографічні складові. Організація закупівельної діяльності спрямована на оцінювання економічних факторів і ринкових взаємовідносин суб'єктів бізнесу. За сучасних умов ринкових відносин дуже важливим є придбання необхідного товару, належної якості, у відповідний термін постачання, що сприяє переходу від ринку продавців до ринку покупців і базується на новітній стратегії реалізації і виробництва продукції.

Проблематика організації закупівельної діяльності полягає у належному забезпеченні оптимального обігу товарів, лише сформувавши належну організацію товарообороту торговельного підприємства за рахунок взаємозв'язків із постачальниками, можна досягти позитивного фінансового результату на підприємстві.

Ключові аспекти поняття і процесу організації оптової закупівлі товарів на підприємствах досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: В. Алмососва [1] і Л. Янчева [2], Б. Паласюк [3], Є. Крикавський [4], А.А. Мазаракі [5], Є.В. Мниї [6], В.В. Апопій [7], С.Я. Войтович [9], К. Лайсон [10], Л.М. Янчева [11], В.І. Сергеев [12] в їх напрацюваннях висвітлено теоретичні основи логістичного сервісу, а також засади логістичного управління сервісними потоками та питання пошуку пріоритетних напрямів підвищення ефективності управління обслуговуванням.

Метою випускної кваліфікаційної роботи виступає розробка пропозицій щодо підвищення ефективності організації оптових закупівель товарів, на базі досліджуваного підприємства ТОВ «ВОК ФІНАНС

ЮКРЕЙН» враховуючи вплив мікро-, та макросередовища, на діяльність у сучасних ринкових відносинах.

Щоб досягти зазначеної мети, було визначено такі завдання:

- дослідити теоретичні підходи до організації проведення оптової закупівлі товарів на підприємствах торгівлі;
- провести аналіз практики організації закупівлі товарів ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН»;
- оцінити ефективність організації закупівлі товарів ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН»;
- розробити план підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН»;
- розрахувати організаційно-економічний ефект від запропонованих заходів удосконалення оптової закупівлі товарів на підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес організації оптових закупівель товарів підприємством ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН».

Предметом дослідження є вирішення теоретичних та практичних проблем організації оптових закупівель товарів на підприємстві ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН».

Методами дослідження було використано метод порівняння, що допоміг виявити динаміку функціонування і організації продажу товарів підприємством впродовж останніх років, метод спостереження – для відображення особливостей організації продажу товарів, бібліографічний метод – для виокремлення методик і головних понять досліджуваної тематики, статистичний метод, для висвітлення результатів діяльності ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН», аналітичний метод – для оцінки ефективності діяльності досліджуваного підприємства.

Інформаційною базою випускної кваліфікаційної роботи стали напрацювання вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері логістичної діяльності на підприємствах; матеріали їх дослідницьких, та аналітичних конференцій. У проведенні даного дослідження було використано метод

порівняння, метод спостереження, бібліографічний метод, статистичний метод, аналітичний метод.

Практичне значення роботи. Результати, що були отримані у процесі дослідження, і практичні рекомендації щодо організації оптових закупівель підприємством, можуть бути використані у повсякденній діяльності апарату управління і всіх співробітників ТОВ «ВОК ФІНАНС УКРЕЙН».

Апробація результатів роботи. Результати дослідження обговорені на міжнародній студентській науково-практичній конференції «Підприємництво, торгівля та маркетинг: реалії, виклики, перспективи», яка відбулася 17.03.2021 в Київському національному торговельно-економічному університеті.

Публікації за темою дослідження: Результати дослідження відображені в статті Швестко Н. / Н. Швестко// на тему: «Особливості організації оптової закупівлі товарів» Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: зб. наук. ст. студ. – Київ: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2021. – Ч. . – С.

Загальна характеристика та структура роботи. Загальний обсяг роботи складає __ сторінок друкованого тексту. У роботі розміщено 17 таблиць, 14 рисунків, 31 джерел літератури і 3 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОВЕДЕННЯ ОПТОВОЇ ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Оптова торгівля в сучасному бізнес – середовищі є провідником ефективності функціонування багатьох підприємств. Оптові торгові підприємства встановлюють господарські зв'язки як з виробниками, так і з споживачами. Від того як розвиватиметься оптова торгівля, буде залежати цільове виробництво товарів, їх якість і створення товарів – новинок [1].

Основою звичайної діяльності підприємств є оптова закупівля товарів. Для того, щоб забезпечувати належне обслуговування покупців варто здійснювати закупівлю товарів у заздалегідь визначеному обсязі. Завдяки цьому буде сформовано належний торговельний асортимент товарів, що задовольнятиме попит споживачів.

Оптові закупівлі товарів є основою комерційної діяльності торговельних підприємств, їх мета полягає в забезпеченні планомірного і безперервного забезпечення товарами підприємств торгівлі. Операції оптових закупівель товарів властиві не тільки оптовим підприємствам. Закупівельну діяльність здійснюють також і роздрібні торговельні підприємства.

Оптові закупівлі — це придбання товарів великими партіями з метою їх дальшого перепродажу. Прийняття комерційного рішення щодо оптових закупівель товарів констатує наявність ринкової потреби в певних товарах, передбачає відбір конкретних товарів і їх постачальників з числа наявних на ринку і забезпечує реальне просування товарів зі сфери виробництва до сфери обігу[13].

В умовах глибокого суспільного розподілу праці оптові закупівлі товарів забезпечують розміщення замовлень торгівлі виробництву на виготовлення і постачання товарів, необхідних для задоволення попиту населення на товари народного споживання.

Тому їх результатом визначається обсяг і структура споживання товарів та якість основних процесів суспільного відтворення. Адже оптові закупівлі опосередковують, з одного боку, вплив торгівлі на виробництво щодо визначення його обсягів, удосконалення асортименту і підвищення якості товарів, а з другого – вплив на роздрібну торгівлю щодо формування нею торгового асортименту, розширення реалізації, поліпшення організації торговельного обслуговування і, нарешті, на підвищення рівня задоволення матеріальних і культурних потреб населення [14].

Слід зазначити, що мета оптової закупівлі товарів і їх організація полягає в плановому і безперервному забезпеченні товарами підприємств. Операції, що проводяться для здійснення таких закупівель товарів властиві не лише оптовим підприємствам. Закупівельну діяльність можуть здійснювати також і роздрібні торговельні підприємства. Охарактеризуємо визначення поняття оптової закупівлі, що полягає в придбанні товарів великими партіями, з метою їх подальшого продажу. Прийняття рішень, щодо оптової закупівлі товарів, та її організації формує наявність ринкової потреби і попиту в певних товарах, передбачаючи вибірку конкретної продукції і їх постачальників, що також здійснюють свою діяльність на ринку [2].

В економічних умовах оптові закупівлі товарів забезпечують розміщення замовлень торгівлі виробництву на виготовлення і постачання товарів, необхідних для задоволення попиту населення на товари споживання. Їх результатом може визначатись структура і обсяг споживання населення, адже оптові закупівлі формують вплив на виробництво товарів, на удосконалення наявного асортименту і збільшення якості пропонованої продукції, а також мають безпосередній вплив на роздрібну торгівлю, щодо формування торгового асортименту, розширення місць реалізації, покращення організації торговельного обслуговування населення і забезпечення їх потреб [3].

Організація оптової закупівлі забезпечує реалізацію різноманітних

цілей підприємства, які зобразимо на рис.1.1.

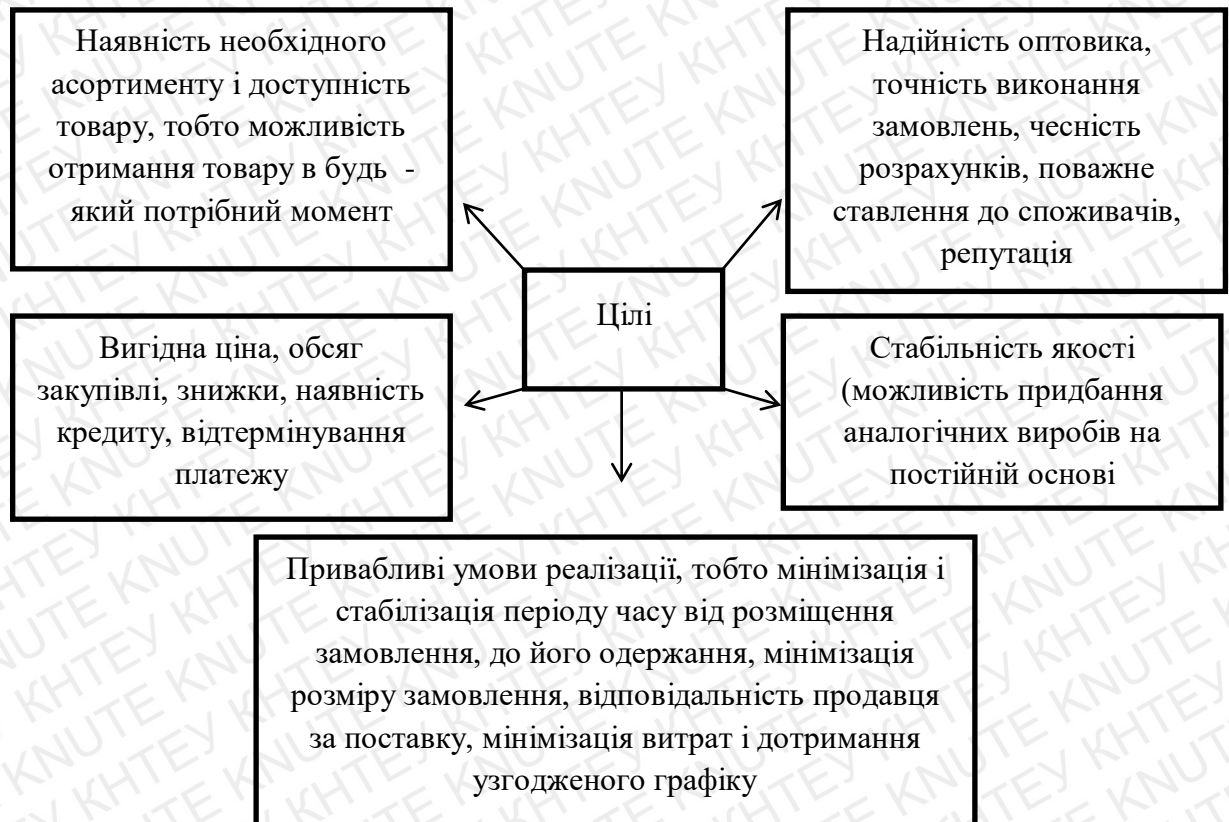


Рис.1. 1 Цілі проведення організації оптової закупівлі товарів на підприємствах

Джерело: складено автором на основі [4]

Для виробників товарів і послуг оптові сутність оптових закупівель, полягає у гарантії їх збуту і в свою чергу стабільності діяльності підприємства і його рентабельності. Трактуючи поняття організація оптових закупівель товарів, слід виокремити їх значення, що полягає в утворенні комплексу взаємопов'язаних управлінських і комерційних рішень і готових операцій, щодо виявлення і вивчення попиту споживачів, відповідно до потреб населення, надання і узгодження з постачальниками замовлень на виробництво і постачання товарів, створення договорів постачання з метою визначення структури і механізму виконання замовлень і проведення аудиту, щодо надходження товарів і дотримання умов договору сторонами [4].

Початкові особливості проведення організації оптових закупівель товарів на підприємствах полягають у дотриманні певних складових [15]:

- необхідно забезпечити належне управління товарними запасами;

- варто сформувати систему управління асортиментом товарів;
- підприємство повинно дотримуватись проведення рекламно-інформаційної діяльності;
- підприємство може надавати додаткові послуги оптовим покупцям.

З заготівельної роботи починається організація оптових закупівель товарів, вона являє собою комплекс взаємопов'язаних операцій, що проводяться підприємством на початковому етапі, до них належать [10]: дослідження і прогнозування купівельного попиту населення; аналіз потреби в товарах; проведення організації раціональних зв'язків з постачальниками товарів, включаючи розробку і укладання товарів; аналіз джерел закупівлі, вибірка серед постачальників і каналів просування товарів; дотримання ефективного аудиту за оптовими закупівлями; забезпечення організації і технології закупівель напряду у виробників товарів, посередників.

Також основну складову організації оптової закупівлі товарів на підприємствах займає вибір і оцінка постачальників за допомогою наступних факторів [7]:

- характер і частота невиконання договорів постачальником;
- кількість поставок товарів неналежної якості;
- недотримання термінів постачання з вини постачальника;
- стійкість умов договору, тобто наявність внесення змін до створених договорів по особливо важливим пунктам;
- прибутковість проведених операцій з постачальником.

Особливості організації оптових закупівель торгівельними підприємствами полягають у тому, що комплекс взаємозв'язаних управлінських і комерційних рішень та торгових операцій, забезпечується виявленням і вивченням попиту споживачів відповідно до їх потреб, для подальшого надання й узгодження з постачальниками замовлень на виробництво і постачання товарів, укладання договорів постачання з метою визначення порядку і механізму виконання замовлень та контроль за

надходженням товарів і додержанням сторонами умов договору [7].
Розглянемо фактори які впливають на процес оптових закупівель у рис.1.2.

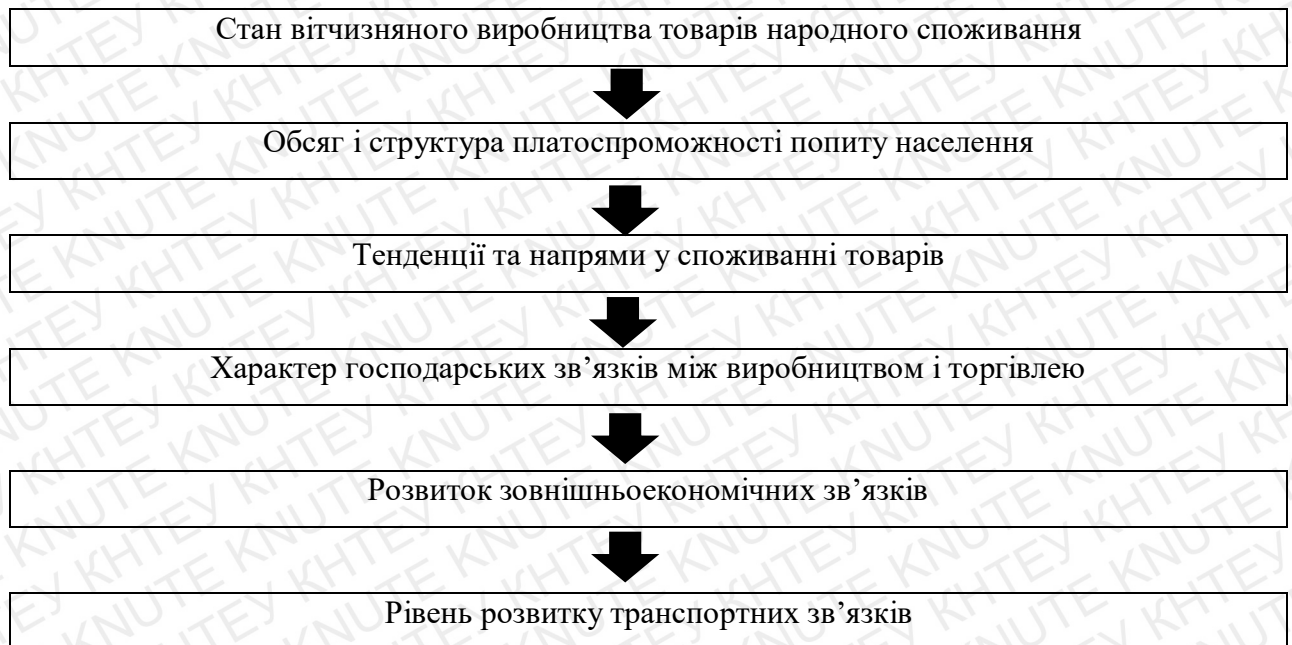


Рис.1.2. Фактори, що впливають на процес оптових закупівель

Джерело: складено автором на основі [7]

Організація оптових закупівель на підприємстві полягає у виконанні шести етапів, графічно зобразимо їх у рис.1.3.

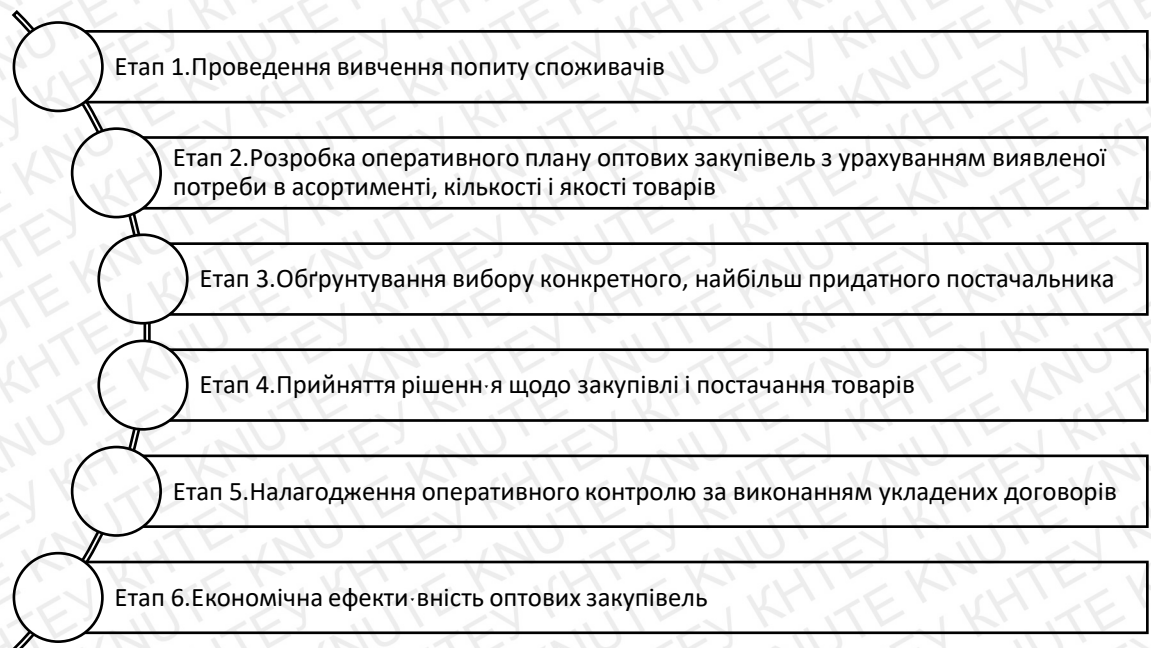


Рис.1.3. Етапи організації оптових закупівель на підприємствах

Джерело: складено автором на основі [7, 8, 10]

Характеристика зображених етапів полягає [7,8,10] :

Вихідним етапом оптових закупівель є вивчення попиту споживачів. Придбання товарів без урахування попиту споживачів призводить до сповільнення товарообігу, збільшення витрат обігу на їх доведення до кінцевих споживачів, а в результаті – до погіршення фінансового стану підприємств. Тому на даному етапі підприємства здійснюють діагностику ринку з метою уточнення своєї маркетингової стратегії та інформаційного забезпечення закупівельної діяльності. Вивчення ринку товарів передбачає систематичний збір, обробку, аналіз і оцінку інформації про розвиток потреб, попиту і товарної пропозиції, можливості конкурентів тощо.

На другому етапі розробляється оперативний план оптових закупівель з урахуванням виявленої потреби в асортименті, кількості і якості товарів. При цьому виходять з того, що обсяг і асортимент товарів, що підлягають закупівлі, мають відповідати обсягу, асортиментові і динаміці споживання з урахуванням необхідності нормалізації товарних запасів і бути орієнтованими на постійне оновлення асортименту з урахуванням найновіших досягнень науки і виробництва та розвитку людських потреб.

В умовах наявності на ринку значної кількості постачальників важливе значення має третій етап – обґрунтування вибору конкретного, найбільш придатного постачальника. Раціонально закупити товари — значить придбати їх у необхідній кількості, потрібної якості, у необхідний час, у надійного постачальника і за прийнятною ціною [9].

При обґрунтуванні вибору конкретних постачальників велике значення має інформація про стан портфеля замовлень постачальника. Портфель замовлень, наявний в окремої фірми, визначається вартістю всіх замовлень на визначений час. Інформація про зниження портфеля замовлень у постачальника може бути використана покупцем для одержання пільгових умов постачання, розрахунків і одержання додаткових знижок.

Прийняття рішення щодо закупівлі і постачання товарів приймається на четвертому етапі. Даний етап включає розробку проектів текстів договорів

з постачальниками, укладення договорів і контрактів з ними, розробку специфікацій до договорів, підготовку та подання постачальникам рознарядок на відвантаження товарів. При розробці проектів текстів договорів і їх укладанні виходять з того, що оптові закупівлі товарів мають забезпечувати нормальні умови для регулювання товаропостачання роздрібною торговельною підприємства в оптимальному для неї режимі [11].

Важливе значення в організації оптових закупівель відіграє п'ятий етап, це налагодження оперативного контролю за виконанням укладених договорів, який передбачає одержання товарів, їх приймання та оплату, організацію складської переробки товарів. Особливу увагу при цьому звертають на виконання постачальниками своїх зобов'язань за договорами в повному обсязі, застосування заходів впливу до недбайливих постачальників [12].

Економічна ефективність оптових закупівель установлюється на шостому етапі і служить підставою для вдосконалення організації закупівель товарів у майбутньому. Вона визначається зіставленням доходів від реалізації товарів і витрат обігу. Детальний аналіз витрат обігу, пов'язаних із закупівлями товарів, дозволяє підвищити рівень прибутковості торговельної діяльності [11].

Оптова торгівля передує роздрібній, у результаті оптового продажу товари не переходять у сферу особистого споживання, вони надходять або у виробниче споживання, або купуються роздрібною торгівлею для реалізації населенню.

Функції оптової торгівлі можна розділити на два види: традиційні – головним чином організаційно-технічні (організація оптової купівлі-продажу, складування і збереження запасів, перетворення асортименту товарів, їхнє транспортування) і нові, що виникають під впливом розвитку ринку [13].

Спеціалізація оптової торгівлі на виконанні контактної функції (зв'язок виробника товару з покупцем) забезпечує значну економію витрат обігу, що

обумовлює зменшення числа контактів. У результаті покупець (тобто роздрібна торгівля), заощаджує час, тому що звільняється від закупівель у безлічі виробників, знижує матеріальні витрати, зв'язані зі збереженням, формуванням асортименту товару і їхньою доставкою [14].

Правильно організовані оптові закупівлі дають можливість сформувати необхідний торговий асортимент товарів для роздрібного торгового підприємства, здійснювати вплив на виробників товарів відповідно до вимог купівельного попиту, забезпечують ефективну роботу торгового підприємства. Першочерговим завданням в діяльності сучасних підприємств є визначення переліку критеріїв, які обов'язково оцінюються службою логістики. Також необхідним є аналіз репутації постачальника за вартістю та попитом на його послуги. Оптимальний рівень оптових закупівель залежить від рівня конкуренції на ринку даних товарів та від його особливих характеристик. На рис. 1.4 наведено особливості визначення критеріїв відбору постачальників на підприємствах торгівлі в Україні.



Рис.1.4. Критерії відбору постачальників на підприємствах торгівлі
Джерело: складено автором на основі [2,6]

Якість оптової закупівлі товарів на підприємствах залежить від того як саме було обрано постачальника і які критерії було встановлено, адже метою організації оптової закупівлі товарів підприємствами торгівлі є збільшення прибутку і зменшення витрат за рахунок проведення таких закупівель. Служба логістики прагне оптимізувати рівень послуг із позиції загальних витрат та з позиції користі для потенційних споживачів.

Аналізуючи методики організації оптової закупівлі товарів підприємством, зазначимо, що виявлення споживчих переваг завжди спрямоване на визначення потреб і поведінки споживача. За допомогою методів економічного аналізу об'єкт дослідження налаштовується на застосування математичного моделювання. За допомогою методів портфельного аналізу досліджуються основні елементи товарного асортименту у взаємодії та окремо один від одного для подальшої закупівлі [16].

Відповідальна особа з допомогою управлінців повинна прийняти процедуру для аналізу результатів торгівлі товарами щодо додавання або видалення SKU, постачальників та відділів як постійний процес. Ці рішення стають необхідними, оскільки у випадку з модними товарами вподобання, смаки, симпатії та антипатії споживачів швидко змінюються.

Тому на підприємствах стає необхідним додавати / видаляти товари, шукати нових постачальників або додавати / видаляти / об'єднувати деякі категорії. Крім того, низькі показники товарності з точки зору якості та незадоволення після використання змушують покупця товару змінювати відповідного постачальника, щоб уникнути подальших скарг та зменшення прибутку. Для організації оптових закупівель товарів зазвичай застосовують три методи, які зобразимо у рис.1.5.

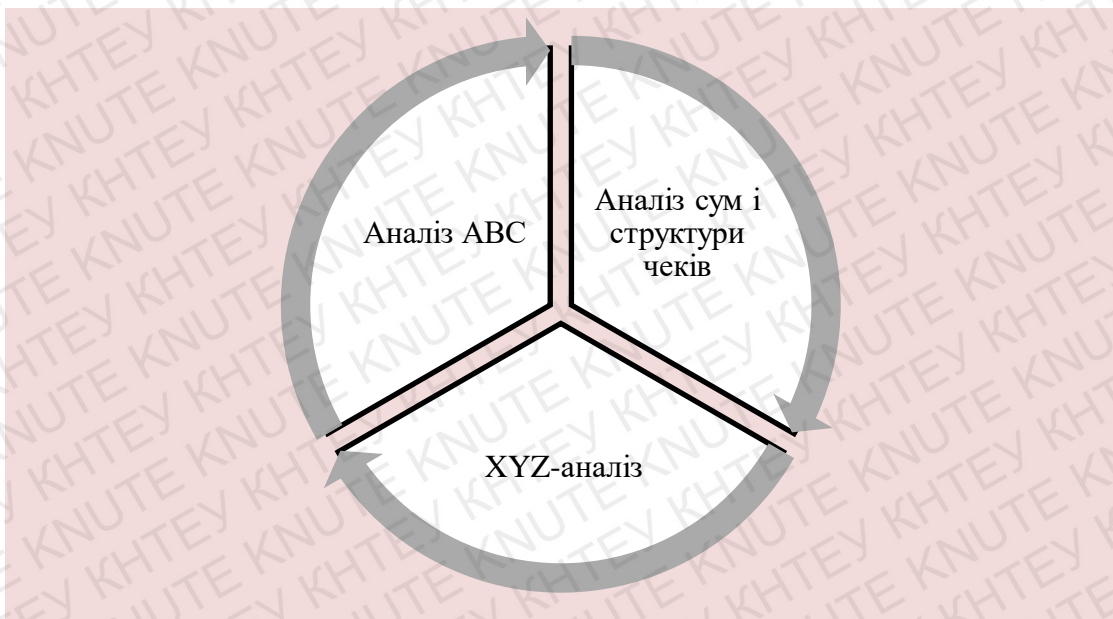


Рис.1.5. Методи визначення ефективності товарного асортименту на підприємствах

Джерело: складено автором на основі [17]

Аналіз ABC:

Аналіз ABC, який іноді називають Завжди кращим контролем, є процесом класифікації запасів, де загальний запас класифікується на три категорії:

- А - надзвичайно важливий;
- Б - середнього значення;
- С - Відносно неважливий як основа для схеми контролю.

Кожна фірма, повинна вести кілька видів запасів. Підприємство повинно приділяти максимум уваги тим товарам, які є дорогими, і менше уваги тим, що дешевші. Його сутність полягає у принципі Парето: «за більшість можливих результатів відповідає менша кількість причин», а саме – 80% обороту забезпечується 20% товарів. Цей вид аналізу допомагає згрупувати товари за рівнем впливу на кінцевий результат. Тому підприємство повинно бути вибірковою у своєму підході до контролю інвестицій у різні типи запасів [17].

Стратегія, якої слід дотримуватися:

У випадку з елементами «А» приділяється пильна увага для вимог, запасів, складання графіків замовлень, оперативного отримання та перевірки. Позиції «А» та «В» слід часто переглядати та стежити за їх реалізацією, балансом запасів та замовленнями. Для недорогих елементів "С" контроль є порівняно вільним.

2. Аналіз сум і структури чеків використовується для:

- оцінки «роботи» торговельних площ магазину, ефективності управління асортиментом;
- оцінки асортименту і цінової політики підприємства;
- виділення груп покупців магазину й аналізу купівельних кошиків (склад чеків різних груп покупців);
- аналізу позицій, що найчастіше зустрічаються у чеках (найбільш великих чеках, чеків різних груп покупців, чеках у який-небудь час доби).

3. XYZ-аналіз дозволяє оцінювати стабільність продажів товарних груп або окремих товарів і порівнювати стабільність продажів товарів різного попиту, різних цінових категорій і різної оборотності. Застосовується для визначення значення товарної групи (товару) і вибору відповідних методів роботи, визначення нормативу товарного запасу й частоти замовлення товару [18].

Розрахунок площі складського приміщення за методом навантажень після проведення аналізу асортименту визначається за допомогою наступної формули:

$$S_{\text{заг}} = Z_{\text{max}} * \frac{K_x}{q_{\text{сер}}} * K_{\text{вих}} \quad (1.1)$$

де $S_{\text{заг}}$ - є загальною площею складу, м²;

Z_{max} - максимальна норма зберігання і-того вантажу на складі, т.;

K_x - коефіцієнт нерівномірності надходження вантажів на склад;

Після кожного запису приходу (витрати) виводять залишок на кінець дня за формулою 1.2.

$$C_n + П - P = C_k \quad (1.2)$$

де Сп - залишок на початок операції;

Пп - кількість надходження товару;

Р-кількість відвантаженого товару.

Також на підставі розрахунків прогнозованих оптових закупівель товарів і аналітики даних про рух товарних запасів визначають необхідний загальний обсяг закупівлі товарів на прогнозовані періоди, що відображаються за формулою 1.3.

$$O_z = P_p + Z_k + Z_o \quad (1.3),$$

де O_z - загальний обсяг закупівлі і-го товару на весь прогнозований період;

P_p - обсяг попиту споживачів і-го товару на прогнозований період;

Z_k - нормативний запас і-го товару на кінець прогнозованого періоду;

Z_o - очікуваний залишок і-го товару на початок прогнозованого періоду.

В свою чергу очікувані залишки на початок прогнозованого періоду для подальшої оптової закупівлі розраховуються за формулою 1.4.

$$Z_o = Z_f + O_{оч} + T_{оч} \quad (1.4),$$

де Z_f — фактичний залишок і-го товару на початок місяця на складах оптово-торговельного підприємства, в якому роблять розрахунок;

$O_{оч}$ — очікуваний обсяг оптової закупівлі і-го товару від початку місяця, в якому робиться розрахунок, і до кінця поточного періоду, згідно з укладеними угодами (контрактами);

$T_{оч}$ — очікуваний обсяг реалізації (товарообороту) за цей самий період.

Отже, закупівельна робота є основою комерційної діяльності в торгівлі. З неї, власне кажучи, починається комерційна робота. Основна мета збутової діяльності — організація збутової системи для ефективного продажу виготовленої продукції. Правильно організовані оптові закупівлі дають можливість сформувати необхідний торговий асортимент товарів для роздрібного торгового підприємства, здійснювати вплив на виробників товарів відповідно до вимог купівельного попиту, забезпечують ефективну роботу торгового підприємства.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ ПІДПРИЄМСТВОМ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН»

2.1 Аналіз практики організації закупівлі товарів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» створене в 2017 році. Підприємство надає послуги оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах та оптової торгівлі комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням.

Процес закупівлі на підприємстві реалізується відділом закупівлі. Розглянемо місце відділу закупівлі в організаційній структурі підприємства (рис.1.1).



Рис.2.1. Організаційна структура підприємства

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Як бачимо, з рис.2.1, відділ закупівлі складається з керівника відділу та 2 менеджерів з закупівлі. один з менеджерів відповідає за закупівлю комп'ютерної техніки, а другий менеджер організовує закупівлю комплектуючих до комп'ютерної техніки.

ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» проводить централізовані закупівлі товарів, оскільки підприємство здійснює оптову торгівлю, то закупівля також проводить оптовими партіями. Підприємство заповує свої товари як в Україні так і закордоном.

Головною метою закупівельного процесу на підприємстві є своєчасне забезпечення товаром для здійснення поставок клієнтам. Розглянемо етапи закупівельного процесу ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» (рис.2.2).

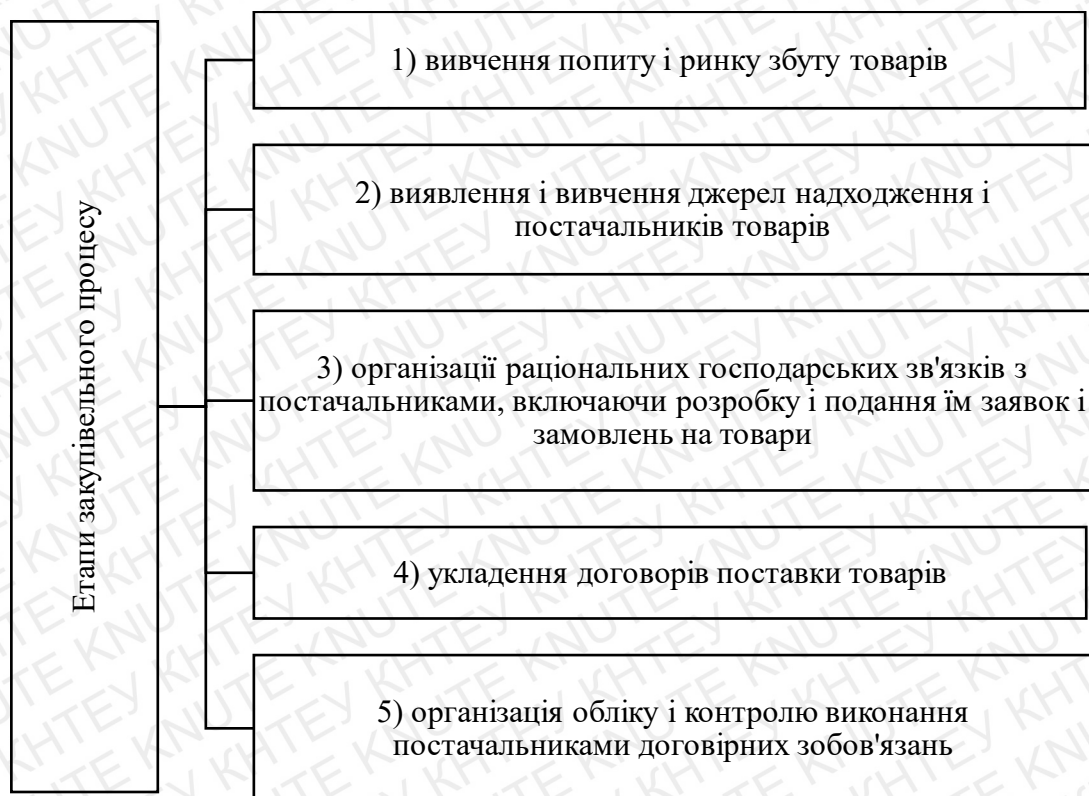


Рис.2.2. Етапи закупівельного процесу ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»
Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Закупівельний процес на підприємстві регламентується «Положенням про закупівельну діяльність».

Як і у більшості торгових підприємств, у ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» основною формою господарських зв'язків з постачальниками товарів є договір поставки товарів. У договорі обов'язково визначаються номенклатура (асортимент), кількість і якість продукції (товарів), терміни поставки і ціна, а також і інші умови.

Процес «Закупівля товарів» є одним з основних процесів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн», без якого неможливо здійснення основної діяльності організації - оптова торгівля товарами.

Розглянемо процес «Закупівля матеріалів» більш докладно. Як вхідних потоків процесу «Закупівля матеріалів» виступають:

- планова потреба товарів згідно заявок клієнтів;
- інформація про складські залишки матеріалів.

В процесі закупівлі бере участь менеджер з постачання, а також задіяно ПО.

Результатом процесу «Закупівля матеріалів» є:

- заявки постачальникам;
- товари;
- документ, що засвідчує якість товарів (паспорт);
- звіти про поставки товарів.

На сьогоднішній день багато бізнес-процеси організації автоматизовані і функціонують нормально, проте бізнес-процес «Закупівля товарів» не автоматизовано і здійснюється працівниками організації вручну.

- інформаційна система ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» підтримується наступними видами програмного забезпечення:

1. Операційні системи:

Microsoft Windows.

2. Офісні пакети:

- Microsoft Office 2010 - офісний пакет додатків, створений корпорацією Microsoft, до складу якого входить програмне

забезпечення для роботи з різними типами документів: текстами, електронними таблицями, базами даних та ін .;

- Adobe Acrobat Reader DC - пакет програм, призначений для створення і перегляду електронних публікацій в форматі PDF;

Для різних бізнес-процесів використовується спеціальне програмне забезпечення. ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» для автоматизації своєї діяльності використовує наступне ПО:

- 1С: Бухгалтерія 8 - використовується головним бухгалтером для ведення бухгалтерського обліку.

Для підтримки інформаційної структури в актуальному стані, проводиться постійне оновлення як програмного, так і апаратного забезпечення організації.

Виходячи з аналізу інформаційної підтримки бізнес-процесів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн», можна зробити висновок, що на сьогоднішній день деякі бізнес-процеси організації не автоматизовані і виконуються працівниками вручну. Наприклад, оформлення заявок постачальникам здійснюється по телефону, облік проданих товарів ведеться в Microsoft Excel без використання спеціалізованих програмних засобів, пошук постачальників здійснюється співробітниками самостійно через мережу Інтернет, ЗМІ та інші джерела. Таким чином, при аналізі основних бізнес-процесів були виявлені наступні проблеми інформаційної підтримки:

- відсутність централізованої бази даних підприємства;
- не автоматизовано облік проданих товарів;
- не автоматизовано процес підбору постачальників;
- не автоматизовано процес формування договорів з постачальниками;
- не автоматизовано процес оформлення заявок.

Виявлені проблеми негативно впливають на роботу співробітників ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн». Співробітники змушені витратити робочий час

на виконання однотипних нескладних завдань замість проведення заходів, що потребують спеціальних знань співробітників.

ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» реалізовує комп'ютерну техніку ТМ «Леново», «НР», «Асер» та ряду інших торгових марок. Техніка закуповується переважно у дилерів. Головними критеріями відбору постачальників є гарантія якості техніки, ціна та досвід роботи з постачальником (виконання вимог договорів поставок).

Проаналізуємо частки основних постачальників в загальному обсязі закупок підприємства (рис.2.3).

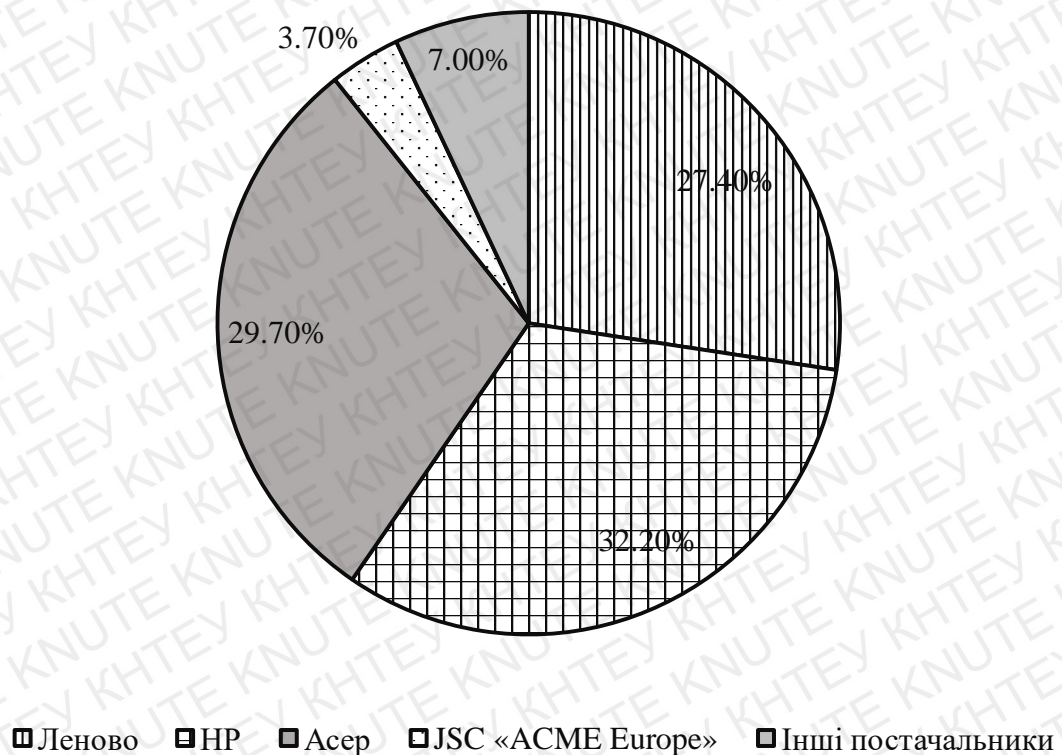


Рис.2.3. Структура постачальників ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» станом на кінець 2020 року

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

З рис.2.3 бачимо, що найбільшими постачальниками техніки на ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» є дилери ТМ «Леново» - 24,7%, «НР» - 32,2%, «Асер» - 29,7%.

Проаналізуємо товарний асортимент ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» станом на кінець 2020 року (рис.2.4).



Рис.2.4. Широта товарного асортименту ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» станом на кінець 2020 року

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Як бачимо, основні товарні позиції представлені більш обмеженим асортиментом, ніж додаткові (комплектуючі). Це пов'язано з тим, що часто клієнти самостійно збирають ПК з комплектуючих частин.

Проведемо оцінку надійності постачальника за допомогою рейтингової системи (за 5-ти бальною шкалою, 5-максимально позитивна оцінка, 0 – найнижчий рівень надійності). Основними критеріями для порівняння оберемо відповідність якості товарів заявлених в угоді, своєчасність поставок та виконання поставок в повній комплектації, частка пошкодженого товару (табл.2.1).

Отже, за рейтинговою оцінкою найбільш надійним постачальником ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» є дилер ТМ «НР».

Динаміка транспортних витрат ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» в 2018-2020 роках

Показники	Вагова частка	Леново	НР	Асер
Відповідність якості товарів заявлених в угоді	0,4	4	5	5
Своєчасність поставок та виконання поставок в повній комплектації	0,35	4	5	3
Наявність пошкодженого товару	0,25	3	4	5
Інтегральна оцінка		3,75	4,75	4,3

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Проведемо АВС-аналіз товарів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» за обсягами продаж (табл.2.2).

Таблиця 2.2

АВС-аналіз товарів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

АВС група	Частка продаж	Кількість товарних груп			Обсяг продаж		
		всього	частка	н.підс.	всього	частка	н.підс.
А	50%	39	10,63%	11%	6 818,00	67,15%	67,15%
В	30%	14	3,81%	14%	2 349,00	23,13%	90,28%
С	20%	314	85,56%	100%	987,00	9,72%	100,00%
Всього	3	367	100%	-	10 154	100%	-

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

За обсягами продаж найбільше продається комп'ютерів та ноутбуків, їх загальна частка продаж складає 67,15% (категорія А). До категорія В потрапили планшети, частка продаж яких становить 23,13%, а до категорії С – комплектуючі, які забезпечують 9,72% продаж. При цьому 67,15% продаж забезпечує 10,63% товарного асортименту. Слід зазначити, що доходи від продаж комплектуючих найменші, порівняно з іншими категоріями товарів компанії, а широкий асортимент комплектуючих потрібен для залучення

покупців за рахунок задоволення їх потреби в обслуговуванні комп'ютерної техніки.

До групи X потрапило 100% вибірки груп товарів, тобто це групи товарів, коефіцієнт вибірки яких не перевищує 10%, що свідчить про низький рівень ризику змінності (табл. 1.6)

Таблиця 2.3

Загальна характеристика XYZ - розподілу товарів

XYZ група	варіація	Кількість товарних груп			Обсяг продаж		
		всього	частка	н.підс.	всього	частка	н.підс.
X	не більше 10%	367	100,00%	100%	10154	100,00%	100%
Y	не більше 25%	0	0,00%	100%	0,00%	0,00%	100%
Z	більше 25%	0	0,00%	100%	0,00%	0,00%	100%
Всього	3 сегмента	367	100%	-	10154	100%	-

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

В результаті об'єднання двох матриць, отримуємо дані щодо попиту та ризиковості товарних груп ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Матриця ABC – XYZ аналізу розподілу товарів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

	X	Y	Z	Всього
A	6818	0	0	6818
	39 (ноутбуки, комп'ютери)	-	-	39
B	2349	0	0	2349
	14 (планшети)	-	-	14
C	987	0	0	987
	314 (комплектуючі)	-	-	314
	10154	0	0	10154
	367	0	0	367

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Товари групи АХ характеризуються високою споживчою вартістю та високим ступенем надійності прогнозу споживання, до них відносяться ноутбуки та комп'ютери.

Товари групи ВХ характеризуються середньою споживчою вартістю та високим ступенем надійності прогнозу споживання, до них відносяться планшети.

Товари групи СХ характеризуються низькою споживчою вартістю та високим ступенем надійності прогнозу споживання, до них відносяться комплектуючі.

Отже, можемо зробити висновки, що компанія має достатньо широкий асортимент товарів, які поставляються 3 основними постачальниками. Співпраця з невеликим колом постачальників дає такі переваги як оптова знижка, досвід роботи з певним постачальником та такі недоліки як зростання ризиків зриву поставок у разі форс-мажорних обставин. Тому підприємстві доцільно розглянути можливість розширення числа постачальників.

2.2 Оцінювання ефективності організації закупівлі товарів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

При проведенні аналізу ефективності закупівельної діяльності на ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» розглянемо такі фактори як «час», «ціна», «надійність постачальника».

Проведення аналізу зазвичай починається з оцінки дотримання термінів поставок і наслідків запізнень поставок. Слід зазначити, що компанія не здійснює закупівлі через платформу PROZORRO, але має наміри освоїти роботу на даній площадці.

Для аналізу були обрані три основних постачальника: «Леново», «НР», «Асер». На основі отриманих даних, був зроблений висновок про загальні випадки затримок в поставках.

Таблиця 2.5

**Порівняння термінів поставок основних постачальників ТОВ «Вок
Фінанс Юкрейн» в 2018-2020 роках**

Показники	Леново	НР	Асер
1. Загальна кількість оптових поставок	21	39	24
2. Кількість затриманих поставок протягом трьох років	2	1	4
3. Частка затриманих поставок, %	9,52	2,56	16,67

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

З табл.2.5 бачимо, що найбільша частка затримок спостерігалась при закупівлі у дилерів ТМ «Асер» - 16,67%. Слід зауважити, що за період 2018-2020 року підприємство двічі змінювало постачальників продукції ТМ «Асер» саме через невиконання термінів поставок.

Невисока частка затримання поставок свідчить про ефективність роботи відділу закупівлі, до того ж частина затримок виникла через незалежні від постачальника причини, такі як обмеження руху транспорту в період введення карантинних обмежень.

Проаналізуємо транспортні витрати на доставку товарів від постачальника до ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» (рис.2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка транспортних витрат ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» в 2018-2020 роках

Показники	2018	2019	2020	Відхилення 2019/2018	Відхилення 2020/2019
Сума транспортних витрат, грн.	53	62	57,4	9	-4,6
Частка транспортних витрат в сукупних витратах підприємства, %	0,67	0,44	0,58	-0,23	0,13

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Отже, сума транспортних витрат виросла в 2019 році на 9 тис.грн. та скоротилась в 2020 році на 4,6 тис.грн., при цьому частка транспортних витрат в сукупних витратах підприємства скорочувалась в 2019 році на 0,23% та виросла в 2020 році на 0,13%. Зростання частки транспортних витрат в сукупних витратах підприємства в 2020 році обумовлене тим, що знизилась обсяги закупівель, підприємство закувало товар меншими партіями, а чим менше партія закупки, тим вище частка транспортних витрат.

Від отриманої від постачальника знижки за закупку товарів оптовою партією залежить рентабельність продаж компанії, оскільки ціна реалізації товарів покупцю формується відповідно до середньоринкової. Проаналізуємо рентабельність продажів товарів на прикладі ТМ «Леново», «НР», «Асер» (становлять 72% від товарного асортименту підприємства) (рис. 2.5).

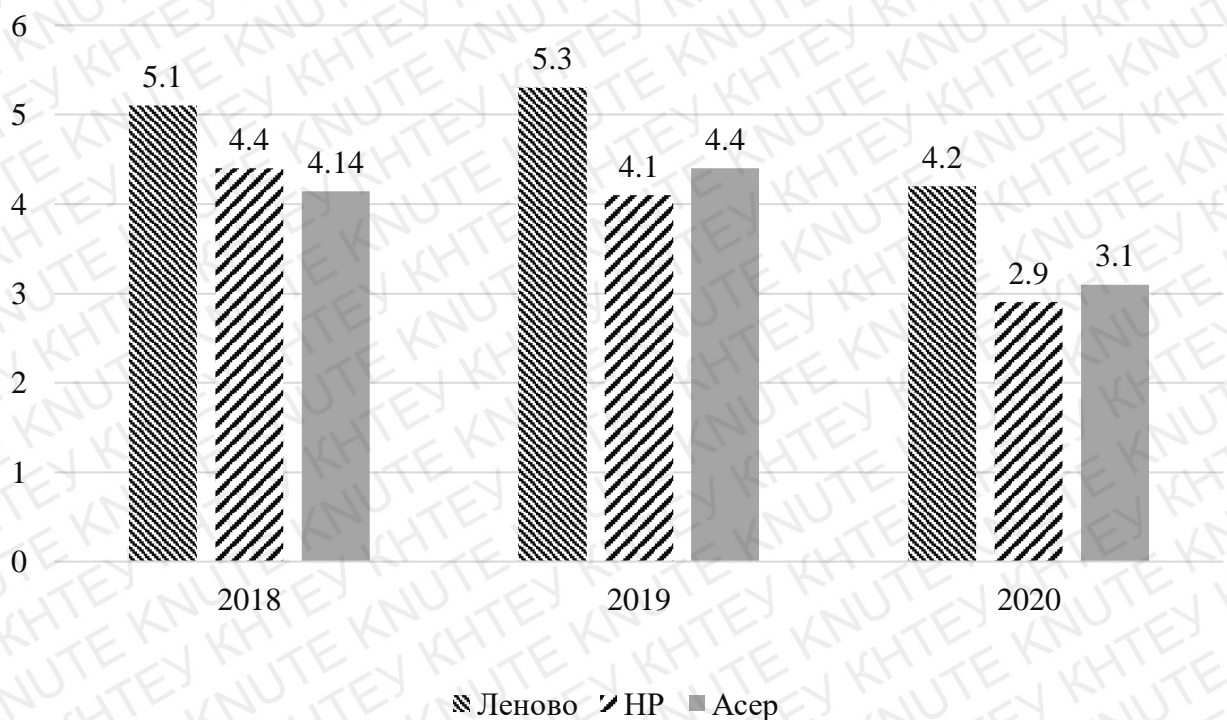


Рис.2.5. Рентабельність продажів товарів на прикладі ТМ «Леново», «НР», «Асер»

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Зниження рентабельності продажів основних ТМ в 2020 році свідчить про зниження ефективності закупівельного процесу ТОВ «Вок Фінанс

Юкрейн» в 2018-2020 роках. На зниження рентабельності вплинуло підвищення цін на закупку комп'ютерної техніки, зниження купівельної спроможності населення та перебої в поставках через введення тимчасових карантинних обмежень в 2020 році.

Також ефективність управління закупівлею товарів на торговому підприємстві можна оцінити за такими показниками, як: широта, глибина, структура, оновлюваність асортименту і ін.

У табл.2.7 відображені показники ефективності управління закупівлями в ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» за 2018-2020 роки.

Таблиця 2.7

Показники ефективності управління закупівлями ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Найменування показника	2018	2019	2020	Відхилення 2019/2018	Відхилення 2020/2019
Коефіцієнт широти асортименту	0,76	0,78	0,8	0,02	0,02
Коефіцієнт стійкості асортименту	0,76	0,8	0,82	0,04	0,02
Коефіцієнт оновлюваності асортименту	0,25	0,28	0,31	0,03	0,03

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

На підприємстві протягом трьох років спостерігається збільшення коефіцієнтів широти, стійкості і оновлюваності асортименту, що є позитивною тенденцією.

Також, для оцінки ефективності організації закупівлі товарів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» проаналізуємо показники дебіторської, кредиторської заборгованості, рентабельність запасів (табл.2.7) та рівень товарних запасів (рис.2.6).



Рис.2.6. Порівняння обсягів продаж та обсягів запасів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» в 2018-2020 роках, тис.грн.

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

З рис.2.6 бачимо, що спостерігається відповідність між рівнем запасів та обсягами продаж, зростання продаж приводить до збільшення запасів в 2019 році, і, відповідно зниження продаж в 2020 році привело до зниження запасів.

За допомогою показників ділової активності визначимо тенденції до зміни дебіторської, кредиторської заборгованості та товарних запасів (рис.2.7).

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості знизився в 2020 році до 6,41, оскільки зменшились можливості клієнтів сплачувати свої заборгованості раніше термінів, зазначених в умовах поставки товарів або навіть з'явилися випадки прострочення термінів сплати.

Оскільки за швидку оплату постачальники надають ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» додаткові знижки, то підприємство прагне швидко погашати свою

кредиторську заборгованість. так, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс з 4,29 до 5,04 в 2020 році.

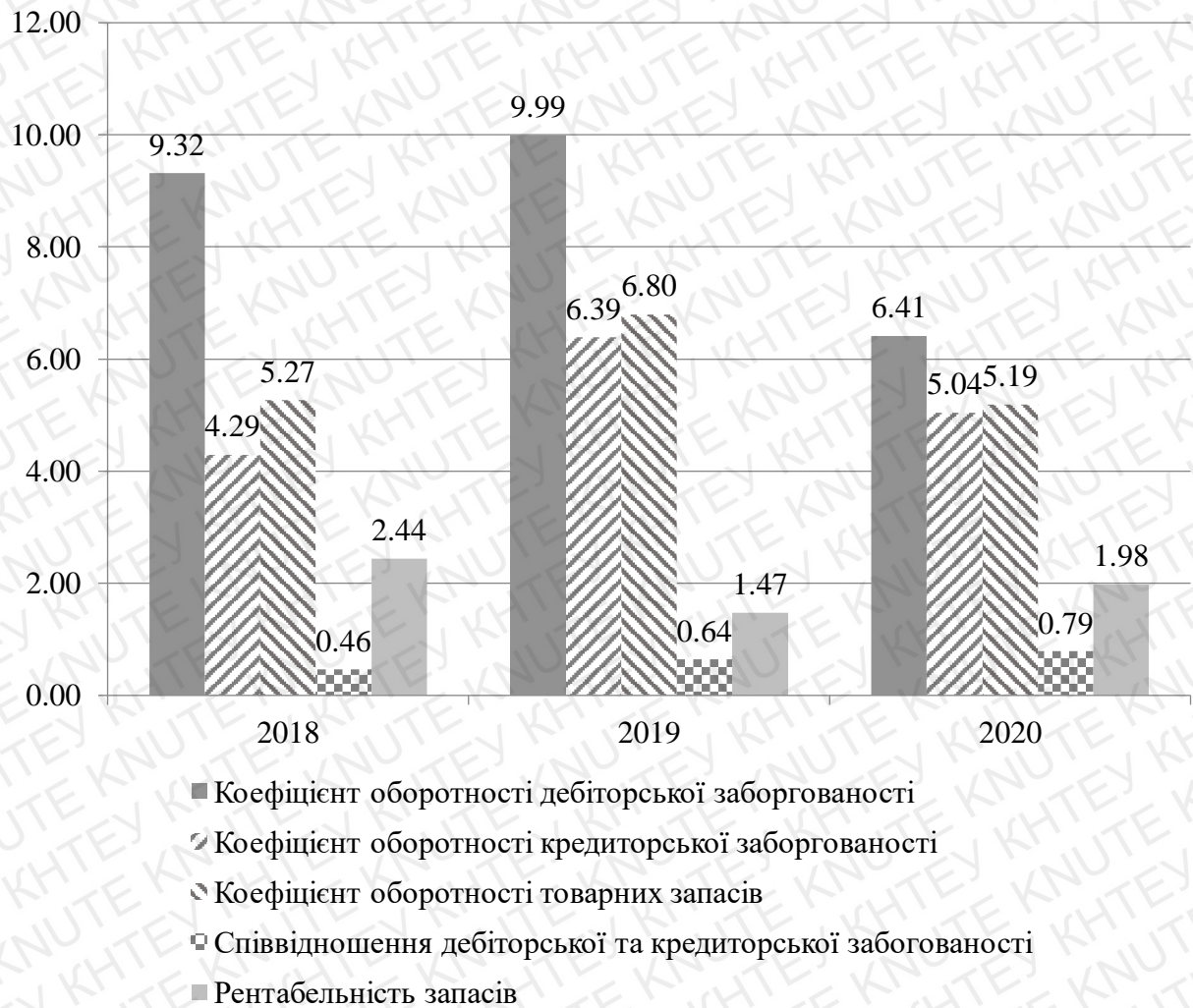


Рис.2.7. Показники ділової активності ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» за 2018-2020 роки, %

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Коефіцієнт оборотності товарних запасів скоротився з 5,27 в 2018 році до 5,19 в 2020 році, тобто запаси стали довше затримуватись на складі, тобто ефективність закупівельної діяльності знизилась.

Рентабельність запасів скоротилась з 2,44% в 2018 році до 1,98% в 2020 році, тож це також свідчить про зниження ефективності управління закупівлями на ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн».

Проведемо оцінку ефективності укладання договорів за основними постачальниками за закупками ноутбуків за 1 квартал 2020 року (табл.2.8).

**Показники ефективності укладання договорів за основними
постачальниками за закупками ноутбуків за 1 квартал 2020 року ТОВ
«Вок Фінанс Юкрейн»**

Показники	Варіанти угод з закупівлі ноутбуків		
	Леново	HP	Асер
1. Кількість товару од.	100	100	100
2. Ціна закупівлі, грн	8 350	10 890	12 495
3. Цена реалізації, грн.	9 570	12 450	14 600
4. Витрати по угоді, тис.грн	41,70	48,40	55,70
5. Реальна чистий прибуток, тис. грн.	80,30	107,60	154,80
6. Рентабельність, у % до: - витрат по угоді	192,57	222,31	277,92
- вартості закупівлі	9,62	9,88	12,39
- вартості реалізації	8,39	8,64	10,60

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Як бачимо, ефективність укладання договорів за основними постачальниками за закупками ноутбуків за 1 квартал 2020 року достатньо висока, найвища ефективність роботи з компанією Асер.

Отже, обсяги реалізації товарів залежать від джерел закупівель та постачання товарів. Аналіз показав, що в організації закупівель є окремі недоліки. На підприємстві недостатньо приділяється увага плануванню закупівель та автоматизації процесу закупівлі товарів, компанія не користується послугами платформи PROZORRO. Крім того, мають місце високі витрати на доставку товарів.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОПТОВОЇ ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН»

3.1. Розробка плану підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

В попередньому розділі нами було виявлено такі недоліки в організації закупівельної діяльності ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»:

- деякі бізнес-процеси організації не автоматизовані і виконуються працівниками вручну;
- знижуються обсяги оптових закупівель;
- зростають транспортні витрати;
- обмежене коло постачальників;
- зниження рентабельності продаж;
- зниження рентабельності запасів;
- компанія не користується послугами платформи PROZORRO.

З метою підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» доцільно провести заходи в таких напрямках: автоматизація закупівельних бізнес-процесів, скорочення витрат на закупівельні процеси, розширення кола постачальників шляхом використання послуг платформи PROZORRO.

Складемо план підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» за визначеними напрямками (табл.3.1).

Розглянемо детальніше запропоновані заходи.

Створення централізованої бази даних в програмі 1-С дозволить скоротити час на обробку замовлень від відділу продаж та створення замовлення для постачальників, а також знизити ризик помилок при обробці заявки від відділу продаж. Розробка обліку проданих товарів в програмі 1-С

також дозволить скоротити час виборки необхідних даних для аналізу продаж товарів при складанні оптимальної партії оптової закупівлі.

Таблиця 3.1

План підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Напрямок	Заходи	Виконавець / Відповідальна особа	Термін виконання
Автоматизація закупівельних бізнес-процесів	1. Створення централізованої бази даних в програмі 1-С 2. Розробка обліку проданих товарів в програмі 1-С 3. Розробка автоматичних аналітичних звітів для оцінки ефективності закупівельної діяльності в програмі 1-С (АВС-аналіз тощо)	Програміст / Керівник відділу закупівель	05.01.2021- 30.01.2021
Скорочення витрат на закупівельні процеси	1. Зниження транспортних витрат 2. Зниження витрат на обробку оптового замовлення	Менеджер з закупівель / Керівник відділу закупівель	2021 рік постійно
Розширення кола постачальників шляхом використання послуг платформи PROZORRO	1. Запровадження закупок на платформі PROZORRO	Менеджер з закупівель / Керівник відділу закупівель	05.01.2021- 15.01.2021

Джерело: розроблено автором

Розробка автоматичних аналітичних звітів для оцінки ефективності закупівельної діяльності в програмі 1-С (ABC-аналіз тощо) дозволить швидше та більш точно приймати рішення щодо оптових закупівель, знизити ризик помилок при формуванні партій оптових замовлень.

Звільнений час працівники відділу закупівель зможуть використати для роботи на платформі PROZORRO та аналізу тенденцій в роботі постачальників.

Для автоматизації закупівельних бізнес-процесів буде залучено стороннього програміста. Витрати на залучення програміста за сучасними розцінками наведено в табл.3.2.

З табл.3.2 бачимо, що витрати на автоматизацію закупівельних бізнес-процесів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» складуть 15500 грн. або 15,5 тис.грн.

Таблиця 3.2

**Витрати на автоматизацію закупівельних бізнес-процесів ТОВ
«Вок Фінанс Юкрейн»**

Стаття витрат	Вартість, грн.
Створення централізованої бази даних в програмі 1-С	1800
Розробка обліку проданих товарів в програмі 1-С	2200
Розробка автоматичних аналітичних звітів для оцінки ефективності закупівельної діяльності в програмі 1-С (3 звіти)	11500
Всього	15500

Джерело: розроблено автором

Для оптимізації транспортних витрат, передусім необхідно оптимізувати партії закупок, адже чим частіше компанія замовляє товар, тим вище вартість транспортних витрат. Автоматизація закупівельних бізнес-процесів сприятиме більш точному формуванню партій замовлень та зниженню випадків замовлення малих партій товарів. Ще одним напрямком зниження транспортних витрат може бути купівля власного автотранспортного засобу для доставки товарів від складу компанії-

перевізника до складу ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн», оскільки на даний час компанія оплачує доставку товару від складу перевізника до власного складу компанії-перевізнику як послуги кур'єра. Зважаючи на високі розцінки компанії-перевізника (на даний час це ТОВ «Нова пошта») доцільно розглянути як варіанти купівлі власного автотранспорту так і залучення послуг перевізників, які здійснюють доставку за більш дешевими цінами.

В 2020 році компанія витратила на транспортні послуги 57400 грн. За умови купівлі власного автотранспорту витрати на доставку від складу перевізника (оплату витрати до складу перевізника оплачують постачальники) складатимуться з витрат на паливо, заробітної плати водія, витрат на ремонт автотранспорту.

Розрахуємо приблизну суму витрат за умови купівлі автотранспорту (грузова автівка Мерседенс Бенц 824). Прийmemo кількість поїздок на склад постачальника 6 разів на місяць. При цьому витрати на одну поїздку на оплату палива складуть 500 грн.

Таблиця 3.3

Прогноз витрат на доставку товарів від складу перевізника власним автотранспортом ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Стаття витрат	Вартість на місяць, грн.	Вартість на рік, грн.
Витрати на паливо на місяць (500*6)	3 000	36 000
Оплата праці водія за місяць (6 поїздок)	6 000	72 000
Витрати на ремонт авто (2 рази на рік)	2 000	4 000
Всього	11 000	112 000

Джерело: розроблено автором

З попереднього розрахунку видно, що підприємству не вигідно купувати власне авто для перевезення товарів, адже витрати на його обслуговування перевищують поточну суму транспортних витрат.

Розрахуємо ефективність від використання послуг інших перевізників. Для цього порівняємо тарифи на кур'єрські послуги ТОВ «Нова пошта» та вартості доставки від складу ТОВ «Нова пошта» до складу ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн».

Таблиця 3.4

Тарифи на кур'єрські послуги станом на серпень 2021 року

Перевізник	Вартість
Нова пошта (https://novaposhta.ua/ru/delivery)	230
CAT (https://www.sat.ua/ru/order/calculation/)	154
Делівері експрес (https://www.delivery-auto.com/uk-UA/GenericPages/DbIndex/2327)	110

Джерело: розроблено автором

При цьому доставка компанією «Делівері експрес» має недоліки у вигляді обмежень за обсягами доставок по місту та термінів доставки. Тому буде доцільно використовувати доставку CAT, економія на 1 одиниці доставки складе:

$$230-154=76 \text{ грн.}$$

$$76/230*100\%=33\% \text{ - економія}$$

Розрахуємо прогнозне зниження витрат на транспорт:

$$57400*33\%=18997 \text{ грн.}$$

Розглянемо можливість розширення кола постачальників шляхом використання послуг платформи PROZORRO. Для реєстрації в системі PROZORRO та початку роботи в ній необхідно здійснити наступний алгоритм дій (рис.3.1).

Користування послугами платформи PROZORRO для замовника є безкоштовним.

Проте, робота з платформою PROZORRO займає багато часу та не входить до поточного функціоналу працівників відділу закупівель ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн», тому пропонуємо ввести доплату менеджеру, який буде

займатись роботою з даним напрямком, у сумі 1500 грн. на місяць. Додаткові витрати на оплату праці на рік складуть:

$$1500 * 12 = 18000 \text{ грн.}$$

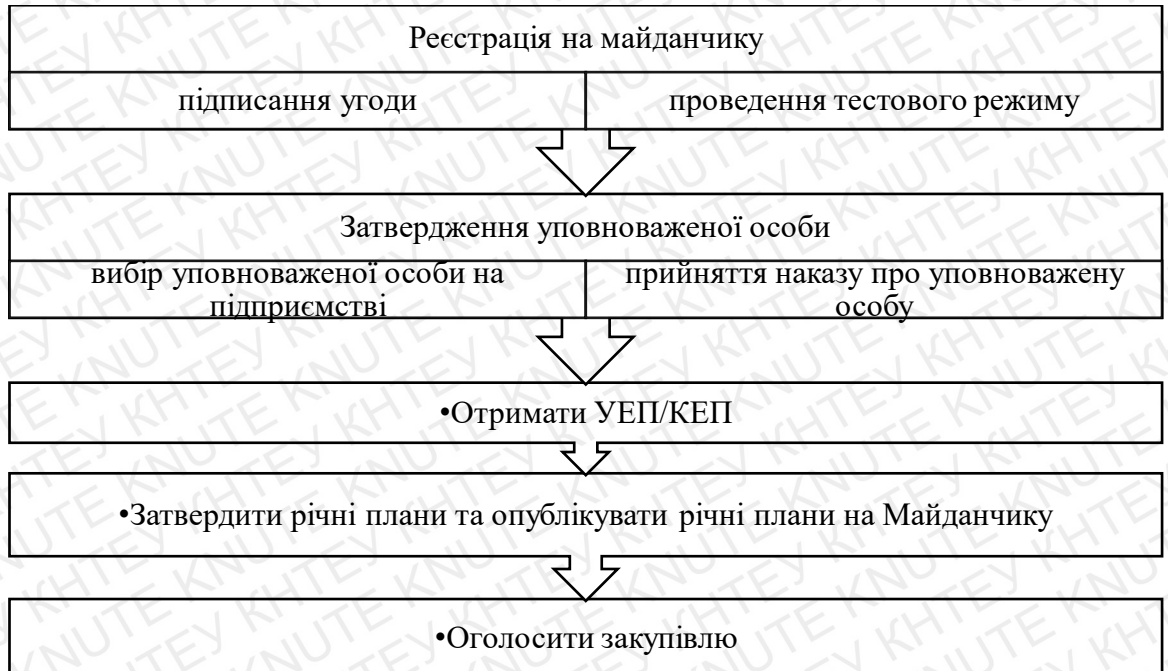


Рис.3.1. Показники ділової активності ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» за 2018-2020 роки, %

Джерело: побудовано автором

Складемо прогноз витрат на здійснення заходів з підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» (табл.3.5).

Таблиця 3.5

Прогноз витрат на здійснення заходів з підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Напрямок	Вартість, грн.
Автоматизація закупівельних бізнес-процесів	15 500
Скорочення витрат на закупівельні процеси	-
Розширення кола постачальників шляхом використання послуг платформи PROZORRO	18 000
Всього	33 500

Джерело: розраховано автором

З табл.3.5 видно, що вартість реалізації запропонованих заходів з підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» складе 33 500 грн.

Після проведення запропонованих заходів необхідно внести зміни до закупівельного процесу ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» (рис.3.2).



Рис.3.2. Етапи закупівельного процесу здійснення заходів з підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Джерело: складено автором за даними підприємства ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Отже, для підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» пропонуємо провести заходи в таких напрямках: автоматизація закупівельних бізнес-процесів, скорочення

витрат на закупівельні процеси, розширення кола постачальників шляхом використання послуг платформи PROZORRO.

3.2. Організаційно-економічний ефект від запропонованих заходів покращення оптової закупівлі товарів на підприємстві

Розрахуємо організаційно-економічний ефект від запропонованих заходів покращення оптової закупівлі товарів на підприємстві. Перш за все економічний ефект полягатиме в більш точному плануванні партій оптових закупівель товарів за рахунок автоматизації бізнес-процесів. також очікується, що робота на платформі PROZORRO дозволить знайти нових постачальників з більш низькими цінами на товар. Проте, спрогнозувати точно на скільки нижче будуть ціни у постачальників неможливо. Спробуємо провести розрахунок за умови, що ціни будуть нижчі на 1%, ніж у поточних постачальників підприємства.

Зниження собівартості закупки товарів дозволить отримати економію у розмірі:

$$9584 * 1\% = 96 \text{ тис.грн.}$$

Також попередній розрахунок показав, що прогнозне зниження витрат на транспорт складе 19 тис.грн.

Визначимо економічний ефект від запропонованих заходів розрахувавши прогноз фінансових результатів на рік (табл.3.6).

Таблиця 3.6

Прогноз фінансових результатів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Стаття	Код рядка	2020	2021	Відхилення, тис.грн.	Відхилення, %
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від	2000	10 154	10 154	0	0,00%

реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	9 584	9 488	-96	-1,00%

Продовження табл.3.6

1	2	3	4	5	6
Валовий: прибуток	2090	570	666	96	16,81%
Інші операційні доходи	2120	181	181	0	0,00%
Адміністративні витрати	2130	38	72	34	88,16%
Витрати на збут	2150	287	268	-19	-6,62%
Інші операційні витрати	2180	15	15	0	0,00%
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	412	493	81	19,76%
Інші витрати	2270	32	32	0	0,00%
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	380	461	81	21,41%
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	68	83	15	21,41%
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	311	378	67	21,41%

Джерело: розраховано автором

Отже, проведення запропонованих заходів дозволить отримати 67 тис.грн. додаткового прибутку.

Визначимо зниження частки транспортних витрат на доставку товарів до ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» (рис.3.7).

Таблиця 3.7

Прогноз транспортних витрат ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн»

Показники	2020	2021	Відхилення
Сума транспортних витрат, грн.	57,4	38,4	-19,0
Частка транспортних витрат в сукупних витратах	0,58	0,39	-0,2

підприємства, %			
-----------------	--	--	--

Джерело: розраховано автором

Як бачимо, транспортні витрати скоротяться на 0,2% за рахунок зміни перевізника, який здійснює доставку безпосередньо на склад продукції ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн».

Розрахуємо як вплинуть проведені заходи на показники ділової активності підприємства (рис.3.2).

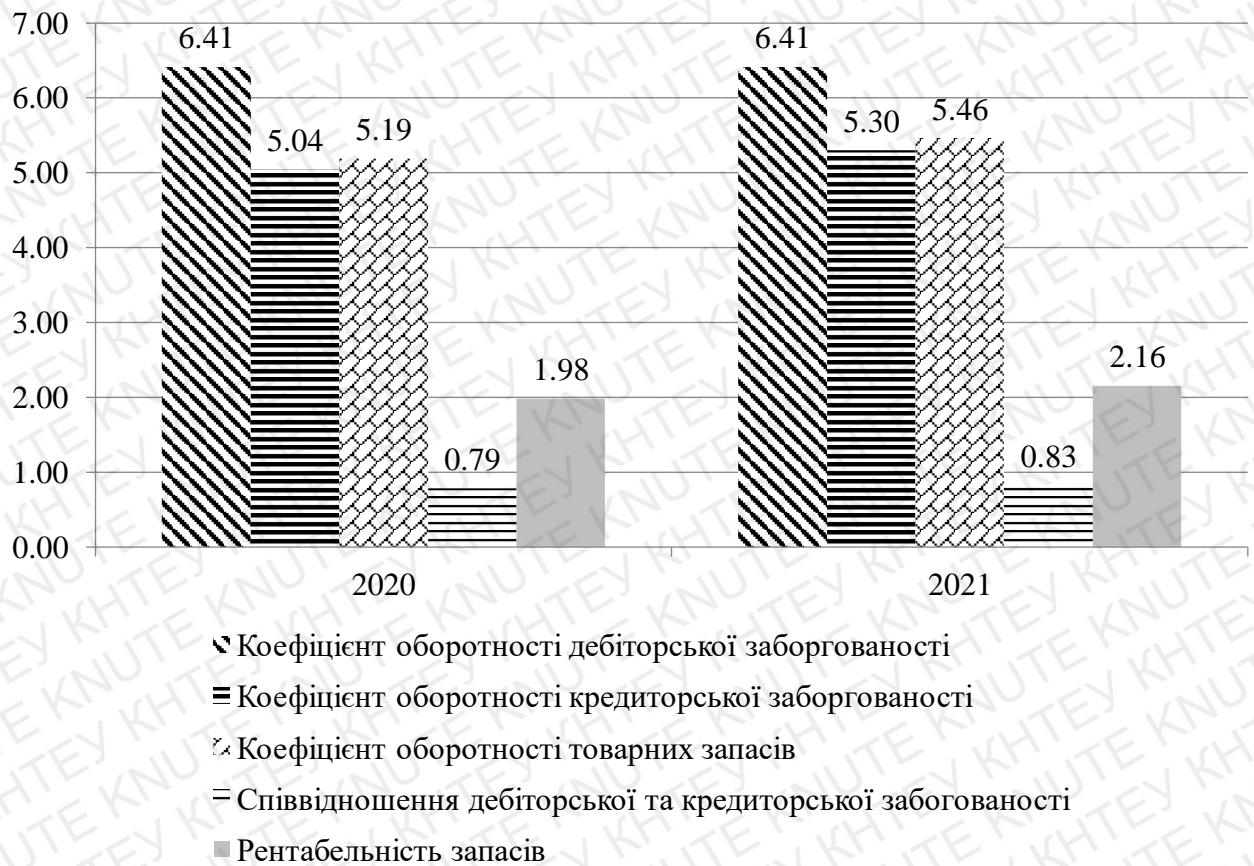


Рис.3.2. Прогноз показників ділової активності після здійснення заходів з підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ

«Вок Фінанс Юкрейн», %

Джерело: розраховано автором

З рис.3.2 бачимо, що зросте оборотність товарних запасів та підвищиться рентабельність запасів, що свідчить про підвищення ефективності закупівельного процесу на підприємстві.

Отже, можемо зробити висновки, що проведення заходів в таких напрямках: автоматизація закупівельних бізнес-процесів, скорочення витрат на закупівельні процеси, розширення кола постачальників шляхом використання послуг платформи PROZORRO дозволить удосконалити проведення закупівель на підприємстві та отримати економічний ефект у розмірі 67 тис.грн.. Також буде знижено рівень транспортних витрат та покращено показники ділової активності підприємства. Все це свідчить про доцільність проведення запропонованих заходів з підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн».

ВИСНОВКИ

1. В першому розділі випускної кваліфікаційної роботи було визначено особливості оптової торгівлі, сутність оптових закупівель та їх вплив на роботу підприємства. Було виявлено фактори, що впливають на процес оптових закупівель. Визначено основні етапи організації оптових закупівель на підприємствах та розглянуто їх детально. В розділі визначено критерії відбору постачальників на підприємствах торгівлі. Проведено огляд методів визначення ефективності товарного асортименту на підприємствах.

2. В другому розділі випускної кваліфікаційної роботи проведено аналіз практики організації закупівлі товарів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн». ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» надає послуги оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах та займається оптовою торгівлею комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням.

Процес закупівлі на підприємстві реалізується відділом закупівлі. ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» проводить централізовані закупівлі товарів. Підприємство закуповує свої товари як в Україні так і закордоном. Виявлено, що в діяльності підприємства оптова торгівля займає важливе місце. ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» реалізовує комп'ютерну техніку ТМ «Леново», «НР», «Асер» та ряду інших торгових марок, яку закупає у дилерів даних виробників.

3. Аналіз показав, що найбільшими постачальниками техніки на ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» є дилери ТМ «Леново» - 24,7%, «НР» - 32,2%, «Асер» - 29,7%. За рейтинговою оцінкою найбільш надійним постачальником ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» є дилер ТМ «НР».

ABC та XYZ-аналіз товарів ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» показав, що 67,15% (комп'ютери та ноутбуки) продаж забезпечує 10,63% товарного асортименту та відносить до категорії АХ (високі прибутки та стабільний попит), до найменш привабливої групи СХ потрапили товари групи

комплектуючі, які становлять 9,72% від обсягу продаж, але які є обов'язковим асортиментом для утримання клієнтів магазину.

Аналіз ефективності закупівельної діяльності на ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» показав, що найбільша частка затримок поставки товарів спостерігалась при закупівлі у дилерів ТМ «Асер» - 16,67%, проте показник затримки поставок низький, що свідчить про ефективність роботи відділу закупівлі. Було виявлене зростання частки транспортних витрат в сукупних витратах підприємства в 2020 році на 0,13%, яке обумовлене тим, що знизилась обсяги закупівель, підприємство закувало товар меншими партіями.

Рентабельність продажів товарів ТМ «Леново», «НР», «Асер» знизилась в 2020 році порівняно з 2018 роком через підвищення цін на закупку комп'ютерної техніки, зниження купівельної спроможності населення та перебої в поставках через введення тимчасових карантинних обмежень в 2020 році. На підприємстві протягом трьох років спостерігається збільшення коефіцієнтів широти, стійкості і оновлюваності асортименту, що є позитивною тенденцією.

Також аналіз показав, що ефективність укладання договорів за основними постачальниками за закупками ноутбуків за 1 квартал 2020 року достатньо висока, найвища ефективність роботи з компанією Асер.

4.3 метою підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн» було запропоновано наступні заходи: автоматизація закупівельних бізнес-процесів, скорочення витрат на закупівельні процеси, розширення кола постачальників шляхом використання послуг платформи PROZORRO.

5. Було визначено, що очікується отримати економічний ефект у розмірі 67 тис.грн.. Також буде знижено рівень транспортних витрат та покращено показники ділової активності підприємства. Все це свідчить про доцільність проведення запропонованих заходів з підвищення ефективності оптової закупівлі товарів на підприємстві ТОВ «Вок Фінанс Юкрейн».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алмосова В. Основні тенденції та перспективи розвитку оптової торгівлі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75089> – Назва з титул. екрану.
2. Янчева Л.М. Теоретико-практичні аспекти управління комерційною діяльністю: монографія / Л.М. Янчева, Г.Г. Лисак, О.А. Круглова. – Х.: Вид-во І.С. Іванченка, 2016. – 210
3. Паласюк Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи / Б. Паласюк // Галицький економічний вісник. – 2016. – № 3(36). – С. 166-170.
4. Крикавський Є. Логістичне управління: Підручник - Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2015. - 684 с.
5. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник / Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О. Ушакова Н.М.; за ред. Н.М. Ушакової. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
6. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз: навч. посіб.- К.: Київ. торг.-екон. ун-т, 2016.– 412 с.
7. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник; 2-ге видання., перероб. та доп. / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 632 с.
8. Сторінка Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Войтович С.Я. Особливості застосування логістичного управління на підприємствах сфери послуг / С.Я. Войтович, О.О. Войтович // Логістика: теорія та практика. – 2016. – № 1. – С. 37–42.
10. Лайсон К. Управління закупівельною діяльністю і ланцюгом поставок / К. Лайсон, М. Джіллінгем. – М.: інфа-М, 2015. – 274 с.

11. Янчева Л.М. Теоретико-практичні аспекти управління комерційною діяльністю: монографія / Л.М. Янчева, Г.Г. Лисак, О.А. Круглова. – Х.: Вид-во І.С. Іванченка, 2016. – 210 с.

12. Сергеев В.І. Логістика постачання: посібник / В.І. Сергеев, І.П. Льяшевич; редакц. В.І. Сергеева. – 2 вид., перероб. і доп. Видавництво «Юрайт», 2015. – 523 с.

13. Чернописька Н.В. Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства / Н.В. Чернописька // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». - №623. – 2008. – с. 265-271.

14. Тридід О.М., Таньков К.М. Логістичний менеджмент: навчальний посібник. / За ред. проф., д-ра економ. наук О.М. Тридіда. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 224 с.

15. Оптові закупівлі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://articles.tendergid.ua/ua/%D0%BE%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%96_%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BF%D1%96%D0%B2%D0%B96.html – Назва з титул. екрану.

16. Троян А.В. Особливості асортиментної політики підприємства в сучасних умовах господарювання <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2708>.

17. Цвик Асортиментна політика торговельних підприємств ринкової економіки України / Д.П.Цвик // Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.7. – 308 с.

18. Капітанець Ю.О. Розробка конкурентної стратегії підприємства як суб'єкта ринкової економіки / Ю.О. Капітанець // Науковий збірник Буковинської державної фінансової академії : Збірник наукових праць. Випуск 9 : Економічні науки. Чернівці, 2014. С. 306–315.

19. Ліпич Л.Г. Формування стратегій розвитку підприємств на засадах прогнозування кон'юнктури ринку: [монографія] / Л.Г. Ліпич, В.В.

Левицький, О.В. Коцій. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2013. 168 с.

20.Амітан В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах [Текст] / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілюшенко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2015. – 73 с.

21.Біліченко В.В. Виробничі системи на транспорті: стратегії розвитку [Текст] : монографія / В. В. Біліченко ; Вінниц. нац. техн. ун-т. - Вінниця : ВНТУ, 2016. - 267 с.

22.Брайковська А.М. Дослідження особливостей формування ринку транспортних послуг як середовища функціонування підприємств транспорту /А.М. Брайковська// Економіст. – 2012. – № 9. – С. 50–54. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2012_9_14.

23.Гелета І.В., Калинська Е.С., Кофанов А.А. Економіка організації (підприємства): навчальний посібник. К.:Магістр, 2017. 303с.

24.Глогусь О. Логістика: навч. посібник для студ. екон. спец. / О. Глогусь; Інститут змісту і методів навчання, Тернопільська академія народного господарства. - Тернопіль : Економічна думка, 2016. - 166 с.

25.Забуранна Л.В. Логістичне управління підприємством: сутність та передумови розвитку [Текст] / Л.В. Забуранна // Сталий розвиток економіки. – 2014, №7. – С. 120–123

26.Іванілов О.С. Економіка підприємств автомобільного транспорту [Текст] : підруч. для студентів ВНЗ / Іванілов О. С., Дмитрієв І. А., Шевченко І. Ю. ; Харків. нац. автомоб.-дорож. ун-т. - Харків : Бровін О. В., 2017. - 631 с.

27.Іщенко Н.М. Маркетинг транспортних послуг / Н.М. Іщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/333/4.pdf>.

28.Кальченко А.Г. Логістика: навч. посібник / А. Г. Кальченко ; Київський національний економічний ун-т. - К. : [б.в.], 2017. - 112 с.

29. Коломійцев Г. Досвід організації виробничої логістики // Логістика і система .№1. 2016.. С. С. 23-27.

30. Крикавський Є. Логістика та розвиток організації/ Є. Крикавський [та ін] ; Державний ун-т "Львівська політехніка". - Л. : [б.в.], 2015. - 149 с.

31. Паласюк Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи/ Б. Паласюк // Галицький економічний вісник. – 2017. – № 3(36). – С. 166-170.

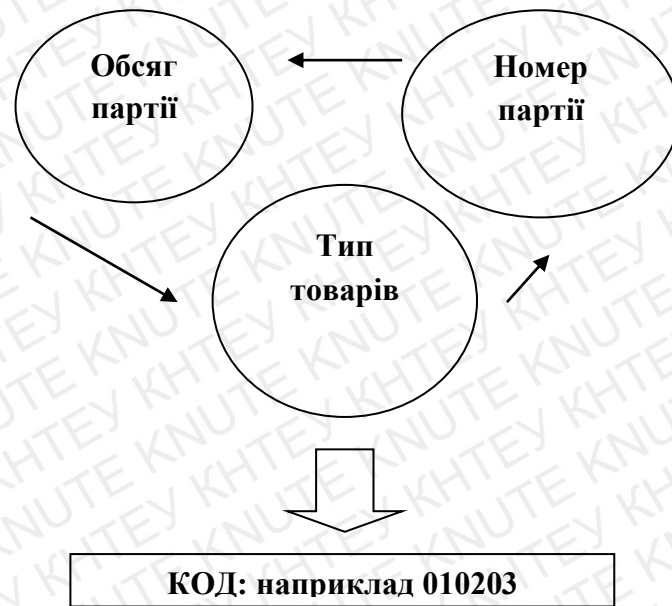


Рис. А1 Схема присвоєння коду для товару, який поступає на склад
ТОВ «ВОК ФІНАНС УКРЕЙН»

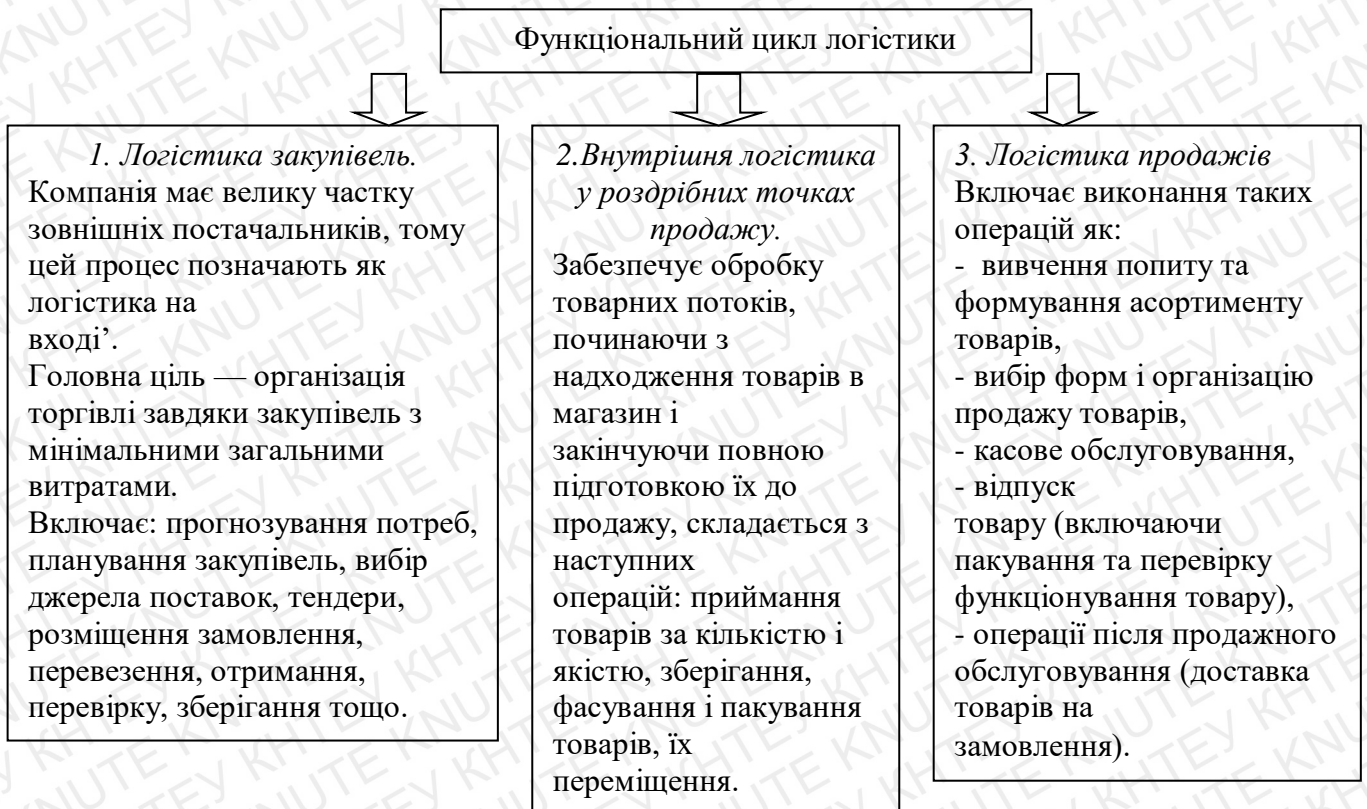


Рис. А2 Функціональний цикл логістики ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН»

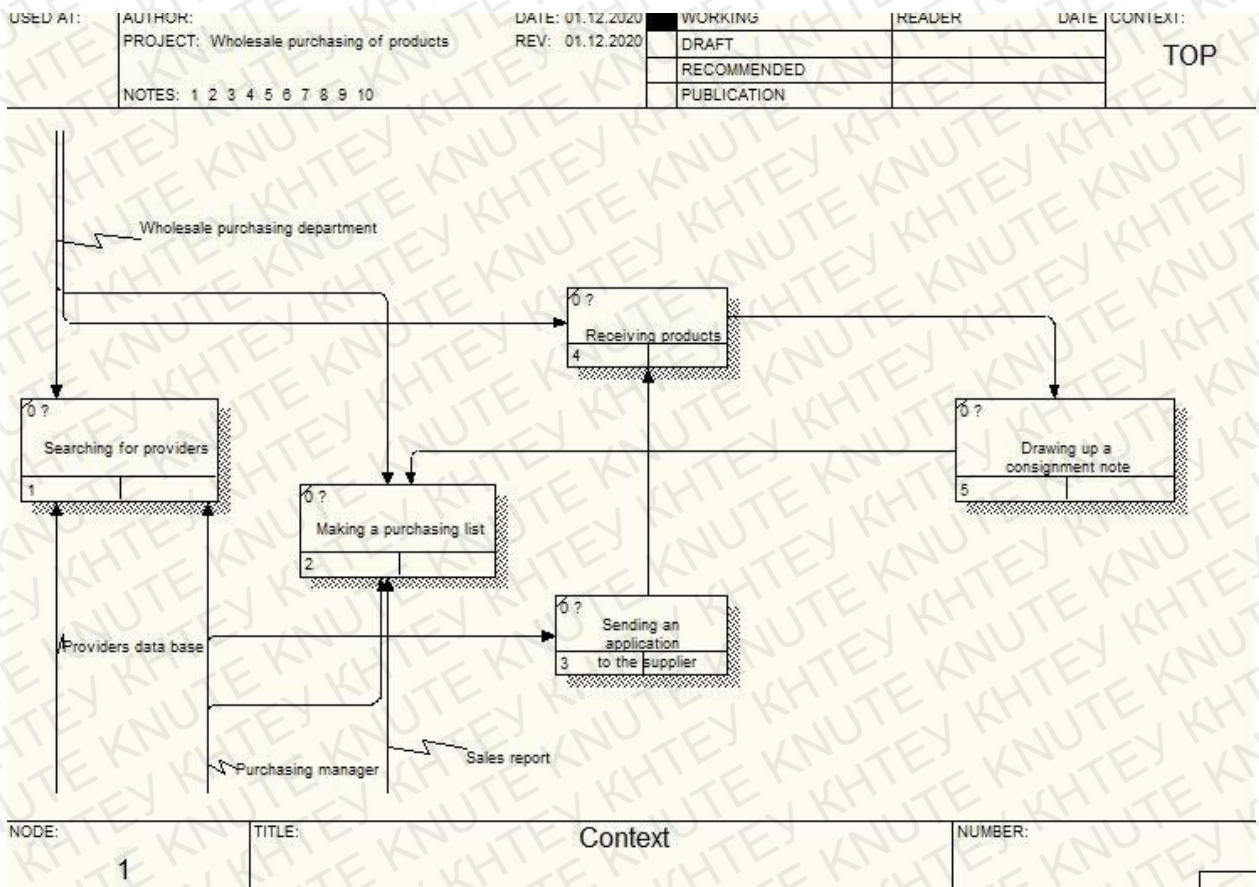
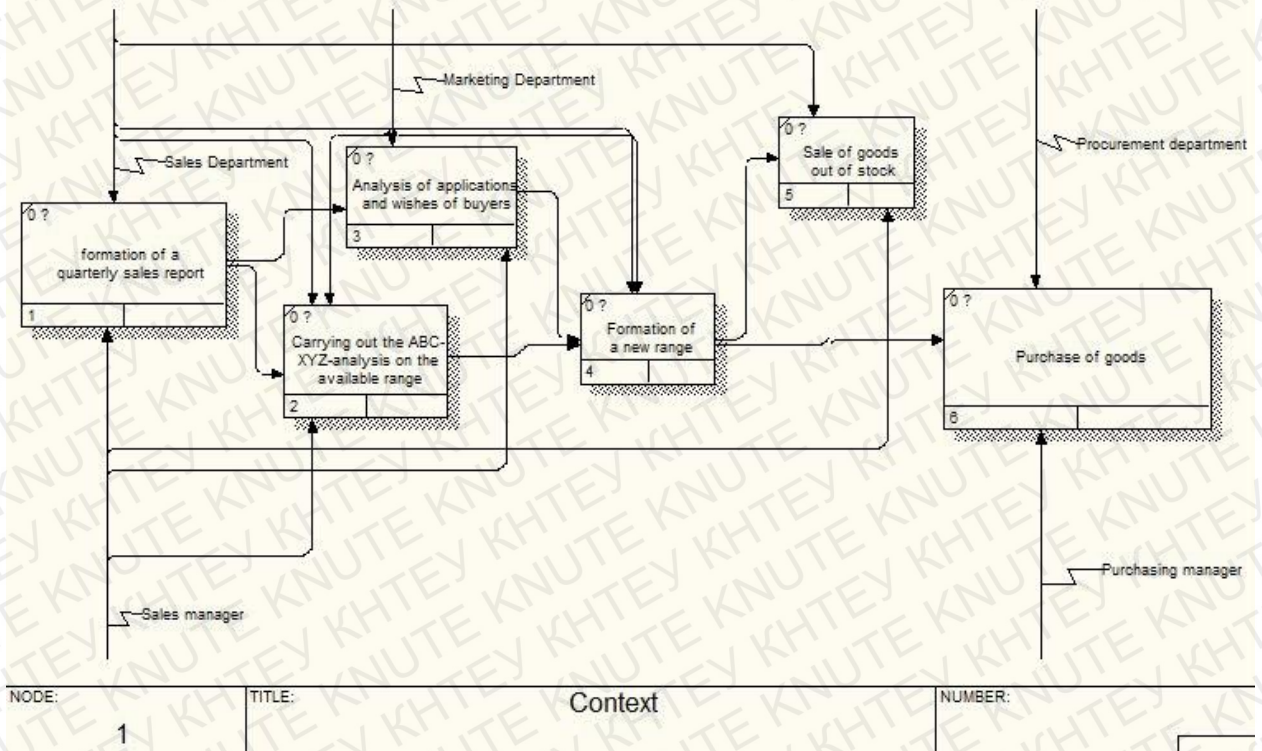


Рис. А3 Функціональні блоки оптової закупівлі ТОВ «ВОК ФІНАНС ЮКРЕЙН»

*примітка

- 1.Етап: пошук постачальників (відділ оптової закупівлі-база даних постачальників, менеджер по закупівлям);
- 2.Етап: формування замовлення(відділ оптової закупівлі-, менеджер по закупівлям, звіт по продажам);
- 3.Етап: надсилання замовлення постачальнику (відділ оптової закупівлі-, менеджер по закупівлям);
- 4.Етап:постачання товару(відділ оптової закупівлі);
- 5.Етап: формування накладного листа.

USED AT:	AUTHOR:	DATE: 17.11.2021	WORKING	READER	DATE	CONTEXT:
	PROJECT: Formation of the range of the enterprise	REV: 17.11.2021	DRAFT			TOP
	NOTES: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10		RECOMMENDED			
			PUBLICATION			



**Рис. А4 Функціональні блоки процесу продажу товарів підприємством
ТОВ «ВОК ФІНАНС УКРЕЙН»**

*примітка

1. Етап: Формування списку потенційних й існуючих покупців (Відділ продажів, менеджер з продажів);
2. Етап: Отримання зовнішніх заявок (Відділ продажів, відділ маркетингу, CRM-система);
3. Етап: Опрацювання клієнтської бази (Відділ продажів, менеджер з продажів);
4. Етап: Формування списку замовлень (Відділ продажів, менеджер з продажів);
5. Етап: Оновлення клієнтської бази підприємства (Відділ продажів, відділ маркетингу, CRM-система).

USED AT:	AUTHOR:	DATE: 17.11.2021	WORKING	READER	DATE	CONTEXT:
	PROJECT: sale of goods by the enterprise	REV: 17.11.2021	DRAFT			TOP
	NOTES: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10		RECOMMENDED			
			PUBLICATION			

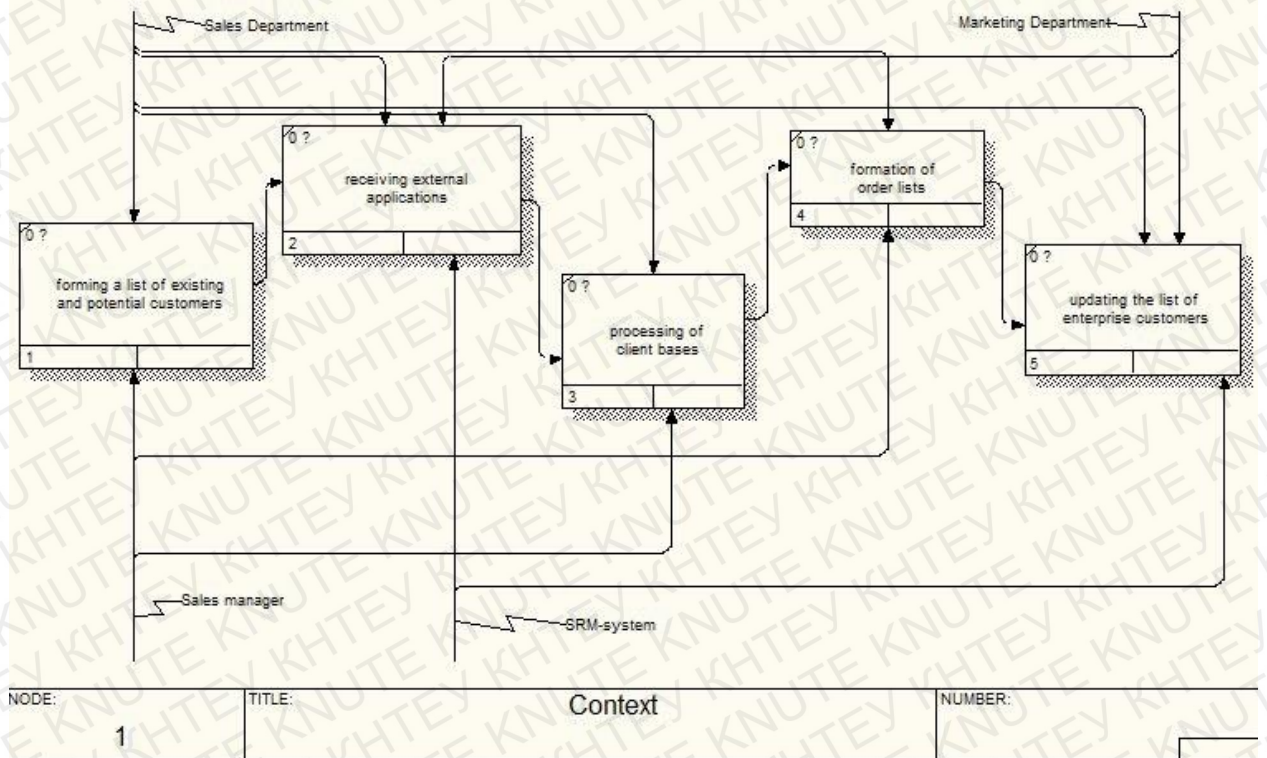


Рис. А5 Функціональні блоки процесу формування асортименту ТОВ «ВОК ФІНАНС УКРЕЙН»

*примітка

- 1.Етап: Формування квартального звіту продажів (Відділ продажів, менеджер з продажів);
- 2.Етап: Проведення ABC та XYZ аналізу (Відділ продажів, менеджер з продажів);
- 3.Етап: Аналіз заявок та побажань клієнтів (Відділ продажів, відділ маркетингу, менеджер з продажів);
- 4.Етап: Формування нового асортименту (Відділ продажів, відділ маркетингу, менеджер з продажів);
- 5.Етап: Розпродаж товару, що вибув з асортименту (Відділ продажів, менеджер з продажів);
- 6.Етап: Закупівля товару (Відділ закупівлі, менеджер по закупкам).