ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВА

Панібратцева А.П., Кулик В.А., Захарук А.П., Асфуроглу П. (Туреччина)
кафедра логістики НАУ

The article considers the possibility of optimizing the procurement activities of the enterprise by implementing an e-procurement system based on ERP developed by SAP. The necessity of automation of ordering and document circulation to increase the company's competitiveness in a separate market is analyzed.

Ефективна закупівля постачає товари, послуги або роботи за ринковою ціною, порівнюючи — якість, кількість, час і місце розташування контрагента. Комерційні і державні компанії зацікавлені в чесній і відкритій конкуренції бізнесу, тому докладають максимум зусиль, щоб звести до мінімуму ризики шахрайства та змови.

Закупівлі завжди пов'язані з витратами, в той час як фінансові відділи компаній націлені на економію грошей. "Ідеальна" картинка відділу фінансів — компанія скорочує витрати і збільшує прибуток. Тобто з одного боку компанія зацікавлена в якісному товарі, з іншого в мінімальних витратах. Така природа корпоративного опору відділів закупівель і фінансів. Проте роль закупівель в компанії зарекомендувала себе як та, що здатна економити кошти компанії, не просто забезпечуючи товаром, а закуповуючи товар і послуги ефективно за факторами — якість, кількість, ціна, стандарти, час, місце, постачальник.

Практичний досвід країн ЄС свідчить про те, що розвинена система закупівель може позитивно сприяти створенню ринків товарів і послуг, розвитку та впровадженню інновацій та нових технологій, що забезпечують споживання.

Сучасні технології, які використовуються для прийняття та обґрунтування управлінський рішень включають в себе широкий спектр методів обробки інформації. На сьогоднішній день існує незліченна кількість програм, систем та платформ

здатних задовольнити будь-які вимоги, що залежать від сфери призначення та індивідуальних потреб компанії.[1]

На практиці ми бачимо, що інформаційні технології здатні, не тільки, значно підвищити продуктивність праці та обороту коштів, а й значно спростити організацію роботи самої компанії, та комунікацію і взаємодію з бізнес партнерами, налагодити комунікацію з усіма учасниками ринку в цілому.

Таким чином, технології, що дають змогу збирати, зберігати, опрацьовувати і трактувати інформацію, стають важливим компонентом взаємодії в умовах постіндустріальної економіки, яка розвивається відповідно до концепцій економіки знань і нової економіки. Метою даної роботи є аналіз закупівельної діяльності ТОВ Вітолюкс, її потреб та можливостей розвитку, обґрунтування вибору певної інноваційної системи для поліпшення закупівлі та перехід на якісно новий рівень роботи.

Головним етапом у вдосконаленні постачання на сучасному рівні стають електронні закупівлі. Електронний обмін інформацією (electronic data interchange, EDI) дозволяє поліпшити процес вибору постачальника.[1]

До головних переваг, які надає електронне постачання, відносяться наступні: швидкий доступ до постачальників, незалежно від їх місцезнаходження на карті світу; прозорі умови риноку, на якому товари легкодоступні, а умови їх отримання зручні для замовника; автоматизація закупівель за допомогою стандартизації робіт; суттєве скорочення проміжку часу, необхідного для замовлення; зменьшення витрат, використання аутсорсингу в деяких видах діяльності з постачання; інтеграція власної бази даних з системами постачальників.

Відомим приклодом новітніх систем є корпоративні інформаційні системи, що базуються на ERP (Enterprise Resource Planning - планування ресурсів підприємства). SAP ERP є інформаційною системою ERP (Enterprise Resources Planning – планування ресурсів підприємства). Система призначена для автоматизації повного циклу управління компанією: управлінський та бухгалтерський облік, планування та велика кількість інших можливостей. На сьогднішній день розробляється нова концепція в основу якої покладена платформа Netweaver: система включати в себе всі галузі

водночас, а надаватиме послуги спираючись на програмні розробки різних виробників.[3]

Компанія ТОВ Вітолюкс працює на ринку оптової торгівлі та дистрибуції покриття для підлоги. Отже, для того, щоб побачити реальні умови, в яких працює компанія слід проаналізувати ринок покриття для підлоги в Україні.

У 2020 році в Україні відзначено значне зниження темпів введення в експлуатацію нового житла, що негативно відбилося і на ринку підлогового покриття. Серед інших чинників, виявлених при споживчому аналізі ринку підлогового покриття в Україні, можна відзначити:

- купівельну спроможність населення;
- ступінь доступності іпотечного і споживчого кредитування.[2]

На сьогоднішній день на українському ринку оздоблювальних матеріалів та покриття для підлоги пріорітетними є більш дешеві категорії матеріалів. Треба зауважити, що середньостатистичний споживач, останнім часом, більше звертає увагу на співвідношення ціни та якости товару, для того щоб термін використання обраного покриття був максимально довгим. Тому при виборі постачальників та товару з їх прайс-листів, співвідношення ціни та якості є головним.

Головнив завданням відділу логістики ТОВ Вітолюкс на сьогднішній день є спрощення системи закупілі товару, розширення прайсу компанії в бік бюдженого сегменту та пошук нових постачальникив для забезпечення альтернативи вибору для клієнтів, з якими вона співпрацює. Від ефективної політики закупівельной діяльно безпосередньо залежить прибуток компанії.

Для того, щоб точно визначити, чи має компанія можливість придбати досить дороге програмне забезпечення нами було проведена оцінка економічного стану та платоспроможності компанії.

Одним з основних методів фінансового аналізу є коефіцієнтний метод.

Коефіцієнтний метод базується на розрахунку конкретних коефіцієнтів компанії, які показують як впливають певні фактори на його фінансовий стан.

В роботі ми розрахуємо і проаналізуємо такі коефіцієнти:

- Коефіцієнт поточної ліквідності дає нам змогу перевірити, чи можуть всі активи з періодом оборотності менше одного року покривати зобов'язання з періодом погашення менш одного року. Нормативне значення - Кпл ≥ 2 .

- Коефіцієнт швидкої ліквідності є індикатором можливості погасити поточні зобов'язання під час виникнення критичної ситуації. Нормативне значення - Кшл ≥ 0,5.

- Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує тільки найбільш ліквідну частину оборотних активів і показує, яку частину зобов'язань підприємство може погасити моментально за свої гроші. Нормативне значення - Кал ≥ 0,5.

- Коефіцієнт платоспроможності визначає відсоток фінансового ризику, тобто ймовірність банкрутства компанії. Нормативне значення - 0,25 - 0,35 .[1]

Аналіз ліквідності балансу підприємства є одним з найважливіших компонентів фінансового аналізу в цілому, так як при такому аналізі вивчається співвідношення активу з пасивом балансу. Шляхом аналізу ліквідності можна визначити змогу підприємства вчасно сплачувати свої зобов’язання та визначити ефективність використання фінансових ресурсів компанії та його майна.[1]

Проаналізувавши ліквідність та платоспроможність підприємства ми дійшли висновків, що компанія володіє достатньою часткою власних активів та вміє їх вигідно використовувати, не дивлячись на погіршення ситуації в 2021 році. Тому можна сказати, що ТОВ Вітолюкс взмозі погасити всі свої зобов’язання в короткий термін, тому є платоспроможною.

На початку будь-якого проеку, для того щоб максимально ефективного його спланувати, впершу чергу, необхідно визначити який перелік робіт треба виконати для його впровадження, який підрозділ буде відповідати за конкретний етап роботи, скільки часу треба на виконання певної роботи та в якій послідовності іх треба виконувати. Для того, щоб задовольнити всі ці потреби використовують інструмент, який називається – Ієрархічна структура робіт (ІСР) або на англ. – Work breakdown structure (WBS).[4]

Наступним кроком в плануванні проекту є складання календарного плану виконання робіт. Для того, щоб розрахувати

календарний та ресурсний план найпростіше, скористатись діаграмою Ганта.

Процес розробки плану можна розбити на кілька етапів:

– аналіз переліку робіт, які необхідно виконати;

– збір інформації від відповідальних осіб про те, скільки часу їм необхідно на виконання поставленної задачі;

– визначення пріорітетності виконання робіт та взаємозв'язків між ними;

– складання графіку робіт;

Важливим елементом планування та виконання проекту є планування витрат. Планувати витрати потрібно так, щоб вони були здатьні покрити всі потреби у фінансових ресурсах впродовж усього періоду реалізації проекту.

Планування собівартості проектних робіт в Україні здійснюється відповідно до Методичних рекомендацій із формування собівартості проектних робіт з урахуванням вимог Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, затверджених Наказом Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 29.03.2002 №64.[5]

Для того, щоб оцінити економічну ефективность проекту та обгрунтувати рішення про його впровадження використовують систему показників, які відображають зміни в показниках витрат і отриманого прибутку, які будуть одержані від врповадження проекту. Головними показниками ефективності нововведень на сьогодні є: відсоток збільшення доходів від впровадження, задоволеність користувачів, підвищення продуктивності праці та ріст показників прибутку.

Збільшення доходів в запропонованому проекті очікується від підвищення конкурентоспроможності компанії, зменьшенням собівартості закупівель, тим самим гарантувавши собі миттевий прибуток, зміцненням позитивної репутації, зростанням довіри до компанії клієнтів, і, в наслідку - отримання більшення об'єму замовлень, збільшенням числа постійних клієнтів, зацікавленість у співпраці великих компанії, заключення договорів на тривалий термін поставки. При розрахунку NPV було визначено ставку дисконтування 35%, що включає у себе безризикову ставку (10%), а також більшою мірою (25%) спираючись зростання інфляції, яка є білшим показником, ніж прогнозується задля

розгляду безпосередньо мінімальних прибутків від впровадження даного проекту.[5]

Головний економічний ефект від впровадження системи електроних закупівель полягая в зростанні доходів компанії за рахунок покращення рівня запежпеченності товаром та скороченню витрат часу на реалізацію закупівельного процесу.[1]

Річна економія від впровадження проекту спирається на скорочення витрат часу співробітниками від нововведення.

Проаналізувавши показники підвищення ефективності праці ми дійшли висновків, що найбільш ефективним після впровадження стали показники підготовки звітності – це значно прискорить роботу всіх відділів тому що значно скоротить звітний період в цілому. Також значно підвищились показники корегування замовлень та інформування про виготовлення товару, це значно поліпшить співпрацю з клієнтами компанії та значно підвищить рівень довіри до неї.

Ці економічні ефекти дозволяють поліпшити фінансові показники, а саме зменшити собівартість закупівлі, покращити комунікацію з постачальниками та клієнтами компанії, що позитивно вплине на її імідж, а отже, збільшити прибуток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Складська логістика: навчальний посібник / В. Є. Марчук, М. Ю. Григорак, О. М. Гармаш, О. В. Овдієнко. Київ: ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 256 с.
2. Бержанір І. А. Діагностика показників ліквідності підприємства. Фінансове забезпечення сталого розвитку економіки України / І. А. Бержанір – 2016.– 156 с.
3. Готра В. В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення [Текст] / В. В. Готра, В. В. Ріпич, А. В. Дячок // Економіка і суспільство. – 2017. – №8. – С. 219–223.
4. Сорока Й.Й. Зарубіжний досвід оцінювання фінансового стану підприємств у сучасних умовах господарювання / Й.Й. Сорока// Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – №2(46). – С. 363–367.
5. Управління проектами: електронні ресурси в науці [Електронний ресурс] /Л.Є. Довгань, Г. А. Мохогонь// КПІ ім. Ігоря Сікорського 2017 р // Режим доступу: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/19481/1/DMM_UP_2017.pdf