

4. Глобалізація виробництва і ринків, що призводить до збільшення витрат через відмінності регуляторних стандартів.

Розглянемо більш докладно кожний з випадків.

По-перше, технологічний прогрес призвів до вибуху нових продуктів та послуг. Регуляторні заходи, які є специфічними через певний вид товарів або послуг, перешкоджають впровадженню нових видів послуг. Такі механізми регулювання торгівлі товарами або послугами також стають все більш неефективними через світову тенденцію заміни нерегульованих товарів та послуг на регульовані.

По друге, багато послуг інфраструктури традиційно розглядаються як монополії через те, що основні витрати для надання таких послуг сконцентровано на будівництві та експлуатації об'єктів інфраструктури на відміну від додаткових витрат необхідних для обслуговування клієнтів – фізичних осіб. Сучасні технології докорінно змінили сутність надання таких послуг, що призвело до зниження вартості об'єктів інфраструктури у порівнянні зі змінними витратами, підвищення можливості поєднання окремих видів послуг, які надаються через комп'ютерну мережу, та дозволили відстежувати, контролювати та розраховувати вартість послуг, які постачаються через комп'ютерну мережу. В результаті цього конкуренція почала бути більш життєздатною та стала основою для впровадження більш ефективних та інноваційних послуг інфраструктури.

По-третє, дуже часто суб'єкти регулювання прагнуть досягнути певних соціальних цілей контролюючи доступ нових постачальників або шляхом введення нових послуг від традиційних постачальників, в той час як сутність питання стосується поведінки постачальників щодо досягнення цілей регулювання.

По-четверте, глобалізація виробництва створила певний тиск на процес гармонізації стандартів, пов'язаних із наданням послуг міжнародними інтегрованими інфраструктурними мережами. Глобалізація виробництва має економічний сенс тільки тоді, коли національні механізми регулювання торгівлі послугами дозволяють переміщення технологій, інформаційних систем та стандартів через національні кордони. Великі відмінності у національній регуляторній політиці, яка має безпосереднє відношення до функціонування глобальних інтегрованих мереж постачання і систем виробництва, збільшує вартість ведення бізнесу на міжнародному рівні.

## **КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ТА ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА**

*Синяк А.Ю., ДВНЗ «НГУ», м. Дніпропетровськ  
Загорудько В.Л., ДВНЗ «НГУ», м. Дніпропетровськ*

В якій би сфері ви не почали свій бізнес, без вибору постачальника вам не обійтися. На різних стадіях розвитку бізнесу вам будуть потрібні самі різні постачальники: постачальники обладнання, комплектуючих і т.д. Важливість

вибору постачальника пояснюється не тільки функціонуванням на сучасному ринку великої кількості постачальників однакових матеріальних ресурсів, а й тим, що він повинен бути, перш за все, надійним партнером.

Відбір постачальника здійснюється двома способами. Перший спосіб - аналіз можливих варіантів і пропозицій здійснює торговий агент підприємства, що відповідає за закупівлі. Другий спосіб полягає в колегіальному обговоренні можливостей і потреб у поставках.

Виявлення і вивчення джерел закупівлі і поставки не є разовим заходом, а повинно проводитися систематично, базуючись на різних джерелах інформації.

Про потенційного імпортера можна дізнатися з: торгових журналів; торгових директорії або реєстрах; торгових представництвах; інтернету. Можливі два напрямки вибору постачальника:

1. Вибір постачальника з числа компаній, які вже були вашими постачальниками (або є ними) і з якими вже встановлені ділові відносини. Це полегшує вибір, так як відділ закупівель має базу точних даних про діяльність цих компаній.

2. Вибір нового постачальника в результаті пошуку та аналізу необхідного ринку: ринку, з яким компанія вже працює, або зовсім нового ринку. Для перевірки потенційного постачальника часто необхідно багато часу і ресурсів, тому її слід здійснювати тільки відносно тих постачальників з невеликого списку, які дійсно мають серйозний шанс отримати велике замовлення. Від потенційного постачальника, що конкурує з існуючими, очікується більш висока ефективність.

Критерії вибору постачальника в процесі оцінки та відбору згідно з вимогами закупівельної логістики є наступні: 1) надійність постачання; 2) страхування; 3) якість продукції, що поставляється; 4) прийнятна ціна; 5) відстань генератора матеріальних потоків від споживача логістичної системи; 6) терміни виконання поточних і екстрених замовлень; 7) здатність забезпечити поставку запасних частин протягом усього терміну служби поставленого устаткування; 8) психологічний клімат у трудовому колективі постачальника; 9) організація управління якістю продукції у постачальника; 10) кредитоспроможність та фінансове становище постачальника; 11) репутація і роль у своїй галузі; 12) імідж;

З метою зменшення ризику необхідно володіти інформацією про технічний рівень фірми постачальника, її фінансове становище і позиції на світовому ринку товарів і послуг. Для цього між партнерами укладається угода про конфіденційність і обмін інформацією. Згідно з угодою сторони зобов'язуються інформувати один одного про наявні технології, виробничі потужності, джерела сировини і матеріалів, обсяги виробництва і продажів, систему постачальників деталей, вузлів і напівфабрикатів, фінансові показники діяльності підприємств майбутніх партнерів по спільному веденню господарства.

Обмін інформацією дозволяє партнерам здійснити оцінку сумісності, визначити фінансове становище і платоспроможність, технологічний рівень, методи управління. Інформація використовується для розрахунку

рентабельності створення спільного підприємства і прийняття рішення про організацію, закладає економічну основу для проведення переговорів.

Також слід зазначити, що вибір оптимального постачальника суттєво впливе на збільшення рівня прибутковості підприємства, шляхом отримання товару з найвигіднішою для нього ціною. Для цього необхідно виконати ряд умов, а саме: 1. збільшення обсягу закупленої продукції; 2. забезпечення стабільності замовлень; 3. виконання платіжних зобов'язань; 4. встановлення пільг та пріоритетів (організація заходів по просуванню товару, допомога у вирішенні проблем постачальника.)

Таким чином, додержання усіх вище згаданих критеріїв дозволить підприємству налагодити співпрацю з найвигіднішим постачальником.

## **ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «КАТЕРИНОСЛАВСЬКІ МЕБЛЕВІ МАЙСТЕРНІ» ШЛЯХОМ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

*Демиденко М.А., Ганус А.О., „НГУ”, м. Дніпропетровськ*

Фірма "Катеринославські меблеві майстерні" виробляє великий асортимент меблевих матраців. Останнім часом підприємство вимушено диверсифікувати продукцію для утримання своєї долі ринку та підвищення прибутковості. Тому виникає проблема розробки оптимальних планів виробничої і торгівельної діяльності. При опрацюванні планів повинно знайти способи найкращого використання наявних ресурсів: торговельних і складських приміщень, трудових ресурсів, торгового устаткування і т.д. План повинен забезпечувати економічну ефективність функціонування підприємства – максимум прибутку.

Оптимальний річний план збуту може бути складений за допомогою методів економіко-математичного моделювання.

Введемо позначення:

$r$  - вид товарної групи;  $R$  - кількість всіх видів товарних груп;  $s$  - вид реалізованого товару;  $S_r$  - число видів товару  $r$ -ї товарної групи;  $Q_1, Q_2$  - нижня і верхня межі обсягу товарообігу для фірми;  $l$  - вид використовуваних трудових ресурсів;  $L$  - число видів трудових ресурсів;  $k$  - вид наявних торговельних площ (торговельні зали, складські приміщення тощо);  $K$  - число видів площ;  $b_k$  - наявність площі  $k$ -го типу;  $h$  - вид торговельних витрат;  $H$  - кількість видів торговельних витрат;  $w_h$  - обсяг витрат обігу в грошовому виразі;  $P_{rs}$  - прибуток від реалізації одиниці товару  $s$ -го виду з  $r$ -ї групи товарів;  $\alpha_{rs}, \beta_{rs}$  - нижня і верхня межі попиту на товар  $s$ -го виду з  $r$ -ї групи товарів;  $q_{rs}$  - середня роздрібна ціна  $s$ -го виду товару з  $r$ -ї групи товарів;  $b_{rs}^k$  - норма площі  $k$ -го виду, складування одиниці товару  $s$ -го виду з  $r$ -ї групи товарів;  $b_{rs}^h$  - норма витрати  $h$ -го виду витрат обігу в грошовому вираженні при реалізації одиниці