

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ  
ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ, ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ТУРИЗМУ**

**МАРКЕТИНГ ЗАКУПІВЕЛЬ**

**Методичні вказівки до виконання розрахунково-графічної роботи  
для студентів спеціальності 075 «Маркетинг»  
ступеню вищої освіти «бакалавр»**

Обговорено і рекомендовано  
на засіданні кафедри маркетингу,  
PR-технологій та логістики  
Протокол №15  
від 2 травня 2019 р.

**Чернігів ЧНТУ 2019**

Маркетинг закупівель. Методичні вказівки до виконання розрахунково-графічної роботи для студентів спеціальності 075 «Маркетинг» ступеню вищої освіти «бакалавр» / Укладач С.О. Полковниченко. Чернігів: ЧНТУ, 2019. 21 с.

Укладач: **Полковниченко Світлана Олександрівна**,  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики

Відповідальний за випуск: **Жидок Вікторія Вікторівна**,  
завідувачка кафедри маркетингу,  
PR-технологій та логістики  
Чернігівського національного  
технологічного університету,  
кандидат економічних наук,  
доцент

Рецензент: **Гонта Олена Іванівна**,  
доктор економічних наук, професор,  
директор ННІ економіки  
Чернігівського національного  
технологічного університету

**ЗМІСТ**

	Стор.
Вступ .....	4
Завдання 1 .....	5
Варіанти до завдання 1 .....	9
Основні теоретичні відомості до завдання 1.....	11
Порядок виконання завдання 1.....	11
Завдання 2 .....	13
Основні теоретичні відомості до завдання 2.....	14
Порядок виконання завдання 2.....	16
Вимоги до оформлення розрахунково-графічної роботи .....	17
Критерії оцінювання розрахунково-графічної роботи .....	19
Список рекомендованої літератури .....	20
Додаток .....	21

## ВСТУП

«Маркетинг закупівель» відноситься до прикладних дисциплін блоку професійної та практичної підготовки зі спеціальності 075-«Маркетинг». Навчальним планом передбачено підготовку **розрахунково-графічної роботи** (РГР), змістом якої є завершена теоретична і практична робота в межах навчальної програми дисципліни «Маркетинг закупівель», яка виконується на основі знань, умінь і навичок, отриманих в процесі лекційних і семінарських занять. Розрахунково-графічна робота є обов'язковою частиною самостійної роботи студентів.

**Мета** виконання розрахунково-графічної роботи з дисципліни «Маркетинг закупівель» – закріплення набутих студентами теоретичних знань з даного курсу і формування вміння їх практичного використання.

**Завданнями** виконання студентом розрахунково-графічної роботи є: поглиблення, систематизація і закріплення отриманих у процесі навчання знань з «Маркетингу закупівель»; розвиток практичних навичок самостійного розв'язання задач; формування вміння робити висновки, чітко і логічно висловлюючи свої думки.

Виконуючи розрахунково-графічну роботу, студент повинен вивчити теоретичний матеріал, провести необхідні розрахунки на основі використання відповідних формул і побудувати графіки. Розрахунки супроводжуються описанням дій згідно з поставленими питаннями. Кожне завдання РГР закінчується висновком, у якому студент самостійно підводить підсумок проведених розрахунків.

Варіант завдання студент обирає згідно списку в академічному журналі. Розрахунково-графічна робота, виконана не за своїм варіантом, на рецензування не приймається.

Методичні вказівки до виконання розрахунково-графічної роботи з дисципліни «Маркетинг закупівель» включають варіанти завдань для студентів, основні теоретичні відомості та методичні поради щодо виконання завдань.

## ЗАВДАННЯ 1

Провести ABC-аналіз для вибору постачальників.

Вихідні дані представлені в таблиці 1.

Відповідно до варіанту (табл.2) необхідно:

- а) розподілити постачальників на три групи А, В, С за ознакою частки в обсягах продажу;
- б) побудувати криву ABC;
- в) зробити висновки.

Таблиця 1 – Обсяги продажу постачальників

№ з/п	Найменування постачальника	Обсяг продажу за січень, гр. од.	Обсяг продажу за лютий, гр. од.	Обсяг продажу за березень, гр. од.
1	2	3	4	5
1	Постачальник 1	76 386	113 454	97 262
2	Постачальник 2	40 666	53 960	68 855
3	Постачальник 3	20 662	21 614	60 892
4	Постачальник 4	93 630	79 715	123 497
5	Постачальник 5	232 124	256 134	298 476
6	Постачальник 6	58 170	52 785	63 288
7	Постачальник 7	132 032	96 026	181 301
8	Постачальник 8	12 546	12 606	9 780
9	Постачальник 9	32 964	66 624	61 495
10	Постачальник 10	4 726	6 390	6 983
11	Постачальник 11	71 144	70 394	48 845
12	Постачальник 12	3 261 839	3 935 138	5 554 406
13	Постачальник 13	255 044	302 365	608 627
14	Постачальник 14	23 337	17 757	16 532
15	Постачальник 15	342 402	346 897	338 201
16	Постачальник 16	193 924	182 654	294 896
17	Постачальник 17	138 364	139 740	171 537
18	Постачальник 18	10 150	24 850	-
19	Постачальник 19	91 358	104 979	146 496
20	Постачальник 20	44 638	37 561	54 245
21	Постачальник 21	113 179	181 049	185 532
22	Постачальник 22	90 019	100 112	97 672
23	Постачальник 23	30 270	25 180	45 059
24	Постачальник 24	1 765	1 645	10 340
25	Постачальник 25	409 752	335 617	580 534
26	Постачальник 26	-	-	555

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
27	Постачальник 27	23 083	31 631	55 186
28	Постачальник 28	21 294	23 018	38 620
29	Постачальник 29	573 217	644 364	848 371
30	Постачальник 30	9 030	11 950	6 230
31	Постачальник 31	122 437	206 474	423 134
32	Постачальник 32	15 426	18 860	27 875
33	Постачальник 33	42 183	23 152	27 680
34	Постачальник 34	5 772	9 004	9 729
35	Постачальник 35	19 546	16 924	27 727
36	Постачальник 36	192 063	195 419	246 746
37	Постачальник 37	43 222	38 226	33 380
38	Постачальник 38	-	8 886	4 284
39	Постачальник 39	224 202	206 507	310 453
40	Постачальник 40	102 962	114 883	207 231
41	Постачальник 41	76 100	80 494	122 040
42	Постачальник 42	27 136	28 721	11 425
43	Постачальник 43	72 071	51 088	66 063
44	Постачальник 44	84 359	98 208	115 690
45	Постачальник 45	340 932	320 880	369 123
46	Постачальник 46	83 850	81 708	71 840
47	Постачальник 47	49 577	43 710	51 072
48	Постачальник 48	691 180	595 920	1 002 672
49	Постачальник 49	189 069	175 037	203 658
50	Постачальник 50	22 829	34 063	29 362
51	Постачальник 51	95 032	85 423	143 622
52	Постачальник 52	-	525	8 636
53	Постачальник 53	17 257	19 582	28 008
54	Постачальник 54	75 941	109 670	182 483
55	Постачальник 55	278 860	296 153	388 760
56	Постачальник 56	821 998	942 605	1 041 032
57	Постачальник 57	736 086	826 248	921 646
58	Постачальник 58	866 785	1 042 063	937 397
59	Постачальник 59	98 106	64 228	97 584
60	Постачальник 60	1 682	254	156
61	Постачальник 61	389 241	547 760	1 075 448
62	Постачальник 62	541 882	193 550	384 810
63	Постачальник 63	61 660	45 546	49 921
64	Постачальник 64	80 140	33 625	81 965
65	Постачальник 65	429 479	741 863	572 785
66	Постачальник 66	21 227	34 746	53 520
67	Постачальник 67	945 411	961 149	1 036 133
68	Постачальник 68	493 860	649 020	530 319

1	2	3	4	5
69	Постачальник 69	29 003	30 664	24 602
70	Постачальник 70	87	-	-
71	Постачальник 71	97 042	188 687	233 504
72	Постачальник 72	322 334	406 149	528 967
73	Постачальник 73	-	30 896	29 974
74	Постачальник 74	477 331	696 157	438 819
75	Постачальник 75	9 035	26 035	46 259
76	Постачальник 76	493 441	607 297	722 562
77	Постачальник 77	-	5 971	6 835
78	Постачальник 78	830 358	911 175	856 087
79	Постачальник 79	328 116	323 172	495 736
80	Постачальник 80	67 878	51 978	74 797
81	Постачальник 81	148 112	147 256	163 568
82	Постачальник 82	24 251	14 526	14 671
83	Постачальник 83	12 904	5 611	8 557
84	Постачальник 84	47 075	77 491	69 124
85	Постачальник 85	254 095	234 383	316 476
86	Постачальник 86	729 069	884 822	889 986
87	Постачальник 87	1 843 604	1 864 589	1 684 156
88	Постачальник 88	24 373	20 925	-
89	Постачальник 89	-	21 371	25 209
90	Постачальник 90	338 511	599 183	734 637
91	Постачальник 91	2 772	1 865	4 158
92	Постачальник 92	7 200	27 440	28 185
93	Постачальник 93	73 710	88 125	109 417
94	Постачальник 94	47 830	61 254	79 434
95	Постачальник 95	95 873	86 649	72 924
96	Постачальник 96	7 762	1 735	647
97	Постачальник 97	182 686	233 431	285 704
98	Постачальник 98	505 560	468 337	492 034
99	Постачальник 99	21 420	28 070	20 125
100	Постачальник 100	-	-	7 259
101	Постачальник 101	36 768	54 652	45 019
102	Постачальник 102	984 796	872 978	1 047 182
103	Постачальник 103	441 275	607 813	623 103
104	Постачальник 104	172 144	153 480	211 204
105	Постачальник 105	23 119	20 424	33 831
106	Постачальник 106	150 336	171 915	186 628
107	Постачальник 107	28 238	41 771	31 543
108	Постачальник 108	94 947	87 608	102 383
109	Постачальник 109	41 261	53 080	40 138
110	Постачальник 110	469 487	633 495	778 063

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
111	Постачальник 111	75 371	125 701	121 977
112	Постачальник 112	191	17 783	3 286
113	Постачальник 113	6 225	3 930	5 710
114	Постачальник 114	99 889	73 210	70 424
115	Постачальник 115	8 268	28 620	56 588
116	Постачальник 116	245 050	286 837	342 432
117	Постачальник 117	266 368	308 826	396 374
118	Постачальник 118	25 020	18 041	23 617
119	Постачальник 119	77 800	53 492	84 895
120	Постачальник 120	97 843	87 926	105 787
121	Постачальник 121	1 304 590	1 764 005	1 387 460
122	Постачальник 122	7 095	8 600	9 682
123	Постачальник 123	944 605	1 048 792	906 087
124	Постачальник 124	130 222	108 017	102 732
125	Постачальник 125	133 374	115 638	199 034
126	Постачальник 126	116 397	99 662	136 181
127	Постачальник 127	123 462	89 634	118 418
128	Постачальник 128	125 957	100 913	96 206
129	Постачальник 129	1 368 636	1 321 715	1 359 580
130	Постачальник 130	30 424	-	33 176
131	Постачальник 131	30 720	16 070	10 280
132	Постачальник 132	676	1 014	-
133	Постачальник 133	30 360	12 062	34 687
134	Постачальник 134	19 838	3 110	319
135	Постачальник 135	977 071	1 066 524	1 302 351
136	Постачальник 136	221 693	273 510	293 808
137	Постачальник 137	220 494	339 264	282 784
138	Постачальник 138	383 751	421 309	440 995
139	Постачальник 139	11 409	11 999	14 157
140	Постачальник 140	2 620	7 837	29
141	Постачальник 141	249 070	324 654	379 606
142	Постачальник 142	-	-	878
143	Постачальник 143	96 296	112 453	131 516
144	Постачальник 144	78 029	109 154	121 735
145	Постачальник 145	1 053 931	1 171 036	1 215 897
146	Постачальник 146	6 680	4 595	5 185
147	Постачальник 147	66 593	58 772	72 760
148	Постачальник 148	133 142	145 802	200 472
149	Постачальник 149	56 674	76 717	342 712
150	Постачальник 150	16	517	8 322
151	Постачальник 151	319 069	331 686	357 677
152	Постачальник 152	80 243	76 935	123 270



1	2	3	4	5
153	Постачальник 153	18 650	27 139	24 871
154	Постачальник 154	270 329	258 592	242 264
155	Постачальник 155	70 022	74 068	108 537
156	Постачальник 156	144 571	149 901	170 864
157	Постачальник 157	50 534	86 323	100 744
158	Постачальник 158	29 551	38 773	40 255
159	Постачальник 159	64 960	49 403	66 121
160	Постачальник 160	510 698	559 327	535 768
161	Постачальник 161	179 494	192 062	259 795
162	Постачальник 162	45 471	23 730	36 176
163	Постачальник 163	434 473	392 289	587 328
164	Постачальник 164	24 127	42 861	30 944
165	Постачальник 165	574 426	416 326	593 276
166	Постачальник 166	19 851	25 914	47 817
167	Постачальник 167	10 141	25 913	18 864
168	Постачальник 168	1 250 507	1 368 457	1 256 954
169	Постачальник 169	1 365 045	1 434 971	1 676 025
170	Постачальник 170	144 571	179 494	192 062
	<b>Всього по постачальниках</b>			

### ВАРІАНТИ ДО ЗАВДАННЯ 1

Таблиця 2 – Варіанти до завдання 1

Варіант	№ постачальника	Варіант	№ постачальника	Варіант	№ постачальника
1	2	3	4	5	6
1	1, 11, 21,31, 41, 51, 61, 71, 81, 91, 101, 111, 121, 131, 141, 151, 161	11	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16	19	139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154
2	2, 12, 22,32, 42, 52, 62, 72, 82, 92, 102, 112, 122, 132, 142, 152, 162	12	17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32	20	155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170

1	2	3	4	5	6
3	3, 13, 23,33, 43, 53, 63, 73, 83, 93, 103, 113, 123, 133, 143, 153, 163	13	33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48	21	11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26
4	4, 14, 24,34, 44, 54, 64, 74, 84, 94, 104, 114, 124, 134, 144, 154, 164	14	49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64	24	59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74
5	5, 15, 25,35, 45, 55, 65, 75, 85, 95, 105, 115, 125, 135, 145, 155, 165	15	65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 90	25	75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90
6	6, 16, 26,36, 46, 56, 66, 76, 86, 96, 106, 116, 126, 136, 146, 156, 166	16	91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106	26	91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106
7	7, 17, 27,37, 47, 57, 67, 77, 87, 97, 107, 117, 127, 137, 147, 157, 167	17	107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122	27	107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122
8	8, 18, 28,38, 48, 58, 68, 78, 88, 98, 108, 118, 128, 138, 148, 158, 168	18	123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138	28	6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21
9	9, 19, 29,39, 49, 59, 69, 79, 89, 99, 109, 119, 129, 139, 149, 159, 169	22	27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42	29	22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37
10	10, 20, 30, 40, 50, 60, 70, 80, 90, 100, 110, 120, 130, 140, 150, 160, 170	23	43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58	30	11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 11, 12, 13, 14, 15, 16

## **ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ВІДОМОСТІ ДО ЗАВДАННЯ 1**

В основі ABC-аналізу лежить припущення, що не всі постачальники характеризуються впливом на ефективність, через що доцільніше займатись постачальниками, які мають великий обіг.

Група А – постачальники, з якими підприємство здійснює приблизно 80% обсягу поставок (доцільно співпрацювати для поліпшення результатів діяльності).

Група В – постачальники, з якими підприємство здійснює приблизно 15% обсягу поставок (слід контролювати своєчасність постачання та рівень цін на аналогічні товари в інших постачальників).

Група С – постачальники, з якими підприємство здійснює не більше 5% обсягу поставок (вдосконалення та спрощення процедури оформлення замовлення, координації поставок, визначення максимально можливого рівня запасу – для зменшення частоти та кількості постачання)

### **ПОРЯДОК ВИКОНАННЯ ЗАВДАННЯ 1**

1. Використовуючи таблицю з вихідними даними, розрахувати обсяг продажу кожного постачальника за квартал. Розміри обсягів записати за спадною послідовністю.

2. Розрахувати частку кожного постачальника у відсотках від загального обсягу продажу.

3. Знайти акумульовані значення обсягу продажу постачальників у відсотках (частку постачальників у загальному обсязі продажу наростаючим підсумком).

4. Розрахувати частку кількості постачальників упорядкованого списку наростаючим підсумком у відсотках до загальної кількості постачальників.

5. Розподілити аналізованих постачальників на три групи А, В і С.

6. Результати занести в таблицю (за зразком табл.3).

7. За даними 4 і 5 рядків таблиці 3 побудувати криву ABC-аналізу. По осі ОХ вкажіть кількість постачальників упорядкованого списку наростаючим

підсумком у відсотках до загальної кількості постачальників, а по осі ОУ – частку кількості постачальників наростаючим підсумком у відсотках до загальної кількості постачальників.

Таблиця 3 – ABC-аналіз

Постачальники	Обсяг продажу за квартал, гр. од.	Частка постачальника в загальному обсязі продажу, %	Частка постачальників у загальному обсязі продажу наростаючим підсумком, %	Частка кількості постачальників у загальному їх обсязі наростаючим підсумком, %	Групи А, В, С
1	2	3	4	5	6
Всього					

Розділіть аналізованих постачальників на три групи А, В і С, використовуючи графічний метод визначення меж груп за допомогою дотичної до побудованої кривої. Абсциса першої точки дотику (точка М) покаже кордон між групами А і В, а абсциса другої точки (точка N) – кордон між групами В і С. Ордината першої точки дотику (точка М) покаже частку постачальників групи А в загальному обсязі продажу, а ордината другої точки (точка N) покаже сумарну частку постачальників груп А і В у загальному обсязі продажу.

Приклад побудови графіка зображено на рис.1.

8. Результати ABC-аналізу відобразити в табл. 4.

Таблиця 4 – Результати ABC-аналізу

Групи	Обсяг продажу за квартал, гр. од.	Частка обсягу продажу постачальників, %	Кількість постачальників	Частка кількості постачальників, %
А				
В				
С				
Всього		100		100

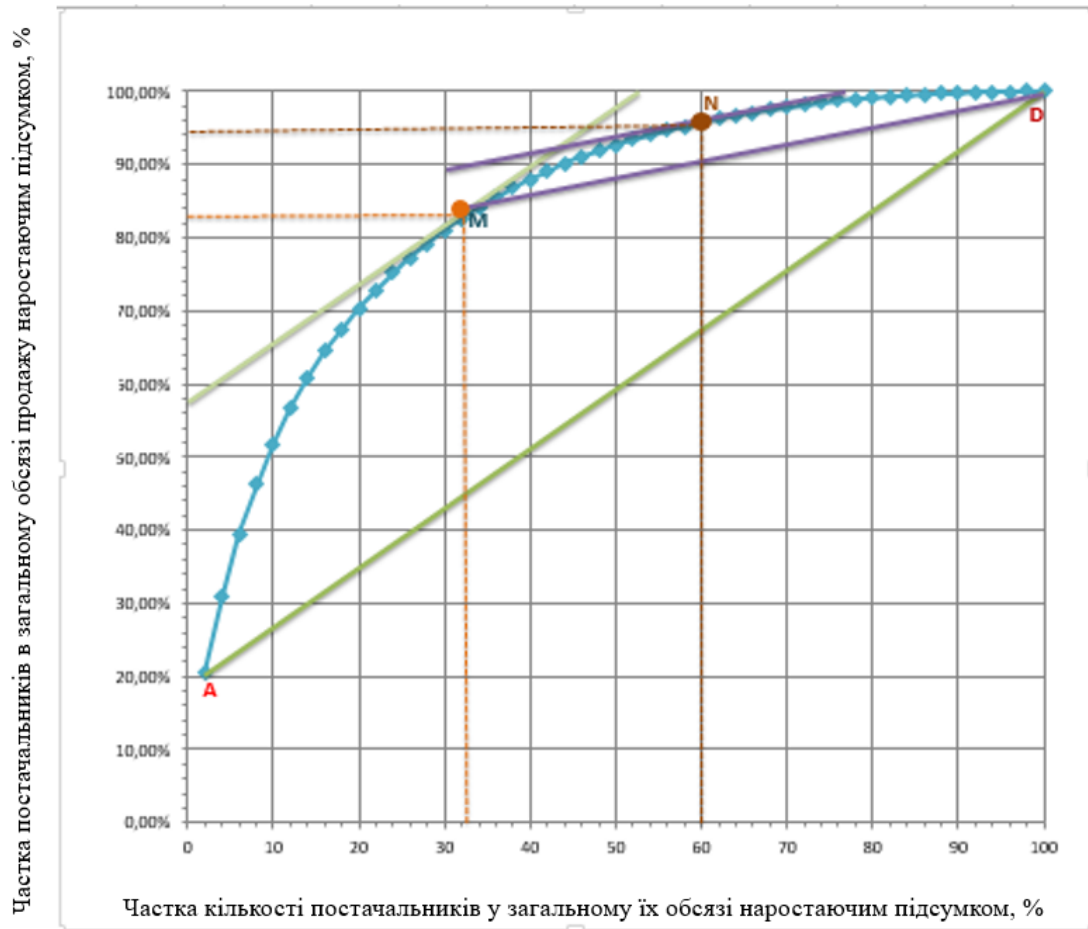


Рисунок 1 – ABC-аналіз

На основі таблиці 4 зробити **загальні висновки**.

## ЗАВДАННЯ 2

Використовуючи дані таблиці 5, відповідно до варіанту необхідно:

- а) розрахувати економічний розмір (оптимальну величину) замовлення за базовою формулою;
- б) визначити кількість замовлень за рік;
- в) розрахувати економічний розмір замовлення, враховуючи знижки на транспортні тарифи в залежності від обсягу перевезення вантажу;
- г) розрахувати економічний розмір замовлення, враховуючи знижки ціни продукції в залежності від обсягу закупівель.
- д) зробити висновки.

Таблиця 5 – Вихідні дані для визначення оптимального розміру  
замовлення

№ варіанту	План випуску виробів, шт/год	Кількість комплектуючих на один виріб, шт	Вартість виконання замовлення, грн	Закупівельна ціна одиниці виробу, грн			Транспортний тариф на одиницю вантажу, грн		Вартість зберігання на складі, % від ціни
				до 150 шт	до 175 шт	до 200 шт	до 150 шт	більше 150 шт	
1	350	5	25	35	34,8	34,7	2,5	2,3	12
2	340	4	30	35	34,8	34,7	2,3	2,1	13
3	280	5	20	25	24,8	24,7	2,4	2,1	15
4	235	7	20	25	24,8	24,7	2,1	1,9	14
5	290	5	25	30	29,8	29,7	2,3	2,0	15
6	325	6	25	30	29,8	29,7	1,9	1,7	18
7	300	6	30	30	29,8	29,7	2,4	2,1	15
8	330	4	20	20	19,9	19,8	1,8	1,6	13
9	750	2	20	25	24,8	24,7	2,0	1,5	15
10	520	2	45	50	49,7	49,6	2,1	1,9	12
11	410	4	35	40	39,7	39,6	2,1	1,8	14
12	500	4	45	50	49,7	49,6	1,5	1,2	10
13	275	7	30	35	34,8	34,7	1,8	1,5	15
14	400	3	15	20	19,9	19,8	2,0	1,8	16
15	220	7	25	30	29,8	29,7	2,5	2,2	14
16	510	4	45	45	44,7	44,6	1,6	1,3	15
17	530	4	40	55	54,6	54,5	1,7	1,4	15
18	360	5	35	40	39,7	39,6	2,1	1,8	15
19	240	6	15	20	19,9	19,8	2,2	2,0	15
20	310	6	30	35	34,8	34,7	2,2	1,9	12
21	370	5	30	35	34,8	34,7	1,7	1,6	12
22	420	4	35	40	39,7	39,6	1,5	1,3	14
23	210	7	20	25	24,8	24,7	1,8	1,5	10
24	230	5	20	25	24,8	24,7	1,9	1,7	12
25	540	3	35	40	39,7	39,6	2,6	2,3	14
26	780	2	40	45	44,7	44,6	1,7	1,4	15
27	345	6	30	35	34,8	34,7	2,0	1,8	18
28	430	4	40	45	44,7	44,6	1,4	1,2	12
29	600	3	25	30	29,8	29,7	1,8	1,4	16
30	320	5	30	35	34,8	34,7	2,0	1,8	15

## ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ВІДОМОСТІ ДО ЗАВДАННЯ 2

Оптимальна величина замовлення забезпечує досягнення мінімальної суми витрат утримання запасів і витрат виконання замовлення за певний період.

Оптимальна величина замовлення розраховується за формулою Уілсона:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times C_0 \times S}{C_i \times U}}, \quad (1)$$

де EOQ – економічний розмір замовлення (оптимальна величина замовлення), шт.;

$C_0$  – вартість виконання замовлення або витрати на виконання замовлення, тобто на поставку одного замовлення, грн;

$C_i$  – закупівельна ціна одного замовлення, грн;

$S$  – потреба в замовлених виробих за певний період, шт.;

$U$  – частка витрат на зберігання в ціні одиниці продукції.

При визначенні розміру замовлення доводиться враховувати велику кількість факторів, зокрема транспортні тарифи (якщо транспортні витрати несе покупець) в залежності від обсягу перевезення вантажу та знижки ціни продукції в залежності від обсягу закупівель.

Як правило, чим більша партія поставок, тим нижчі витрати на транспортування одиниці вантажу. Тому за інших рівних умов підприємствам вигідні такі розміри поставок, які забезпечують економію транспортних витрат. Однак ці розміри можуть перевищувати економічний розмір замовлення, розрахований за формулою Уілсона. При цьому, якщо збільшується розмір замовлення, збільшується обсяг запасів, а також витрати на їх утримання. Для прийняття обґрунтованого рішення необхідно зробити розрахунки сумарних затрат і порівняти результати.

Витрати на утримання запасів розраховуються за формулою:

$$V_{уз} = \frac{Q}{2} C_i U \quad (2)$$

Витрати на виконання (розміщення) замовлення:

$$V_{зам} = n C_0 \quad (3)$$

Транспортні витрати: економічний розмір замовлення множимо на транспортний тариф на одиницю вантажу.

Загальні витрати з врахуванням знижки на транспортні тарифи в залежності від обсягу перевезення вантажу: витрати на утримання запасів + витрати на розміщення замовлення + транспортні витрати.

Витрати на одиницю продукції = загальні витрати / оптимальний обсяг замовлення.

Врахування знижки ціни в залежності від обсягу закупівель потребує розрахунку сукупних витрат і відповідного економічного розміру замовлення для кожного обсягу (і ціни) закупівель. Якщо для певного обсягу закупівель знижка буде достатньою, щоб компенсувати зростання витрат на утримання запасів за винятком скорочення витрат на розміщення замовлень, такий варіант, можливо, буде кращим.

Сукупні витрати з врахуванням знижки ціни продукції в залежності від обсягу закупівель = витрати на утримання запасів + витрати на розміщення замовлення + витрати на придбання деталей для річної потреби.

Витрати на придбання деталей для річної потреби = закупівельна ціна одиниці виробу помножена на річну потребу в деталях.

## **ПОРЯДОК ВИКОНАННЯ ЗАВДАННЯ 2**

1. Розрахувати річну потребу в комплектуючих výroбах (план випуску виробів множимо на кількість комплектуючих на один виріб).

2. Розрахувати економічний розмір (оптимальну величину) замовлення, використовуючи формулу (1). Якщо при розрахунку виходить не ціле число, його потрібно округлити до більшого, щоб не було дефіциту комплектуючих виробів.

3. Визначити кількість замовлень за рік (n), поділивши річну потребу в комплектуючих výroбах на оптимальний обсяг замовлення.

4. Розрахувати витрати на одиницю продукції, враховуючи знижки на транспортні тарифи в залежності від обсягу перевезення вантажу. У зв'язку з цим для малої і великої партії потрібно визначити: витрати на утримання



запасів, витрати на розміщення замовлення, транспортні витрати, загальні витрати. Визначити найбільш привабливий варіант обсягу замовлень.

5. Розрахувати сукупні річні витрати, враховуючи знижки ціни продукції в залежності від обсягу закупівель. У зв'язку з цим для різних обсягів замовлень необхідно розрахувати: витрати на виконання замовлень, витрати на утримання запасів для одного замовлення, витрати на придбання деталей для річної потреби, сукупні витрати. Визначити найбільш привабливий варіант обсягу замовлень.

6. Побудувати графіки витрат: витрат на утримання запасів; витрат розміщення замовлень; загальних витрат (рис.1).

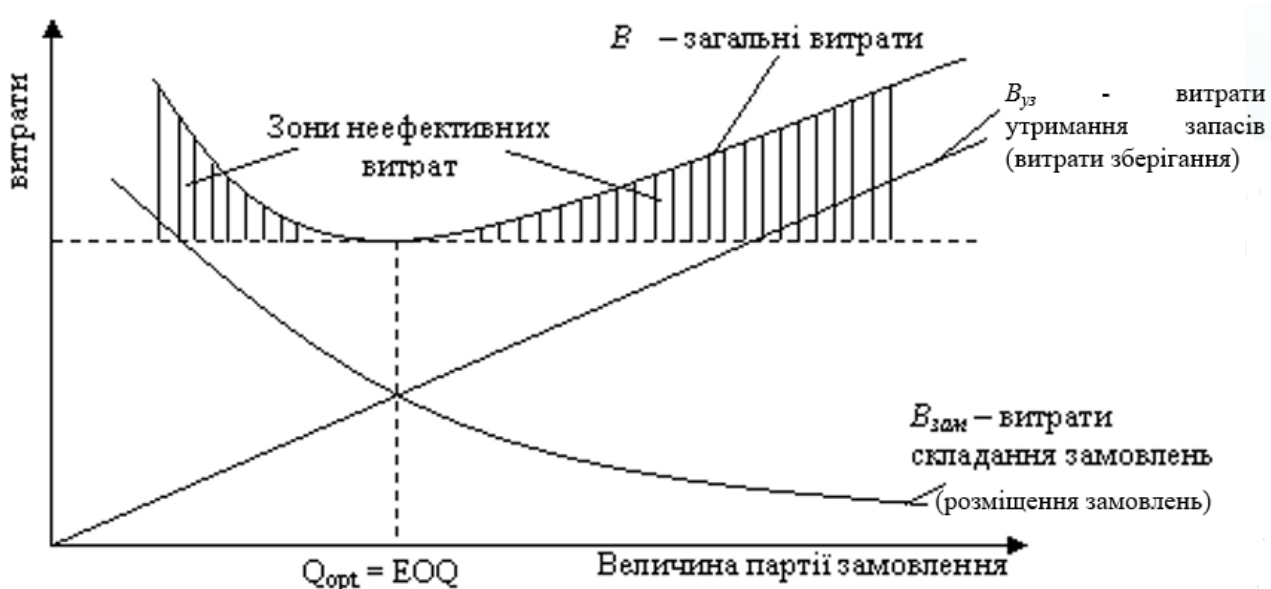


Рисунок 1 – Приклад побудови графіка витрат щодо обсягів замовлення

7. Зробити висновки щодо проведених розрахунків.

## ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ РОЗРАХУНКОВО-ГРАФІЧНОЇ РОБОТИ

Розрахунково-графічна робота виконується на окремих аркушах формату А4.

Структура розрахунково-графічної роботи:

- титульна сторінка (оформлена за прикладом, розміщеним у Додатку);

- зміст (повинен містити всі заголовки, які є в розрахунково-графічній роботі: наприклад, завдання 1, завдання 2, список використаних джерел);

Розрахунково-графічну роботу слід виконувати державною мовою.

Текст розрахунково-графічної роботи необхідно розміщувати тільки з одного боку аркуша з полями: верхнє – 2 см, нижнє – 2 см, лівє – 2,5 см, правє – 1,5 см. Шрифт Times New Roman, розмір – 14, інтервал – 1,5. Поля вирівнюються по ширині. Абзац – 1,25 см.

Нумерація сторінок має бути наскрізною: номер сторінки проставляється арабськими цифрами зверху справа, але на титульному аркуші (перша сторінка) номер проставляти не слід.

Оскільки розрахунково-графічна робота містить таблиці і рисунки, необхідно дотримуватись правил їх оформлення.

Кожна таблиця повинна мати назву, що відображає її зміст. Нумерація таблиць здійснюється таким чином: по центру перед заголовком пишуть слово «Таблиця» та її порядковий номер (знак «№» перед цифрою не ставиться). Далі ставиться тире і з великої літери пишеться заголовок таблиці.

Таблицю вміщують у текст після першого посилання на неї. Ілюстративний матеріал у формі рисунків оформляється наступним чином: знизу під рисунком з великої літери пишуть слово «Рисунок», проставляють порядковий номер, ставлять тире. Далі, продовжуючи той самий рядок, з великої літери вписують назву рисунку, яка повинна відображати його зміст.

Для визначення оптимального обсягу замовлення необхідно засвоїти теоретичний матеріал, який стосується РГР. З цією метою важливо опрацювати рекомендовану літературу і внести її у список використаних джерел.

Інформаційні джерела оформляються відповідно до вимог ДСТУ 8302:2015. Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання / Нац. стандарт України. Вид. офіц. [Уведено вперше; чинний від 2016-07-01]. Київ: ДП «УкрНДНЦ», 2016. 17 с.

Розрахунково-графічна робота повинна бути стилістично, граматично, а також технічно правильно й акуратно оформлена.

Оформлена у відповідності до сформульованих вимог розрахунково-графічна робота повинна бути прикріплена в системі Moodle у визначений термін (до початку залікової сесії). Роботи, які не відповідають вимогам за змістом або оформленням, повертаються студентам на доопрацювання або перероблення.

## КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РОЗРАХУНКОВО-ГРАФІЧНОЇ РОБОТИ

Під час перевірки розрахунково-графічної роботи викладач особливу увагу буде звертати на:

- правильність виконання розрахункових завдань РГР;
- правильність побудови графіків;
- вміння робити висновки;
- якість оформлення роботи.

Розрахунково-графічна робота оцінюється в межах 100 балів (табл.6).

Таблиця 6 – Критерії оцінки виконання РГР з дисципліни «Маркетинг закупівель»

Сума балів за КР	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	Критерії оцінки
90-100	A	відмінно	вільне володіння теоретичним матеріалом, який стосується завдань, та методикою їх розв'язання; самостійність і правильність проведених розрахунків та побудованих графіків;
82-89	B	добре	правильне, але неповне виконання завдань (проте не менше 75%), або наявність деяких несуттєвих помилок
75-81	C		
66-74	D	задовільно	неповне виконання завдань (але не менше 60%); відповідність вимогам не в повному обсязі;
60-65	E		
0-59	FX	незадовільно	подання роботи з принциповими помилками; недотримання вимог щодо оформлення роботи

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Акулич М. Маркетинг закупок и отношения с поставщиками. М.: «Издательские решения», 2017. 141 с.
2. Бойчук І.В., Дмитрів А.Я. Маркетинг промислового підприємства: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2014. 360 с.
3. Вачевський М.В., Скотний В.Г., Вачевський О.М. Промисловий маркетинг: основи теорії і практики: навчальний посібник для вузів. К: Центр навчальної літератури, 2004. – 254 с.
4. Король А.Н. Маркетинг закупок. Хабаровск, 2005. 144 с.
5. Ніколаєнко І.В. Маркетинг закупівель: конспект лекцій для студентів напрямів підготовки 6.030507 «Маркетинг» та 6.030510 «Товарознавство і торговельне підприємництво» денної та заочної форм навчання, в тому числі перепідготовка спеціалістів за спеціальністю 7.0305070 «Маркетинг» / І.В.Ніколаєнко. К.: НУХТ, 2014. 50 с.
6. Оснач О.Ф., Пилипчук В.П., Коваленко Л.П. Промисловий маркетинг: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 364 с.
7. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг. К.: «Іван Федоров», 1997. 400 с.

## ДОДАТОК

Приклад титульної сторінки

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ, ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ТУРИЗМУ

Кафедра маркетингу, PR-технологій та логістики

Розрахунково-графічна робота

з дисципліни  
«МАРКЕТИНГ ЗАКУПІВЕЛЬ»

Варіант \_\_\_\_\_

Виконав(ла):  
ст. групи МР- \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_  
(дата виконання)

Перевірила:  
к.е.н., доц. Полковниченко С.О.

Чернігів, 20 \_\_\_\_