



**ВДОСКОНАЛЮЙ СВІЙ БІЗНЕС**

# **ОСНОВИ ЗАКУПІВЛІ**

Посібник для діючих підприємців

Київ, 2010 р.

110309/375 ukra  
сор.2

коп 1

Авторське право © Міжнародна організація праці, 2010 р.

Уперше надруковано російською мовою у 2006 р.

На видання Міжнародного бюро праці поширюється видавниче право згідно з Протоколом 2 Загальної конвенції про авторські права. Однак короткі витяги з них можуть передруковуватися без спеціального дозволу за умови зазначення джерела. Звернення щодо передруку або перекладу потрібно надсилати до Відділу публікацій МБП (видавничі права та дозволи), за адресою: International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland, або електронною поштою: pubdroit@ilo.org. Міжнародне бюро праці вітає такі звернення.

Робити копії даної публікації можуть бібліотеки, інститути та інші користувачі відповідно до умов виданої їм для цього ліцензії. Для того щоб знайти у своїй країні організацію з питань отримання права на копіювання публікацій, відвідайте сайт [www.ifrro.org](http://www.ifrro.org).

Вдосконалуй свій бізнес. Основи. Закупівлі. Посібник для діючих підприємців  
Адаптація українською мовою Б.В. Маслич

ISBN 978-92-2-823945-4 (друкована версія)  
ISBN 978-92-2-823946-1 (веб-версія)

Наявні також іншомовні версії цієї публікації:

російською мовою «Совершенствуй свой бизнес. Руководство для предпринимателя»,  
МБП, Москва, 2006,  
ISBN 92-2-418802-8, ISBN 92-2-418803-6.

Дані Каталогу публікацій МБП

Найменування, які використовуються в публікаціях МБП, відповідають практиці ООН, а подані до них матеріали не означають відображення будь-якої точки зору Міжнародного бюро праці на легальний статус країни, регіону чи території або їх влади, а також демаркації їхніх кордонів.

За погляди, які відображені в опублікованих авторських статтях, дослідженнях та в інших матеріалах, відповідають виключно їхні автори, а публікація не означає погодження з цими поглядами з боку Міжнародного бюро праці.

Посилання на найменування фірм чи комерційних продуктів або процесів не означає їх схвалення з боку Міжнародного бюро праці та відсутність згадування певної фірми, комерційного продукту чи процесу не свідчить про їх несхвалення.

Публікації МБП можна отримати через основні мережі книготоргівлі або місцеві бюро МБП в багатьох країнах або напряму з Відділу публікацій МБП, за адресою: International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland. Каталоги або списки нових наявних публікацій можна безкоштовно отримати за вище вказаною адресою, або електронною поштою: pubvente@ilo.org. Веб-сайт для відвідувачів: [www.ilo.org/publins](http://www.ilo.org/publins).

---

Надруковано в Україні.



Проект спів-фінансується  
Європейським Союзом



Проект спів-фінансується та виконується  
Міжнародним бюро праці

### Проект ЄС-МБП «Рівність жінок і чоловіків у світі праці»

Публікацію перекладено з російської, адаптовано до умов України та надруковано в рамках спільнотного Проекту ЄС-МБП в Україні «Рівність жінок і чоловіків у світі праці».

**За додатковою інформацією звертайтеся до нас, будь ласка, за адресою:**  
**[gender@ilo-dp.kiev.ua](mailto:gender@ilo-dp.kiev.ua).**

---

Стислий опис проекту: Проект ЄС-МБП в Україні «Рівність жінок і чоловіків у світі праці»

Головною метою проекту є сприяння зміцненню потенціалу державних органів влади і соціальних партнерів у сприянні гендерній рівності та розширенню можливостей жінок у світі праці шляхом розробки, впровадження та моніторингу гендерно-чутливої політики та програм зайнятості через підвищення обізнаності, поширення інформації та надання підтримки для розроблення і впровадження документів та інструментів з урахуванням місцевих особливостей, сприяння введенню практичних змін та пілотних програм.

Найменування, які використовуються в цій публікації, відповідають практиці ООН та ЄС, а подані до них матеріали не означають відображення будь-якої точки зору Міжнародного бюро праці чи Європейського Союзу на легальний статус країни, регіону чи території або їх влади, а також демаркації їхніх кордонів.

За погляди, які відображені в опублікованих авторських статтях, дослідженнях та в інших матеріалах, відповідають виключно їхні автори, а публікація не означає погодження з цими поглядами з боку Міжнародного бюро праці чи Європейського Союзу.

Посилання на найменування фірм чи комерційних продуктів або процесів не означає їх схвалення з боку Міжнародного бюро праці та Європейського Союзу, а відсутність згадування певної фірми, комерційного продукту чи процесу не свідчить про їх несхвалення.

## **Опис посібників за програмою «РВСБ»**

Серію посібників «Розпочни та вдосконалуй свій бізнес» (РВСБ) створено в рамках підготовки навчальної програми для тих, хто має перспективні ідеї організації власної справи й прагне її реально розпочати та розвивати. Крок за кроком ці посібники вводять майбутніх підприємців у світ бізнесу та допомагають підготувати техніко-економічне обґрунтування діяльності свого підприємства.

Тренінгова програма «Розпочни та вдосконалуй свій бізнес» складається з кількох основних частин: «Генеруй бізнес-ідею», «Розпочни свій бізнес» та «Вдосконалуй свій бізнес».

Посібник «Генеруй бізнес-ідею» спрямований на жінок і чоловіків, які мають намір розпочати власний бізнес, але ще не мають конкретної бізнес-ідеї. Посібник зосереджується на практичних шляхах та методиках генерації життєздатних бізнес-ідей.

Матеріали серії «Розпочни свій бізнес» (РСБ) містять посібники «Основи» і «Техніко-економічне обґрунтування». Посібник «Основи» описує дії, що їх необхідно виконати в процесі організації власної справи. Посібник «Техніко-економічне обґрунтування» заповнює сам підприємець у процесі вивчення ним навчальних матеріалів. Посібник «Ділова гра» допомагає в інтерактивний спосіб закріпити пройдений матеріал. Серія також складається з двох посібників для тренера.

В основу посібників програми «Вдосконалуй свій бізнес» покладено методи організації та управління підприємством в рамках підприємницької ініціативи, що їх рекомендовано вивчати підприємцям, які вже мають практичний досвід та бажають вдосконалювати свої навички. Програма ВСБ складається з семи посібників, що в простий та практичний спосіб знайомлять підприємців з принципами ефективного управління малим бізнесом. Посібники програми «Вдосконалуй свій бізнес» охоплюють наступні теми: «Маркетинг», «Закупівля», «Контроль товарно-матеріальних запасів», «Собівартість», «Планування» та «Люди та продуктивність».

Поетапні пояснення доступною мовою, ілюстрації, відповідні приклади та вправи також є характерними особливостями програми «Розпочни та вдосконалуй свій бізнес», що допомагають підприємцям визначати проблеми власного бізнесу та ефективно їх вирішувати. Таким чином, програма РВСБ робить свій внесок в організацію життєздатних малих підприємств і підтримку потенційних підприємців на початку реальної підприємницької діяльності.

# **ЗМІСТ**

ВСТУП. Як користуватися посібником «Вдосконалуй свій бізнес. Основи».....7

## **МАРКЕТИНГ**

<i>Глава 1.</i> Закупівлі з метою перепродажу.....	8
<i>Глава 2.</i> Що ви закуповуєте для вашого підприємства.....	12
<i>Глава 3.</i> Послідовність дій у процесі закупівлі.....	17
<i>Глава 4.</i> Що ви дізналися з посібника «Закупівлі»?.....	33



## **ВСТУП**

# **ЯК КОРИСТУВАТИСЯ ПОСІБНИКОМ «ВДОСКОНАЛЮЙ СВІЙ БІЗНЕС. ОСНОВИ»**

У цій книзі ви знайдете:

- **Методи управління підприємством.** Засвойте ці методи і користуйтесь ними для вдосконалення діяльності вашого підприємства.
- **Практичні вправи.** Виконуйте вправи, що є у главах, для практичного засвоєння методів управління підприємством, про які ви читаете.
- **Плані дій.** Заповнюйте форми плану дій, що є у кінці кожної глави. Це допоможе вам практично використовувати нові знання.
- **Різні типи вставок.** Кожна вставка репрезентує певний тип інформації.



### **Вправа**

У цій вставці ви знайдете вправи чи запитання, що стосуються змісту глави.



### **Відповіді**

У цій вставці ви знайдете відповіді на вправи та запитання.



Ці вставки підкажуть вам, де можна знайти додаткову інформацію в інших посібниках. Наприклад: “Прочитайте додаткову інформацію про непрямі витрати у посібнику “Калькуляція собівартості”.



У цих вставках ви знайдете запитання, що стосуються вашого власного підприємства. Наприклад: «Чи знаєте ви потреби споживачів?», «Чи дійсно ваше підприємство виробляє ті товари та послуги, які задовольняють потреби споживачів?»



У цих вставках ви знайдете поради, що стосуються вашого власного підприємства. Наприклад: «Як визначити потреби споживачів та як їх задоволити?»

**Примітка:** символ «у.н.о.» означає «умовна національна одиниця» і ставиться після цифрового показника сум, що витрачені чи заплановані на бізнес.

## Глава 1.

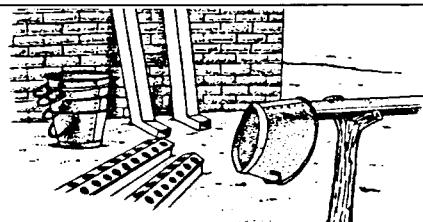
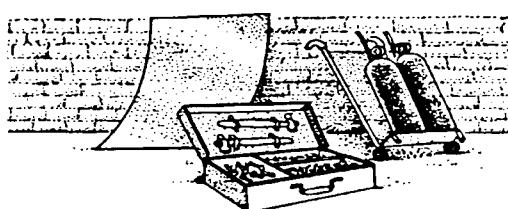
### ЗАКУПІВЛІ З МЕТОЮ ПЕРЕПРОДАЖІВ

#### ЩО ОЗНАЧАЄ ПОНЯТТЯ «ЗДІЙСНЮВАТИ ЗАКУПІВЛІ»?

Для підприємницької діяльності ми купуємо сировину та матеріали, товари та обладнання з метою:

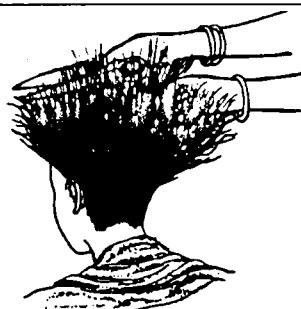
- виробництва продуктів для продажу;
- надання послуг;
- перепродажу.

Наведемо нижче кілька прикладів:



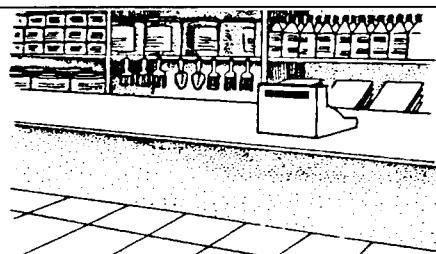
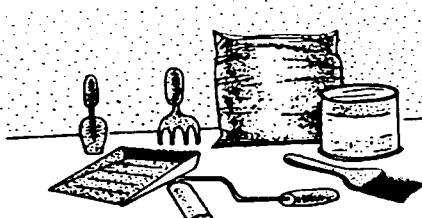
Майстерня з обробки металу купує обладнання, сировину та комплектуючі – металеві листи, гайки, болти, зварювальне обладнання та інші інструменти.

В майстерні використовують сировину, комплектуючі та обладнання для виробництва та подальшого продажу різноманітних виробів, таких як ринви, відра, та годівнички.



Салон-парикарня купує такі матеріали та інструменти: шампуні, лосьйони для волосся, ножиці та гребінці.

Ці матеріали та інструменти використовуються для обслуговування клієнтів.



Господарчий магазин закуповує такі товари як фарби, добрива та інструменти.

Вони перепродають ці товари споживачам.

Яким би бізнесом ви не займалися, перш ніж виробити, продати товари, послуги чи продукти, вам необхідно здійснити закупівлю. Прибуток від продажу напряму залежить від вигідної закупівлі.

## ЧИ ВАЖЛИВИЙ ПРОЦЕС ЗАКУПІВЕЛЬ?

Подумайте про те, що відбулося з цими трьома підприємствами:

### Швейне ательє

Представник постачальника збуту переконав ательє "Стиль" у тому, що зараз є модними нові тонкі шовкові матеріали, і що вони обов'язково сподобаються покупцям. Матеріал виявився досить дорогим, але ательє все ж таки купило 50 метрів тканини. На жаль, попит на такий матеріал виявився досить низьким, тому навіть зараз, через рік, на складі ательє "Стиль" продовжують лежати 40 метрів цієї тканини.

### Пекарня

У сільській пекарні дуже часто повністю закінчуються запаси борошна. Інколи вони тричі на тиждень повинні їздити до міста, аби купити борошно.

### Універмаг

Універмаг "Достик" купує багато прального порошку, який не продається, тому що покупці надають перевагу милу.

### Вправа



1. Чому ательє "Стиль" закупило так багато тонкої шовкової тканини?

2. У чому полягає проблема, з якою стикається ательє "Стиль" в процесі закупівель?

3. Яку пораду ви можете дати ательє "Стиль" для вдосконалення їхньої системи закупівель?

4. Що сільська пекарня робить неправильно під час закупівлі товарів?

5. Що може статися з сільською пекарнею, якщо її працівники не вдосконалять свою систему закупівель?

6. Що універмаг "Достик" робить неправильно під час закупівлі товарів?

7. Що може статися з універмагом "Достик", якщо він не вдосконалить свою систему закупівель?

*Відповіді ви знайдете на сторінці 11*



Купуйте ті товари, матеріали чи обладнання, які приносять кращий прибуток для бізнесу. Перш ніж купити, переконайтесь, що потрібне покупцям. Прочитайте про питання вивчення ринку у посібнику «Маркетинг».

## ПРАВИЛЬНО ЗАКУПИТИ ТОВАРИ, МАТЕРІАЛИ, ОБЛАДНАННЯ – ПОКРАЩИТИ СТАН СПРАВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- **Купуйте товари гарної якості.** Купуйте те, що необхідне вашому підприємству та такої якості, яка необхідна покупцям.
- **Купуйте достатню кількість.** Купуйте саме ту кількість, яка потрібна для підприємства, і стільки, скільки потрібно вашим споживачам – не надто багато і не надто мало.
- **Купуйте за гарними цінами.** Купуйте за цінами, що влаштовують ваше підприємство, і за цінами, які покупець може заплатити. Переконайтесь, що ціни, які ви сплачуєте за товари чи послуги, приносять необхідний прибуток.
- **Купуйте вчасно.** Купуйте саме тоді, коли вашому підприємству і покупцям потрібні товари, матеріали чи обладнання – не надто рано і не надто пізно.



Посібник «КОНТРОЛЬ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАПАСІВ» більш детально познайомить вас із купівлею необхідної кількості товарів та матеріалів у потрібний час.

### РЕЗЮМЕ

Підприємства купують сировину, матеріали та обладнання для:

- виробництва продуктів та подальшого продажу;
- надання послуг;
- перепродажу.

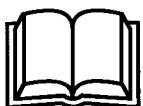
Закупки здійснююте до того, як ви виготовите чи продасте свої товари чи надасте послуги.

Ефективність продажів напряму залежить від того, наскільки вигідно ви купили товар.

Щоб вигідно купити, обираєте завжди:

- потрібну якість,
- потрібну кількість,
- за хорошиою ціною,
- у потрібний час.

Купуйте ті товари, матеріали чи обладнання, які приносять найкращий прибуток підприємству. Перед покупкою переконайтесь, що саме це потрібне вашим покупцям.



## Відповіді

### *Відповіді на вправу на сторінці 9*

1. Ательє "Стиль" закупило багато тонкої шовкової тканини, тому що представник постачальника зі збуту сказав їм, що цей матеріал дуже модний та обов'язково сподобається покупцям.
2. Проблема із закупівлями для ательє "Стиль" полягає у тому, що вони не знають потреб своїх клієнтів. Вони купують те, що хоче продати їхній постачальник.
3. Для вдосконалення системи закупівель ательє "Стиль" повинне вивчити споживацький попит. Вони не повинні купувати те, що нав'язує їм постачальник, і повинні здійснити дослідження ринку.  
Коли ательє "Стиль" закуповує матеріали, воно може купувати маленькі партії для вивчення купівельного попиту на ці товари, а також цін, за якими їх будуть купувати.
4. Сільська пекарня купує недостатньо борошна, і тому воно часто закінчується. У них забирають багато часу та засобів поїздки до міста для купівлі борошна.
5. Якщо працівникам пекарні не вдається вдосконалити систему закупівлі:
  - вони не зможуть спекти достатню кількість хліба для продажу. Покупці будуть змушені купувати хліб у інших місцях, і обсяг продажів впаде.
  - збільшення транспортних витрат знижить прибуток.
  - вони будуть продовжувати витрачати час на часті поїздки у місто. Від цього постраждає продаж і впаде прибуток.
6. Універмаг "Достик" купив занадто багато прального порошку. Їх клієнти не хочуть купувати порошок. Вони надають перевагу мілу.
7. Якщо універмагу не вдається вдосконалити систему закупівель, у них не буде того, що потрібне їхнім покупцям. У них, можливо, не буде достатньо грошей для купівлі мила та інших товарів, необхідних покупцям. Вони ризикують втратити клієнтів, їхні продажі та прибуток значно знизяться.