

Науменко М., здобувачка,
Державний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

Григоренко Т., канд. екон. наук, доц.,
Державний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Ключові слова: закупівельна діяльність, підприємство торгівлі, ефективність, оптимізація закупівель.

Keywords: *procurement activity, trade enterprise, efficiency, procurement optimization.*

Закупівельна робота є основою комерційної діяльності в торгівлі та необхідною комерційною функцією, яка забезпечує розміщення замовлень торгівлі на виготовлення і постачання товарів, необхідних для задоволення попиту населення у товарах народного споживання.

Закупівельна діяльність – це управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами, яка являє собою оптовий або дрібнооптовий товарообіг, що здійснюється оптовими підприємствами (юридичними особами) або приватними особами з метою наступного перепродажу закуплених товарів.

Для досягнення ефективної закупівельної діяльності підприємства торгівлі мають бути розв'язані такі управлінські завдання:

- забезпечення стабільного та ритмічного надходження товарів на торговельне підприємство;
- забезпечення відповідності обсягу та структури закупівлі товарів обсягу та структурі споживчого попиту;
- забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства щодо асортименту, якості та цін товарної продукції;
- мінімізація сукупних витрат на формування, транспортування, зберігання товарних ресурсів;
- забезпечення необхідної ефективності комерційних угод щодо закупівлі товарів.

Ефективність закупівельної діяльності підприємства торгівлі залежить від ефективної організації товаропостачання. Постачанню товарів передують багатогранна і об'ємна попередня підготовча діяльність, спрямована на налагодження господарських зв'язків з

постачальниками, проведення переддоговірної роботи по вивченню і вибору постачальників, визначення асортименту і обсягів закупівлі товарів, з'ясування умов постачання, укладення договорів з постачальниками, що значною мірою зумовлює послідовність і порядок здійснення наступних певних дій щодо організації товаропостачання.

Для оптимізації закупівельної діяльності підприємства торгівлі використовують методику оцінки ефективності комерційних угод із закупівлі [1]:

- визначається рівень оптової ціни товарів;
- визначається загальна сума матеріальних та прирівняних до них витрат за угодою;
- визначається сума витрат на оплату праці, які належать до витрат за угодою;
- визначається сума обов'язкових платежів за угодою, які належать до витрат обігу;
- визначається сума податку на додану вартість, яку сплачує торговельне підприємство за угодою;
- визначається сума обов'язкових платежів за угодою, яка сплачується з прибутку торговельного підприємства;
- визначається сума чистого прибутку торговельного підприємства за угодою;
- сума чистого прибутку коригується (за необхідності) на розмір втраченого доходу та визначається реальний її розмір;
- визначаються показники рентабельності за угодою (рентабельність витрат обігу, рентабельність обороту з закупівлі товарів та рентабельність обороту з реалізації товарів).

Для оцінювання ефективності комерційних угод із закупівлі розраховуються три основні показники [2]:

- рентабельність витрат обігу:

$$P_{\text{во}} = (\text{ЧП} / \text{ВО}) * 100 \%, \quad (1)$$

де ЧП – реальний чистий прибуток;

ВО – витрати обігу.

- рентабельність обороту із закупівлі товарів:

$$P_{\text{оз}} = (\text{ЧП} / \text{ОЗ}) * 100 \%, \quad (2)$$

де ОЗ – оборот із закупівлі товарів;

➤ рентабельність обороту по реалізації товарів:

$$\text{Por} = (\text{ЧП} / \text{ОР}) * 100 \%, \quad (3)$$

де ОР – оборот з реалізації товарів.

Розрахунки цих показників дозволяють підприємству торгівлі постійно аналізувати ефективність комерційних угод із закупівель, що надасть змогу приймати обґрунтовані комерційні рішення щодо закупівлі товарів, підвищити ефективність комерційних зв'язків підприємства, а отже й оптимізувати закупівельну діяльність підприємства.

Список використаних джерел

1. Москвітін Т.Д. Комерційні зв'язки торговельного підприємства : навч. посіб. / Т.Д. Москвітін, В.В. Черепов. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2002. – 126 с.
2. Марцин В.С. Економіка торгівлі : підручник / В.С. Марцин. – 2-ге вид., виправл. і доповн. – К. : Знання, 2008. – 603 с.

Неліпович Д., здобувач,
Державний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна
Науковий керівник

Кочубей Д., канд. екон. наук, доц.,
Державний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ ПОСТАЧАННЯ В ЛОГІСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ключові слова: ланцюги постачання, глобалізація, логістика підприємства, логістичні мережі, бар'єри, можливості.

Keywords: supply chains, globalization, enterprise logistics, logistic networks, barriers, opportunities.

Глобальні ланцюги поставок стали поширеним способом організації інвестицій, виробництва та торгівлі в глобальній економіці. У багатьох країнах, зокрема в країнах, що розвиваються,