

Особливості організації збуту на промисловому підприємстві

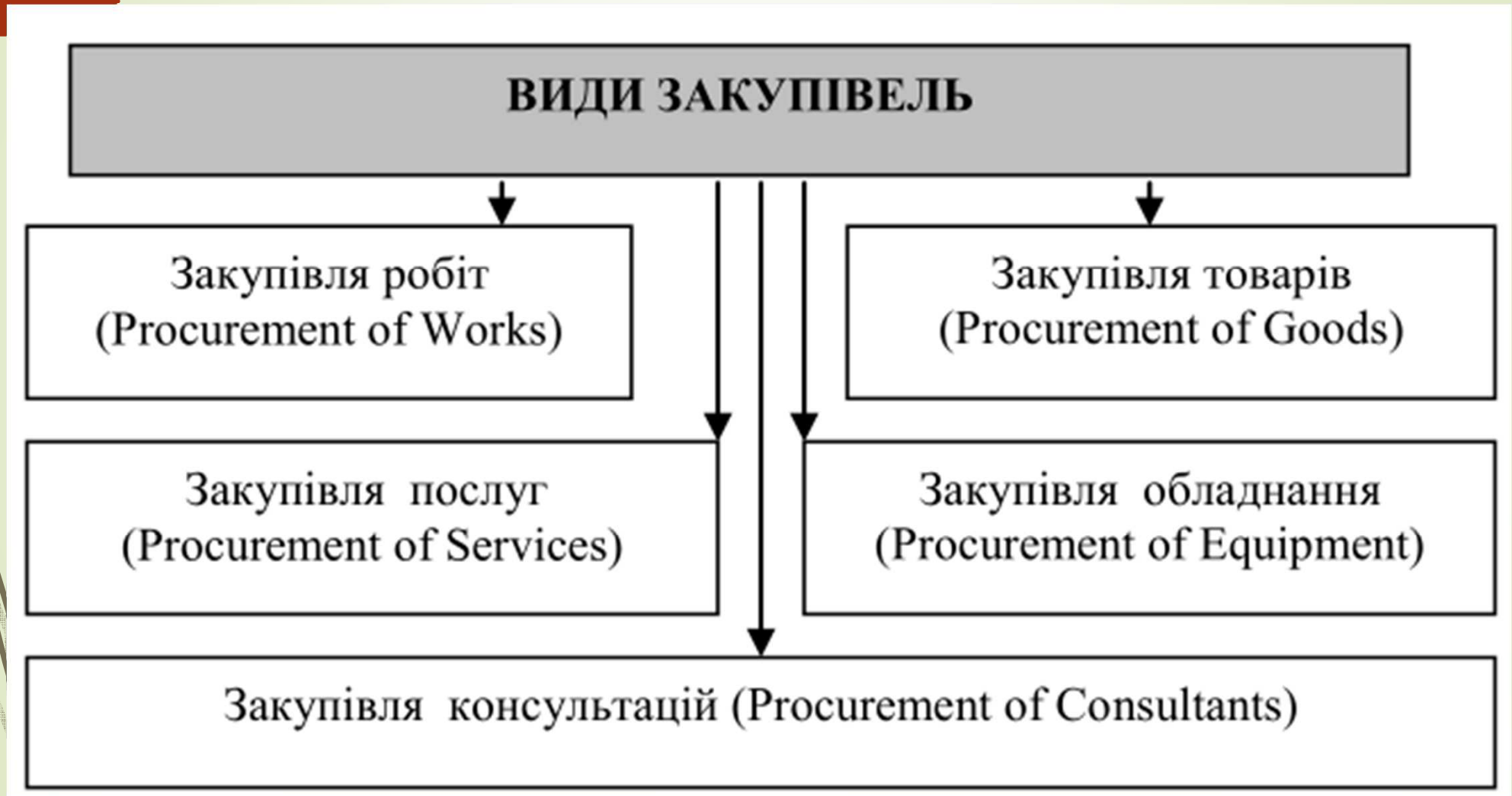


Поняття та економічний зміст закупівлі

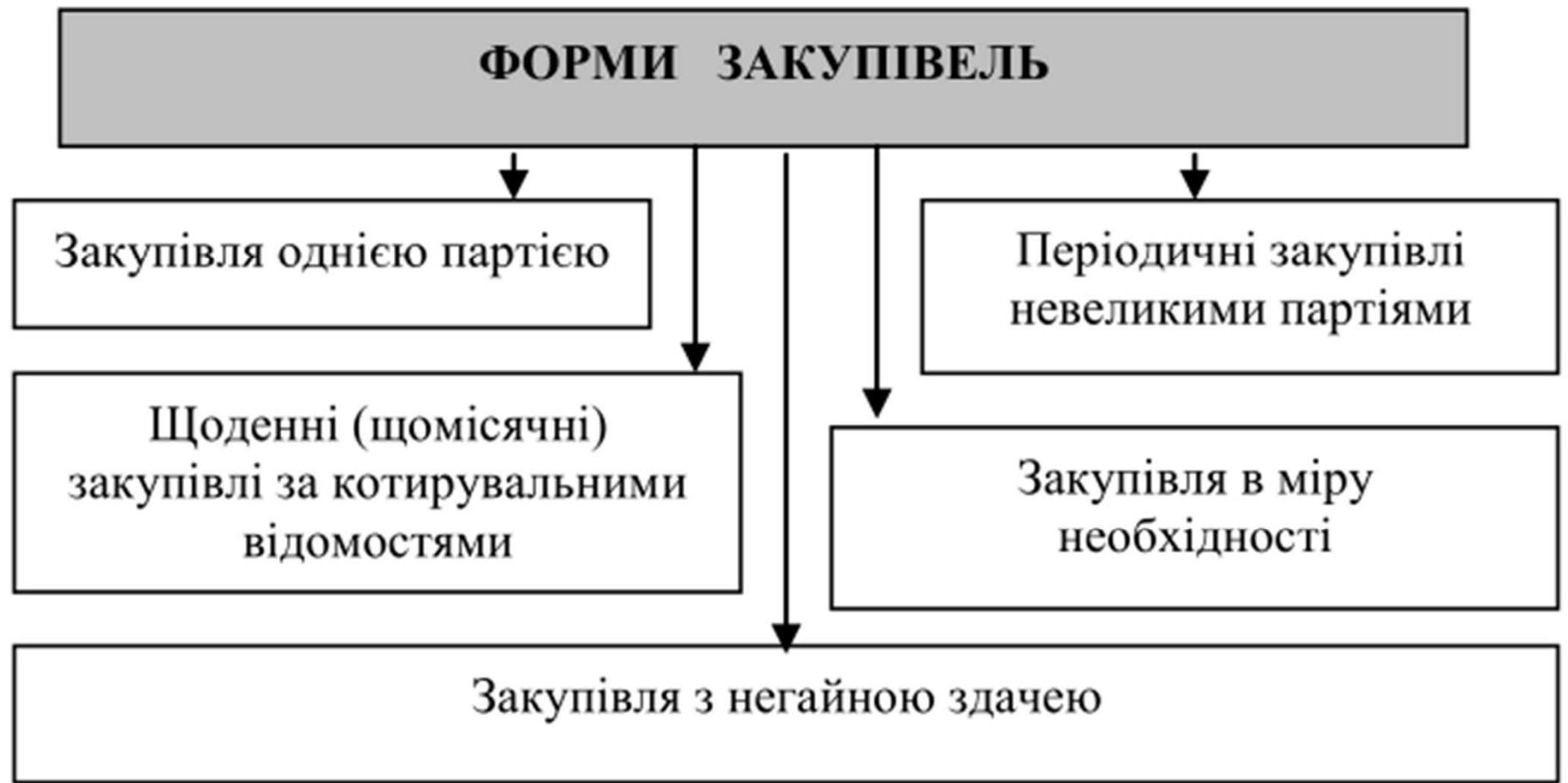
Закупівля – це придбання необхідних товарів і послуг у необхідній кількості за необхідною ціною з доставкою в необхідний час у потрібне місце.



Класифікація видів закупівель



Класифікація форм закупівель



Переваги та недоліки різних форм закупівель

Форма закупівлі	Переваги	Недоліки
Закупівля товару однією партією	простота оформлення документів; гарантія поставки всієї партії; підвищення торгових знижок через придбання товару великою партією	потреба в складських приміщеннях; уповільнення оборотності капіталу
Періодичні закупівлі невеликими партіями	прискорення процесу оборотності капіталу, так як товар оплачується у міру його надходження; економія на процесі зберігання і складських приміщеннях, скорочення витрат на документування поставки	ймовірність замовлення надмірної кількості товару, необхідність оплати всієї партії товару відразу
Щоденні або щомісячні закупівлі за котирувальним и відомостями	прискорення оборотності капіталу; своєчасність поставок; зниження витрат на складську діяльність	збільшення вартості товару за рахунок витрат на логістику
Отримання товару в міру необхідності	відсутність конкретних зобов'язань з купівлі певної кількості; прискорення обороту капіталу; невелика кількість роботи по оформленню документів	ймовірність замовлення неточної кількості товарів
Закупівля товарів з негайною здачею	прискорення оборотності капіталу; немає необхідності в складських приміщеннях	збільшення витрат, пов'язаних з необхідністю скрупульозного оформлення документів при кожному замовленні; збільшення кількості постачальників і подрібнення замовлень

Основні види процедур закупівлі та типи ситуацій при закупівлі



Принципи закупівель

- добросовісна конкуренція серед учасників;
- максимальна економія та ефективність;
- відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель;
- недискримінація учасників;
- об'єктивна й неупереджена оцінка тендерних пропозицій;
- запобігання корупційним діям і зловживанням.

Основна мета процесу закупівель - забезпечення надходження товарів, робіт та послуг згідно з планом.

Частини процесу закупівель: 1) закупівля;
2) постачання на місце проведення робіт.

Договір про закупівлю

Договір про закупівлю – це договір, що укладається між замовником і учасником за результатами проведення процедури закупівлі та передбачає надання послуг, виконання робіт або набуття права власності на товари.

Основні вимоги до Договору про закупівлі прописано в Розділі VII Закону України «Про публічні закупівлі».

6 кроків процесу закупівель

1. Планування закупівель (Procurement planning): визначається, що слід закуповувати і коли.
2. Планування запиту пропозицій (Solicitation planning): документуються вимоги до продукту (послуги), що закуповується та ідентифікуються потенційні джерела постачання.
3. Запит пропозицій продавців (Solicitation): отримуються пропозиції, квоти, розцінки від продавців.
4. Відбір продавців (Source selection): вибір серед потенційних продавців.
5. Адміністрування контрактів (Contract administration): управління зв'язками з продавцями.
6. Закриття контрактів (Contract close-out): завершення і розрахунок за контрактом.

Закупівельна діяльність

Закупівельна діяльність (procurement) – це сукупність практичних методів та прийомів, що допомагають максимально забезпечити інтереси замовника при проведенні закупівельної кампанії за допомогою конкурсних торгів.

Завдання закупівельної діяльності:

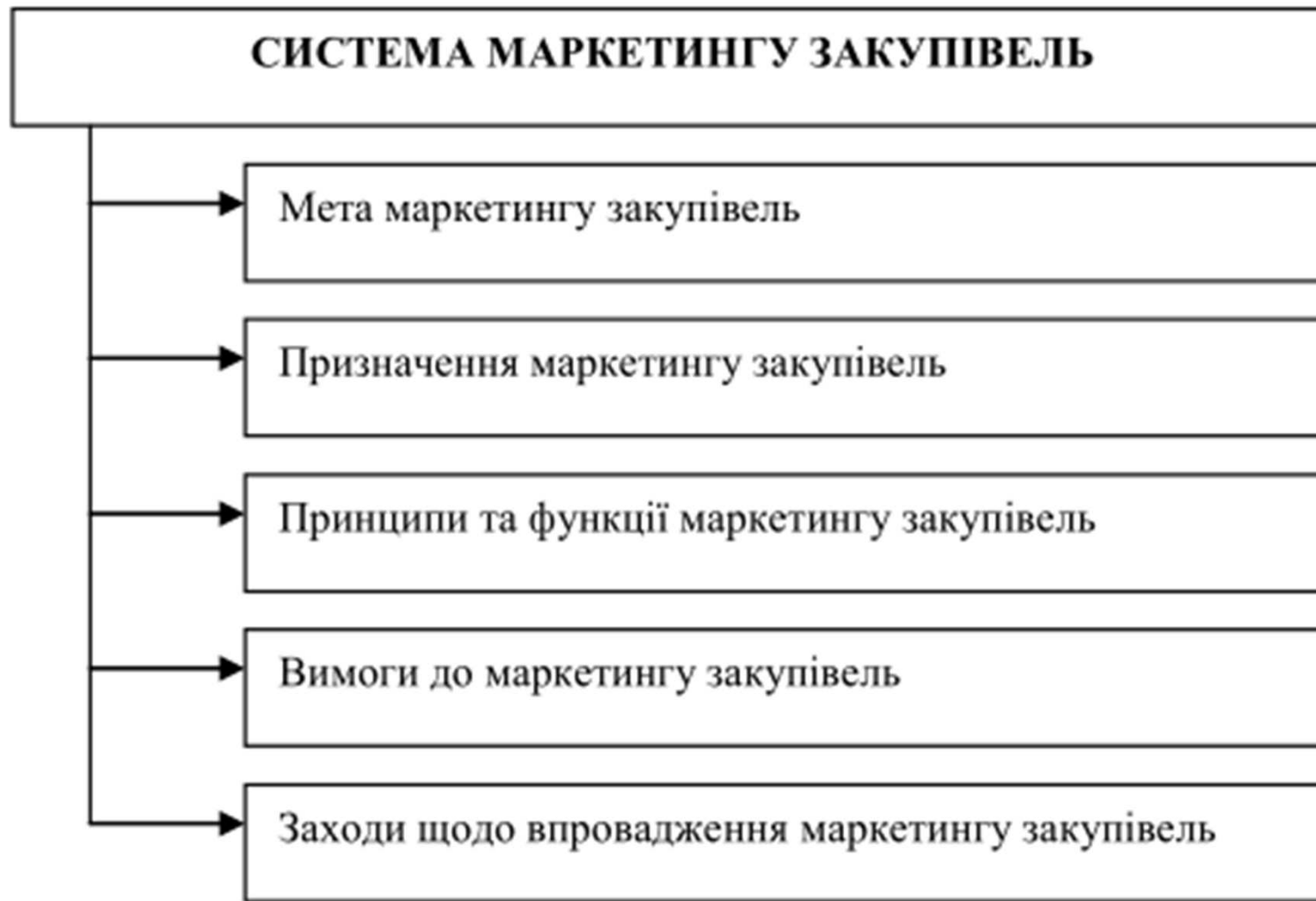
- 1) забезпечення наявності необхідної продукції в необхідний час у потрібному місці;
- 2) відповідність якості продукції технічним вимогам;
- 3) низька ціна, яка не відображається на якості продукції;
- 4) сервісне обслуговування, що збільшує цінність продукції під час її використання;
- 5) міцні довготермінові відносини з постачальником та пошук нових джерел поставок

Маркетинг закупівель

Маркетинг закупівель – це маркетинг відносин, який поєднує в єдину систему конкретних виробників, оптову і роздрібну торгівлю з конкретними споживачами, де найбільш активну роль грає підприємство, яке здійснює закупівлю.



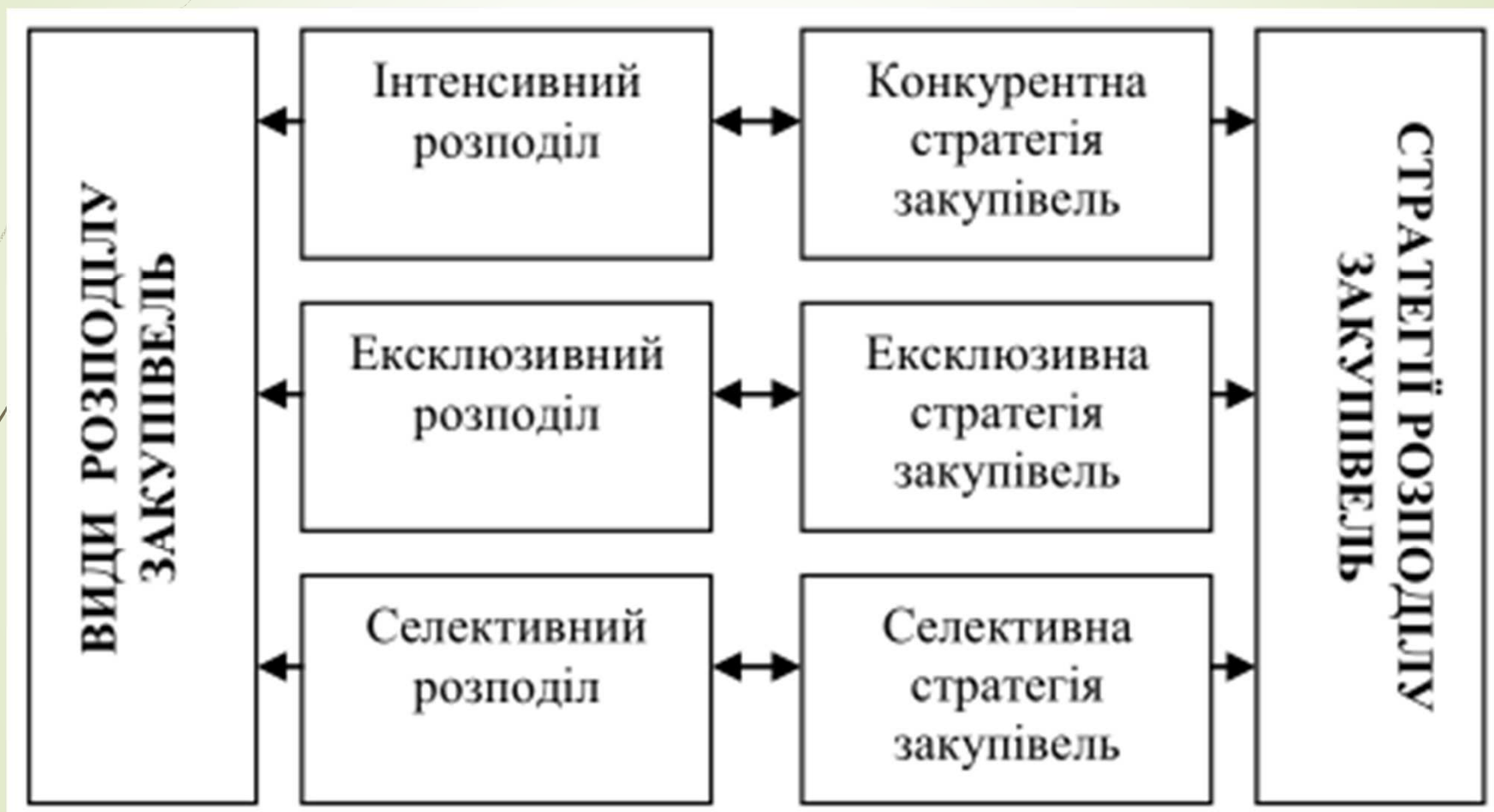
Система маркетингу закупівель



Етапи управління та види стратегій маркетингу закупівель залежно від типів постачальників



Види стратегій маркетингу закупівель залежно від виду розподілу



6 етапів процесу управління закупівлями проекту



Джерело: <https://visuresolutions.com>