

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ

*Матвійченко В.В., здобувач вищої освіти,
vmatviychenko@icloud.com*

*Водолажська А.О., здобувач вищої освіти,
vodolazka13@gmail.com*

*Науковий керівник: Кудрявцева О.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*

Управління закупівлями на державних та приватних підприємствах є одним із найважливіших складових системи економічної безпеки держави.

У перекладі з англійської мови діяльність у сфері закупівель матеріальних ресурсів називається «Purchasing» («Procurement»). Термін «Purchasing» перекладається як «закупівлі», термін «Procurement» – як управління закупівлями (постачанням).

В управлінні закупівлями термін «закупівлі» і «постачання» мають близьке за змістом значення. На підприємствах фахівці, що виконують подібні функції, можуть називатися фахівцями із закупівлі чи постачання.

Серед зарубіжних вчених – фахівців у галузі управління закупівлями можна виділити Дональда Дж. Бауерокса – професора ділового адміністрування та Дейвіда Дж. Клосса – професора маркетингу та логістики у Мічиганському державному університеті. Зазначені автори використовують поняття «Procurement» – закупівля та організація зовнішніх поставок матеріалів, виробничих компонентів та/або готової продукції від постачальника на виробничі чи складальні підприємства, склади чи роздрібні магазини; на думку авторів, у державному секторі традиційно застосовується термін постачання [1].

На думку Д. Уотерса, поняття Purchasing потрібно трактувати, як «механізм, що ініціює та контролює матеріальний потік через ланцюг поставок». При цьому поняття закупівлі автор розуміє як функцію, що відповідає за придбання всіх матеріалів, необхідних для організації, а термін «постачання» – як «придбання всіх матеріалів і включає всі взаємопов'язані види діяльності, необхідні організації для приймання товарів, отримання послуг та будь-яких інших матеріалів від постачальників»[2].

Таким чином, поняття Procurement можна трактувати як всі види діяльності з приймання товарів від постачальників.

Термін «постачання» є більш широким поняттям, ніж «закупівлі». Постачання крім закупівель може включати оренду, виконання послуг з транспортування, складське обслуговування тощо.

Розвиток підприємництва в Україні спричинив необхідність розвитку діяльності у сфері закупівель як з боку державних, так і приватних підприємств. Важливість процесу управління закупівлями в компаніях рік у рік зростає, багато підприємств включили до своєї структури спеціальні підрозділи (відділи), які займаються закупівельною діяльністю. Причому закупівлі сприймаються як процес, паралельний з іншими видами діяльності підприємства.

Таким чином, можна сформулювати фактори, від яких залежить ефективність управління закупівлями на підприємствах:

- оптимізація діяльності підприємств;
- взаємодія учасників логістичного ланцюга;
- довгострокові партнерські відносини з постачальниками;
- впровадження інформаційних технологій на підприємстві, у

тому числі їх використання у процесі управління закупівлями.

Закупівельна діяльність може бути охарактеризована як процес отримання матеріальних цінностей за обумовленою ціною необхідної якості за умови оптимальної взаємодії з постачальниками.

Процедура закупівель як складова частина логістичного процесу включає такі етапи:

- Визначення потреби – розрахунок потреби в матеріальних ресурсах: вимоги до ваги, розміру та інших параметрів постачання;
- Дослідження ринку закупівель – аналіз постачальників та їх пропозицій, оцінка ризиків;
- Пошук постачальника – пошук та вибір оптимального постачальника, на основі проведеного на попередньому етапі аналізу;
- Узгодження ціни та умов постачання – проведення переговорів з постачальниками, визначення взаємовигідної ціни на товари та умов постачання;
- Здійснення закупівель – укладання контракту, транспортування товарів та ін.
- Контроль поставок – приймання товарів за кількістю та якістю, перевірка їх на відповідність договірним зобов'язанням.

Важливою складовою процесу управління закупівлями є визначення мети закупівель. Повинне бути прийняте рішення: який товар закуповувати, у якій кількості, якої якості, якого постачальника, який товар вибрати – вітчизняний чи імпортований, час здійснення закупівлі. Всі ці питання вирішуються у компанії у підрозділі, відповідальному за управління закупівлями.

У зв'язку з поставленою метою підприємство визначає низку завдань, пов'язаних із управлінням закупівлями:

- здійснення закупівлі матеріальних цінностей за найбільш вигідною ціною;
- організація стабільних партнерських взаємин із надійними постачальниками;
- узгодження найбільш вигідних та оптимальних умов контрактів на закупівлю матеріальних цінностей;
- закупівля товарів високої якості.

З метою оптимізації процесу закупівель підрозділ, відповідальний за процес закупівель, має не лише забезпечити довгострокові партнерські взаємини з постачальниками, але й налагодити взаємодію та співпрацю з іншими підрозділами своєї компанії для здійснення закупівель у оптимальні терміни.

Співробітники підрозділу компанії, відповідальні за процес закупівель, повинні підвищувати свою кваліфікацію та бути професіоналами у своїй діяльності.

Керівництво компаній має вживати необхідних заходів для навчання та підвищення кваліфікації свого персоналу у сфері логістики та постачання.

Основні ризики у сфері діяльності підрозділів компаній з управління закупівельною діяльністю:

- запізнення у закупівлях – зрив графіка закупівель, що спричиняє додаткові фінансові витрати;
- невідповідність кількості та якості товарів – тягне за собою повернення товарів постачальнику;
- відсутність необхідних товарів у постачальників – ризик зростання ціни;
- ненадійність постачальника.

Щоб уникнути зазначених вище ризиків, фахівці компанії, які відповідають за діяльність у сфері організації закупівель, повинні проводити комплексний аналіз потенційних постачальників за

конкретними критеріями, здійснювати юридичну підготовку угоди та укладання контракту на вигідних для компанії умовах, оцінювати всі можливі ризики процесу закупівель.

У результаті аналізу існуючих проблем управління закупівлями можна дійти невтішного висновку, що у сучасних умовах актуальним є організація проведення моніторингу інцидентів у сфері забезпечення економічної безпеки, зокрема, у процесі управління закупівлями.

Рішення про вибір постачальника має складатися з кількох етапів:

- рішення про вибір постачальника;
- оцінка постачальника;
- оцінка потенційних джерел постачання;
- рішення про вибір додаткових джерел постачання;
- етика постачальника.

Крім того, розроблено критерії вибору постачальників, які розташовані в порядку зменшення їхньої значущості: якість продукції; своєчасність доставки; ціна; обслуговування; повторні пропозиції щодо розробки продукції чи послуги, щодо зниження ціни; технічна інженерна та виробнича потужність; оцінка дистриб'юторських можливостей; детальна оцінка фінансів та управління.

Конкурентні закупівлі дозволяють компаніям ефективно оцінити, які постачальники зможуть найкраще надати послуги чи поставити товар, який за своїми характеристиками відповідає їхнім потребам. Ефективна організація тендерів також стимулює інновації у способах надання послуг та надає можливості щодо перегляду структури цін та умов постачання.

Отже, забезпечення економічної безпеки компаній, у тому числі у сфері закупівель, дасть позитивний імпульс динамічному зростанню економіки держави в цілому і запобігатиме низці загроз її економічній безпеці.

Література.

1. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок : підручник. Львів, 2020. 848 с.
2. Луценко І.С. Управління ланцюгами поставок : навч. посіб. Київ : НТУ, 2022. 63 с.