

рамках 18-ой Международной научно-технической конференции «Наука – образованию, производству, экономике» 26 марта 2020 года, Минск, Респ. Беларусь; программ. комитет С.В. Харитончик, А.В. Данильченко [и др.]. – Минск : Право и экономика, 2020. – С.121 – 124.

УДК 658.7

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ДРАЙВЕР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

канд. экон. наук, доцент Н. В. Жудро, Д. В. Нос, БНТУ, г. Минск

Резюме. В статье раскрывается необходимость в оптимизации закупочной деятельности. Проанализированы традиционные подходы и рассмотрены глобальные тенденции и требования к изменению методов управления закупками. Приведены ключевые аспекты улучшения процессов закупок для повышения эффективности и конкурентоспособности компаний.

Ключевые слова: закупочная деятельность, закупки, экономика, эффективность, конкурентоспособность, рынок, цепочки поставок.

Введение. В настоящее время идет тенденция оптимизации закупочной деятельности, основанная на анализе традиционных подходов и разработке стратегий и методов управления закупками. Это включает разработку и внедрение эффективных стратегий и методов управления процессом закупок сырья, материалов и услуг на производственных предприятиях. При этом учитываются особенности международных рынков, глобальных тенденций и требований к международным торговым операциям. Анализируются возможности сотрудничества с иностранными поставщиками и применения современных технологий для оптимизации процесса закупок в условиях нарастающей конкуренции.

Основная часть. В современной быстро меняющейся экономике закупки превратились в стратегическую функцию, выходящую за рамки простого снабжения предприятия товарами. Поскольку глобальные цепочки поставок становятся более сложными и взаимосвязанными, закупочная деятельность играет решающую роль в обеспечении конкурентоспособности и устойчивости бизнеса. Она отвечает за управление отношениями с поставщиками, снижение рисков, сокращение затрат и содействие устойчивым практикам, что делает закупки главной составляющей успешного бизнеса [1]

Стратегическое управление на промышленных предприятиях в настоящих условиях рыночной экономики имеет прямую зависимость от глобальных изменений и первую очередь влияет на процессы поддержания конкурентоспособности предприятия [2,3]. Традиционные закупки приобретают все более стратегический характер, помимо экономии средств, они направлены на создание ценностей за счет улучшения сотрудничества с поставщиками и снижения возможных рисков.

Традиционные методы закупок характеризуются жесткими и последовательными процессами, которые могут быть медленными и негибкими. Они следуют линейному пути от начала проекта до заключения контракта, что часто приводит к длительным циклам закупок. Традиционные подходы к закупочной деятельности на производстве включают в себя установление долгосрочных контрактов с поставщиками, основываясь на долгосрочных отношениях и привычных рабочих процедурах. Основными принципами такого подхода являются стабильность, надежность и предсказуемость в отношениях с поставщиками, что позволяет обеспечить постоянную поставку необходимых материалов и услуг. Традиционные методы также могут включать проведение тендеров среди ограниченного круга поставщиков и выбор наилучшего предложения на основе цены и качества. Однако, в условиях быстро меняющегося рынка и интернационализации, традиционные подходы могут оказаться неэффективными и требуют пересмотра и оптимизации [4]. К минусам можно отнести и тот факт, что отдел закупок независим и отделен от других отделов, что влияет на координацию рабочего процесса. Традиционный отдел закупок независим от других отделов и имеет четкие границы. Однако в бизнес-процессе каждый отдел является важной составляющей, а разделение между отделами приводит к плохой координации бизнес-процесса. Традиционная модель закупок по-прежнему остается основной моделью закупок, принятой предприятиями. В рамках этой традиционной модели функция закупок большинства предприятий игнорируется, а отдел закупок представляет собой обычный функциональный отдел, отвечающий за операционную закупочную деятельность.

Многие организации применяют современные подходы к закупкам, такие как стратегический поиск поставщиков, совместные закупки, электронные закупки и управление взаимоотношениями с поставщиками. Эти подходы направлены на преодоление недостатков традиционных методов закупок и их приведение в соответствие с меняющимися потребностями и проблемами бизнес-среды [5]. С быстрым изменением условий мировой экономики модели корпоративных закупок также продолжали развиваться. Каждый производитель в цепочке поставок получает производственное сырье и производственную информацию от множества поставщиков посредством аутсорсинга и других методов закупок. Закупки развились от закупок одного предприятия до закупок всей цепочки поставок.

Последние несколько лет подчеркнули уязвимость глобальных цепочек поставок перед лицом непредсказуемых и чрезвычайных ситуаций. В реалиях мировой экономики промышленные предприятия не имеют возможности быстро переходить с одной устоявшейся модели закупок на другую. Внедрение новых

практик, оптимизация всех процессов одновременно может повлечь за собой дополнительные потрясения в организационной структуре. Принимая во внимание проблемы и реагирующие на них процессы принимаются меры по локальной оптимизации для эффективной работы всей цепочки. Так можно сосредоточить внимание на функциях взаимосвязанных процессов: для достижения высокой эффективности закупок предприятия необходима совместная работа различных бизнес-подразделений предприятия, в том числе отдела проектирования и разработки, производственного отдела, финансового отдела и т. д. В процессе оптимизации модели закупок следует обратить внимание на реорганизацию процессов отдела закупок и других смежных отделов (особенно производственного отдела), постепенно перейти от сосредоточения внимания на функциональной агрегации к сосредоточению внимания на реорганизации процессов, усилить коммуникацию и координацию процесса закупок внутри предприятия и дать полную свободу функциям закупок.

Гибкая цепочка поставок обладает высокой степенью оперативности и может адаптироваться к меняющимся рыночным условиям. Неопределенность на рынке значительно возросла, поэтому и гибкие цепочки поставок могут лучше реагировать, своевременно и быстро. С одной стороны, компаниям необходимо расширить сотрудничество между всеми сторонами для обеспечения стабильных поставок, что может быть не просто для бизнеса, учитывая баланс между доступностью материалов, стоимостью, риском и потенциальным ростом. Модели риска и технологии помогут предприятиям принимать обоснованные решения. С другой стороны, компаниям также необходимо повысить гибкость стратегий закупок и распределения, а также усилить оценку рисков и проверку существующих и потенциальных поставщиков, что имеет решающее значение для обеспечения безопасности продукции и стандартов качества.

Заключение. На основании вышеизложенного можно заключить, что выбрав наиболее подходящую стратегию и инвестируя в снижение рисков, менеджеры по закупкам могут не только преодолеть проблемы снабжения предприятий, но и поддерживать эффективную закупочную деятельность, которая обеспечивает успех предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Савченко, В.В. Роль системы управления закупками в процессе обеспечения // Экономика и социум: современные модели развития конкурентоспособности промышленных предприятий. – 2016. – № 11. – С. 78.
2. Балашова, Е.С. Закупочная деятельность предприятий промышленности в рамках стратегии устойчивого развития / Е.С. Балашова, С.Р. Шарипова // Научно-техн. ведомости СПбГПУ. Сер.: Экон. науки. – Санкт-Петербург, 2018. – Т. 11. – № 6. – С. 183 – 194.
3. Груздев, Г. В. Стратегическая функция закупочной деятельности предприятий / Г. В. Груздев, С. Н. Жиряков // АНИ: экономика и управление. – 2019. – №2 (27). – С. 125 – 128.
4. Хохлова, Н. М. Экономические и финансовые механизмы инновационного развития цифровой экономики / Н. М. Хохлова: сб. науч. ст. В 2 ч. Ч. 2 / Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский государственный университет, Институт бизнеса БГУ; под науч. ред. д. э. н., профессора В. В. Пузикова, к. э. н., доцента М. Л. Зеленкевич – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2019. – С. 259 – 262.
5. Ильющенко, И.Г. Совершенствование закупочной деятельности на промышленных предприятиях // И.Г. Ильющенко, А.С. Кораблева / Труды 22-го международного научно-промышленного форума «Великие реки-2020» (Волжский государственный университет водного транспорта", 27–29 мая 2020 г.) – ФГБОУ ВО «ВГУВТ». – 2020. – № 9. – С. 1–7.

УДК 338.1:001.895+316.42+330.342

РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ

канд. экон. наук, доцент О. Ю. Жуковская, экономический факультет БГУ, г. Минск

Резюме. В статье охарактеризованы важнейшие принципы циркулярной экономики в контексте экосистемного подхода. Подчеркнута важность цифровых инновационных экосистем при применении циркулярных практик. Выделены особенности цифровых платформ для развития циркулярной экономики. Обозначены перспективные и проблемные аспекты реализации модели цифровых инновационных экосистем в условиях усиления циркулярности.

Ключевые слова: циркулярная экономика, цифровая экосистема, цифровые технологии, цифровая платформа, устойчивость.

Несмотря на популярность концепции циркулярной экономики и многочисленные исследования по указанной проблематике, в частности в контексте устойчивого развития, остаются не в полной мере раскрытыми, например, вопросы, касающиеся анализа возможностей и рисков использования цифровых технологий и моделей для достижения экологической, социальной и экономической безопасности.

Циркулярная экономика представляет собой социально-экономическую систему, в которой использование ресурсов сводится к минимуму (отказ, сокращение), а материальная ценность максимизируется (например, тщательное повторное использование, ремонт, реконструкция, восстановление, переработка и рекуперация энергии) [1]. Так, основные принципы циркулярной экономики рассматриваются в контексте модели 9R,