**Практичне заняття № 3**

**з навчальної дисципліни «Організація і технологія**

**комерційної діяльності»**

**Завдання 1**

**1. Вибір постачальника**

Одна із основних проблем в управлінні закупівлями матеріальних ресурсів – вибір постачальника. Важливість вибору постачальника пояснюється не тільки тим, що на сучасному ринку функціонує багато постачальників схожих матеріальних ресурсів, але переважно тим, що постачальник повинен бути надійним партнером підприємства в реалізації його закупівельній стратегії.

**Основні етапи вирішення цього завдання:**

**а) Пошук потенційних постачальників.**

Оголошення конкурсу (тендера); вивчення рекламних матеріалів: каталогів фірм, оголошень у засобах масової інформації тощо; відвідування виставок і ярмарків; листування і особисті контакти з можливими постачальниками. Завдяки комплексному пошуку формується перелік потенційних постачальників матеріальних ресурсів, за яким проводиться подальша робота.

**б) Аналіз потенційних постачальників.**

Складений перелік потенційних постачальників аналізується за спеціальними критеріями добору прийнятних постачальників. Таких критеріїв може бути кілька десятків, що не обмежуються ціною та якістю продукції, яку постачають. Можна назвати ще чимало суттєвих критеріїв вибору постачальника, не менш важливих для підприємства.

Критерії оцінки і добору генераторів матеріальних потоків залежать від вимог споживчої логістичної системи і можуть бути різні: надійність постачання; віддаленість постачальника від споживача; терміни виконання замовлень; періодичність постачань; умови оплати; мінімальний розмір партії товару; можливість отримання знижки; частка постачальника у покритті витрат; повнота асортименту; умови розподілу ризиків; наявність сервісного обслуговування; рекламна підтримка; репутація постачальника; фінансовий стан постачальника, його кредитоспроможність тощо. Підприємство визначає для себе найзначущіші критерії залежно від специфіки діяльності.

За результатами аналізу потенційних постачальників формується перелік конкретних постачальників, з якими проводиться робота зі встановлення договірних відносин.

**в) Оцінка результатів роботи з постачальниками.**

На вибір постачальника суттєво впливають результати роботи за укладеними договорами. Для оцінки вже відомих постачальників часто використовують **методику ранжування,** за допомогою якої розробляється спеціальна шкала оцінок розрахунку **рейтингу постачальника.** Кожному експерту пропонують (незалежно і таємно від інших експертів) встановити коефіцієнт значущості кожного критерію в межах від 0 до 1 (можуть бути встановлені межі значень коефіцієнтів від 1 до 5, від 1 до 10 і т. д.).

Таблиця 1

Розрахунок рейтингу постачальників

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерій вибору постачальника | Значущість критерію | Оцінка постачальника 1 за цим критерієм | Оцінка постачальника 2 за цим критерієм | Добуток значимості за цим критерієм (постачальник 1) | Добуток значимості за цим критерієм (постачальник 2) |
| 1. Ціна | 0,25 | 8 | 7 | 2,0 | 1,75 |
| 2. Якість товару | 0,2 | 7 | 8 | 1,4 | 1,6 |
| 3. Надійність постачання | 0,15 | 5 | 3 | 0,75 | 0,45 |
| 4. Умови платежу | 0,15 | 6 | 4 | 0,9 | 0,6 |
| 5. Повнота асортименту | 0,1 | 10 | 8 | 1,0 | 0,8 |
| 6. Віддаленість постачальника | 0,1 | 9 | 9 | 0,9 | 0,9 |
| 7. Сервісне обслуговування | 0,05 | 4 | 10 | 0,2 | 0,5 |
| Разом | 1,00 |  |  | 7,15 | 6,6 |

**Завдання 2. Визначення економічного розміру замовлення**

В основі визначення партії постачання в закупівельній роботі використовують показник оптимального (економічного) розміру замовлення. Цей показник виражає потужність матеріального потоку, спрямованого постачальником за замовленням споживача і який забезпечує для останнього мінімальне значення суми двох складових: транспортно-заготівельних витрат і витрат на формування і збереження запасів.

Визначаючи розмір замовлення, необхідно зіставити витрати на утримання запасів і витрати на подання замовлень. Оскільки середній обсяг запасів дорівнює половині розміру замовлення, збільшення партій замовлення приведе до збільшення середнього обсягу запасів. З іншого боку, чим більшими партіями здійснюється закупівля, тим рідше доводиться робити замовлення, а отже, зменшуються витрати на їх подання. Оптимальний розмір замовлення повинен бути таким, щоб сумарні річні витрати на подання замовлень і на утримання запасів були найменшими за цим обсягом споживання. Економічний розмір замовлення (economic order quantity – ЕОQ) визначається за формулою, отриманою Ф. У. Харрісом. Однак у теорії управління запасами вона більш відома як формула Вілсона:

де ЕОQ – економічний розмір замовлення, од.; С0 – витрати на виконання замовлення, грн.; Сі – закупівельна ціна одиниці товару, грн.; S – річний обсяг продажів, од.; U – частка витрат зберігання в ціні одиниці товару.

**Приклад**

Знайдемо економічний розмір замовлення за таких умов: згідно з даними обліку вартість подання одного замовлення становить 200 грн, річна потреба в комплектуючому виробі – 1550 шт., ціна одиниці комплектуючого виробу – 560 грн, вартість зберігання комплектуючого виробу на складі дорівнює 20 % його ціни. Визначити оптимальний розмір замовлення на комплектуючий виріб.

Тоді економічний розмір замовлення дорівнюватиме:

од.

Щоб уникнути дефіциту комплектуючого виробу, можна округлити оптимальний розмір замовлення у більший бік. Таким чином, оптимальний розмір замовлення на комплектуючий виріб становитиме 75 шт.

Отже, протягом року потрібно розмістити 21 (1550/75) замовлення.

Для прийняття обґрунтованого рішення потрібно розрахувати сумарні витрати – з урахуванням і без урахування економії транспортних витрат – і порівняти результати.

**Завдання 3.**  Ви плануєте створити власне підприємство, яке продаватиме комп’ютери. Закупівельна ціна одного комп’ютера становить 13000 грн. За найсприятливіших умов можна продати 100 комп’ютерів (ціна з ПДВ одного комп’ютера – 27 000 грн), а за найменш сприятливих – 10 комп’ютерів (ціна з ПДВ одного комп’ютера 24500 грн за одиницю). Витрати підприємства становитимуть: орендна плата та місцеві податки – 14500 грн, оплата електроенергії – 11100 грн, заробітна плата персоналу –120000 грн. Визначити прибуток або збиток підприємства за цих варіантів.

**Розв’язок**

**Варіант І**

Закупівельні витрати: 13000×100 = 1300000 грн.

Витрати діяльності: 14500 + 11100 + 120000 = 145600 грн.

Витрати: 1300000+145600 = 1445600 грн.

Виручка: 27000 × 100 = 2700000 грн.

ПДВ (20 %): 2700000×20/120=45000грн.

Чистий дохід: 2700000 - 45000= 2655000 грн.

Прибуток до оподаткування: 2655000 – 1445600 = 1209400 грн.

**Варіант ІІ**

Закупівельні витрати: 13000×10 = 130000 грн.

Витрати діяльності: 14500 + 11100 + 120000 = 145600 грн.

Витрати: 130000+145600 = 275600 грн.

Виручка: 24500 × 10 = 245000 грн.

ПДВ (20 %): 245000×20/120=40833 грн.

Чистий дохід: 245000 - 40833 = 204167 грн.

Прибуток до оподаткування: 204167 – 1445600 = -1241433 грн.