

Використання інноваційних підходів в закупівельній діяльності підприємства для підвищення його конкурентоспроможності

С. В. Ковалишин¹, Т. О. Обухович²

Опубліковано	Секція	УДК
17.05.2024	Економіка	339.137

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.11208051>

Ліцензовано за умовами Creative Commons BY 4.0 International license

Анотація. Дана наукова робота присвячена дослідженню використання інноваційних підходів у закупівельній діяльності підприємства для підвищення його конкурентоспроможності. У контексті сучасної динамічної економіки та посиленої конкуренції, ефективність закупівельної діяльності стає важливим фактором успіху підприємств. В роботі проведено аналіз теоретичних аспектів закупівельної діяльності та конкурентоспроможності, вивчено основні інноваційні підходи у закупівельній діяльності та їхні переваги.

Дослідження включало вивчення факторів успішного впровадження інновацій у закупівельній діяльності, а також аналіз практичного досвіду застосування інновацій на реальних підприємствах. Встановлено, що закупівельна діяльність впливає на конкурентоспроможність підприємства шляхом оптимізації витрат та покращення якості продукції. Результати дослідження показали, що інноваційні підходи можуть сприяти оптимізації процесів закупівель, зниженню витрат та покращенню якості закупівельних процедур. Зазначено, що впровадження інновацій дозволяє підприємствам знижувати витрати на закупівлі та підвищувати якість закупівельних процесів.

На основі отриманих результатів розроблено рекомендації щодо практичного впровадження інновацій у закупівельній діяльності для досягнення поставленої мети. Ця робота має практичне значення для керівників підприємств, які прагнуть підвищити конкурентоспроможність свого бізнесу шляхом використання інновацій у закупівельній діяльності.

Ключові слова: блокчейн, глобалізація ринку, закупівельна діяльність, інновації, конкурентоспроможність, штучний інтелект.

The use of innovative approaches in the enterprise's procurement activities to increase its competitiveness

Abstract. This research is dedicated to exploring the utilization of innovative approaches in the procurement activities of an enterprise to enhance its competitiveness. In the context of modern dynamic economy and intensified competition, the effectiveness of procurement

¹ аспірант ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», <https://orcid.org/0009-0007-1514-0400>

² аспірант ЗВО «Львівський університет бізнесу та права», <https://orcid.org/0009-0007-4512-8250>

activities becomes a crucial factor for the success of enterprises. The paper conducts an analysis of theoretical aspects of procurement activities and competitiveness, examines key innovative approaches in procurement activities, and their advantages.

The research includes studying the factors of successful implementation of innovations in procurement activities, as well as analyzing practical experience of innovation application in real enterprises. It is established that procurement activities influence enterprise competitiveness by optimizing costs and improving product quality. The research results demonstrate that innovative approaches can contribute to the optimization of procurement processes, cost reduction, and enhancement of procurement procedures' quality. It is noted that innovation implementation allows enterprises to decrease procurement costs and improve the quality of procurement processes.

Based on the obtained results, recommendations for practical implementation of innovations in procurement activities to achieve the set goals are developed. This work has practical significance for enterprise managers striving to enhance the competitiveness of their business through the utilization of innovations in procurement activities.

Keywords: blockchain, market globalization, procurement activities, innovation, competitiveness, artificial intelligence.

Вступ

В умовах сучасної динамічної економіки та посиленої конкуренції питання ефективності та конкурентоспроможності підприємств набуває особливого значення. Застосування інноваційних підходів у закупівельній діяльності стає необхідністю для забезпечення стійкого розвитку бізнесу. Підвищення якості продукції, оптимізація витрат та швидка адаптація до змін на ринку стають важливими завданнями для підприємств. Відтак, дослідження інновацій у закупівельній діяльності має велике значення для розуміння сутності цього процесу та розробки стратегій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Мета роботи: дослідити можливості використання інноваційних підходів в закупівельній діяльності підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- проаналізувати теоретичні аспекти закупівельної діяльності та конкурентоспроможності підприємства;
- вивчити основні інноваційні підходи в закупівельній діяльності та їхні переваги;
- визначити фактори успішного впровадження інновацій у закупівельній діяльності;
- проаналізувати практичний досвід застосування інновацій у закупівельній діяльності на прикладі реальних підприємств;
- розробити рекомендації щодо практичного впровадження інновацій у закупівельній діяльності для досягнення поставленої мети.

Результати

Організація закупівельної діяльності включає в себе проведення ряду послідовних заходів, спрямованих на планування і документування потреб у товарах і матеріалах, необхідних для діяльності підприємства. Це також охоплює узгодження закупівель, пошук і вибір надійних постачальників, а також прийняття рішень про укладення з ними договорів [1, с. 32].

Закупівельна діяльність є необхідною складовою будь-якого підприємства, незалежно від його масштабів. Організація закупівель товарів і матеріалів є ключовою для ефективного функціонування організації та створення комфортних умов праці для персоналу. Таким чином, це є стратегічно важливим аспектом діяльності підприємства.

Закупівельна діяльність включає в себе низку процедур, що регламентують забезпечення підприємства необхідними товарами і матеріалами в необхідній кількості і якості вчасно. Закупівельну функцію на підприємствах можуть виконувати наступні способи організації [1, с. 35]:

- працівник, якому додатково покладена ця функція (наприклад, адміністратор у невеликій фірмі, який відповідає за постійну наявність води та замовлення канцелярських товарів);
- окремий фахівець із закупівельної діяльності;
- адміністративно-господарська організаційна одиниця;
- декілька закупівельників у складі неспеціалізованої організаційної одиниці;
- спеціалізована організаційна одиниця.

Для виробників товарів та послуг закупівлі є ключовим елементом, що гарантує безперервність і ефективність виробництва, прямо впливаючи на вартість кінцевого продукту. Для підприємств у секторі роздрібної торгівлі головною метою є задоволення потреб клієнтів, що передбачає забезпечення наявності товарів, які вони мають намір придбати. Таким чином, ефективне управління постачанням сприяє своєчасному постачанню товарів до кінцевих споживачів. Для інших підприємств закупівлі можуть бути лише функцією, що забезпечує комфорт для співробітників або допомагає в реалізації стратегії з просування товарів чи послуг, які надає фірма. Здійснення закупівельної діяльності передбачає ряд завдань (див. рис.1) [1, с. 36].

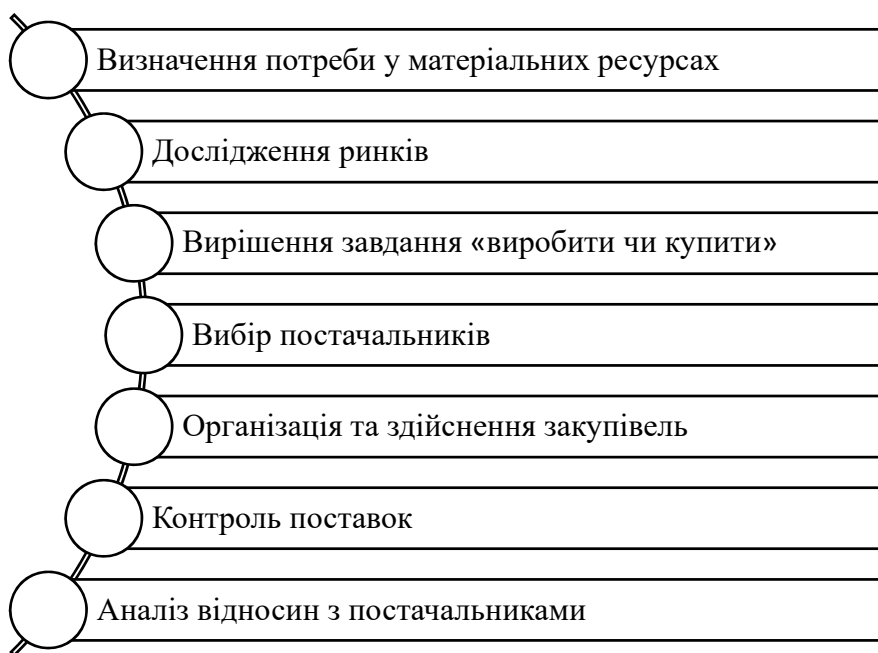


Рис.1. Завдання закупівельної діяльності

Джерело: узагальнено автором за [1, с. 36]

Сьогодні глобалізація стимулює зростання конкуренції. Керівники компаній по всьому світу відчули, що ефективне управління закупівлями і поставками надає ряд стратегічних переваг. Основні з них включають значне зменшення витрат за рахунок співпраці з постачальниками з країн, де витрати нижчі, підвищення конкурентоспроможності ланцюга постачань, оптимізацію розробки продуктів і скорочення термінів введення нових продуктів на ринок [1, с. 40].

Однією з ключових задач маркетингу у сфері закупівель є вибір надійних постачальників. Успіх підприємства-покупця у задоволенні потреб споживачів якісними товарами та послугами часто залежить від того, наскільки добре постачальники виконують свої обов'язки. Більшість проблем з якістю товарів виникає через проблеми з постачальниками. Тому ефективно управління цим процесом є ключовим для успішної діяльності та стабільного постачання. Прийняття рішення щодо вибору постачальника повинно бути обґрунтованим перед керівництвом підприємства, щоб вони мали можливість діяти на основі об'єктивних критеріїв, а не лише відчуттів. Існує два способи вибору постачальника [2, с. 3]:

- вибір серед компаній, які вже були (або є) постачальниками підприємства, з якими вже існують ділові зв'язки, що спрощує вибір, оскільки відділ закупівель має точні дані про їхню діяльність;
- вибір нового постачальника шляхом пошуку і аналізу ринку, що представляє інтерес, ринку, з яким підприємство вже працює або абсолютно нового ринку. Перевірка потенційного постачальника може вимагати значних витрат часу та ресурсів, тому її варто проводити лише для тих постачальників, які дійсно мають серйозні шанси отримати велике замовлення. Очікується, що потенційний постачальник, який конкурує з існуючими, буде надавати більш високу ефективність.

Закупівельна діяльність в сучасних умовах є ключовим елементом стратегічного управління підприємством, оскільки вона впливає на його конкурентоспроможність. Забезпечення постачання високоякісних матеріалів, комплектуючих та послуг за оптимальними цінами є основним завданням управління закупівлями, спрямованим на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Ефективна закупівля допомагає підприємству вийти на нові ринки, підвищити якість продукції та послуг, скоротити витрати та збільшити прибутковість.

Основними чинниками, що підвищують конкурентоспроможність підприємства через закупівельну діяльність, є вибір правильних постачальників, укладання вигідних угод, контроль за якістю та терміновістю поставок, а також впровадження інновацій у ланцюг постачань. Важливо також постійно аналізувати ринок, виявляти нові можливості для співпраці та розробляти стратегії постачань, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності.

Правильно організована закупівельна діяльність сприяє оптимізації витрат, зниженню вартості виробництва та підвищенню якості продукції. Наявність ефективної системи управління закупівлями також впливає на здатність підприємства швидко реагувати на зміни в економічному середовищі та робить його більш конкурентоспроможним на ринку.

У сучасному динамічному світі закупівельна діяльність постійно розвивається, щоб відповідати новим викликам та можливостям. Інноваційні підходи стають ключем до успіху для компаній, які прагнуть оптимізувати свої витрати, підвищити ефективність та отримати конкурентну перевагу. Все більшої популярності в закупівельній діяльності набувають [3, С. 350-353]:

- штучний інтелект та машинне навчання, які допомагають закупівельникам у таких задачах, як аналіз даних, прогнозування попиту, автоматизація рутинних завдань, виявлення потенційних ризиків та оптимізація цін;
- стратегічне партнерство з постачальниками, що призводить до кращої співпраці, спільного планування та інновацій;
- цифровізація закупівельних процесів, використання електронних платформ для торгів, тендерів та управління ланцюжками постачання, що дозволяє підвищити прозорість, ефективність та швидкість закупівель;

- використання інструментів управління ризиками, що допомагає мінімізувати негативні наслідки ризиків, перебоїв в постачанні, коливання цін тощо;
- аналітика великих даних, що допомагає закупівельникам отримати глибше розуміння своїх витрат, потреб постачальників та ринкових тенденцій.

Використання ІТ-технологій у закупівельній діяльності спрямоване на автоматизацію процесу замовлень у постачальників, прискорення збору та обробки інформації для підвищення продуктивності цього процесу. Основний акцент у сфері застосування ІТ зроблений на електронному обміні даними з постачальниками, кодуванні інформації та автоматизованому введенні даних. Використання ІТ у переговорах та укладанні договорів дозволяє значно зменшити час логістичного циклу за рахунок використання електронної пошти та факсу [3, с. 350].

Закупівельна діяльність є важливою складовою загального ланцюга постачання, і успішна робота всієї логістичної системи підприємства значною мірою залежить від якості закупівельних процесів. Це включає в себе визначення потреб у матеріалах, вибір надійного постачальника, точність та своєчасність доставки, а також спрощення та стандартизацію процедур замовлення та оформлення. Застосування ІТ значно полегшує ці процеси, забезпечуючи своєчасну поставку якісних товарів у необхідній кількості [3, с. 350].

В сучасних відносинах між підприємствами інноваційним інструментом є електронна комерція через Інтернет за схемою B2B («підприємство-підприємство»), відома як електронна закупівля (e-Procurement). Обсяги Інтернет-торгівлі за цією схемою значно перевищують товарообіг на роздрібному ринку, де ведення бізнесу відбувається за традиційними методами. За даними Boston Consulting Group (BCG), американські компанії вже більше 10 років здійснюють чверть всіх своїх закупівель онлайн. BCG оцінює сукупну вартість таких операцій в 2,8 трильйона доларів на рік [4, с. 463].

Ефективне управління закупівельною діяльністю на підприємстві впливає не тільки на поточні економічні показники, такі як прибутковість, рентабельність, ритмічність та стабільність роботи, але й створює передумови для стратегічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку в цілому. Крім того, ефективне управління закупівельною діяльністю впливає на імідж підприємства через задоволення споживчого попиту населення за допомогою формування оптимального товарного асортименту, якісних параметрів товарів, цінової політики та інших аспектів [5, с. 199].

Застосування інноваційних підходів у сучасному бізнес-середовищі має низку значних переваг. Вони дозволяють підприємствам підвищувати ефективність своєї діяльності, зменшувати витрати, прискорювати виробничі процеси та відкривати нові можливості для розвитку. Однією з переваг є здатність інноваційних підходів до стимулювання творчості та інноваційного мислення у колективі підприємства. Це дозволяє залучати співробітників до активного пошуку нових ідей та рішень, що сприяє вдосконаленню продуктів та послуг.

Ще однією важливою перевагою є здатність інноваційних підходів до стимулювання конкурентоспроможності підприємства. Шляхом впровадження новітніх технологій та методів управління підприємство може відзначитися на ринку, забезпечуючи собі перевагу перед конкурентами. Крім того, застосування інноваційних підходів дозволяє підприємствам підвищувати ефективність своєї діяльності шляхом впровадження автоматизованих систем управління та виробництва, що дозволяє зменшити людський фактор та помилки, підвищити точність та швидкість виконання завдань.

Впровадження інновацій в закупівельній діяльності призведе до значного покращення ефективності, економії коштів та покращення ризиків для організацій. Однак успішне впровадження інновацій потребує ретельного планування, виконання та моніторингу. Ключові фактори, які сприяють успішному впровадженню інновацій в закупівельній діяльності узагальнено в табл.1.

Таблиця 1

Фактори успішного впровадження інновацій в закупівельній діяльності

№	Фактор	Опис
1.	Лідерство та підтримка з боку керівництва	Вище керівництво повинне чітко розуміти цінність інновацій в закупівельній діяльності та бути готовим виділити ресурси та підтримку для їх впровадження. Необхідно чітко сформулювати бачення та цілі для інновацій в закупівельній діяльності та донести їх до всіх зацікавлених сторін.
2.	Культура інновацій	Організація повинна мати культуру, яка сприяє інноваціям та ризикам. Співробітники повинні бути заохочені до генерування нових ідей та пропонувати нові підходи до закупівель. Повинні бути створені механізми для обміну ідеями та співпраці між різними відділами.
3.	Компетенції та знання	Співробітники закупівельного відділу повинні мати необхідні навички та знання для впровадження та використання нових інноваційних технологій та методів. Організації слід інвестувати в навчання та розвиток своїх співробітників, щоб вони могли бути в курсі останніх тенденцій та найкращих практик в закупівельній діяльності.
4.	Ефективний процес управління змінами	Впровадження інновацій може призвести до значних змін в закупівельних процесах та процедурах. Необхідно розробити та впровадити ефективний процес управління змінами, щоб допомогти співробітникам адаптуватися до нових способів роботи.
5.	Вимірювання та моніторинг	Важливо вимірювати та відстежувати результати інноваційних закупівель, щоб оцінити їх ефективність та внести необхідні корективи. Важливим є встановити чіткі показники ефективності для вимірювання успіху інноваційних закупівель.
6.	Співпраця з постачальниками	Постачальники можуть бути цінними партнерами в інноваційних закупівлях. Організація повинна співпрацювати з своїми постачальниками, щоб розробити та впровадити нові інноваційні рішення.
7.	Терпіння та наполегливість	Впровадження інновацій потребує часу та зусиль. Керівники та персонал мають бути терплячими та наполегливими, щоб подолати будь-які труднощі, які можуть виникнути.

Джерело: узагальнено автором

У сучасному бізнес-середовищі застосування інновацій у закупівельній діяльності стає не лише стратегічним кроком, але й необхідністю для підвищення

конкуренентоспроможності підприємств. Практичний досвід підтверджує, що інноваційні підходи в цій сфері сприяють оптимізації процесів, підвищенню ефективності та зниженню витрат. Прикладами практичного використання є використання електронних товарів (е-тендерів), аналітичних даних, штучного інтелекту, блокчейну тощо.

Одним з ключових напрямків є впровадження цифрових технологій. Автоматизація процесів замовлення, контролю за постачаннями та аналізу даних дозволяє зменшити час на укладання угод, уникнути помилок та оптимізувати запаси. Наприклад, використання спеціалізованих програмних рішень для управління закупівлями дозволяє автоматизувати багато рутинних операцій, що раніше вимагали значних людських та часових ресурсів.

Ще однією важливою інновацією є впровадження інтернет-платформ для закупівель. Це дає змогу підприємствам швидко знаходити найкращих постачальників, порівнювати умови угод та отримувати доступ до нових ринків. Використання електронних торгів підвищує прозорість та ефективність управління ланцюгом постачання.

Е-тендери дозволяють автоматизувати багато етапів закупівельного процесу, що економить час і ресурси. Вони також роблять процес більш прозорим і конкурентним, що може призвести до кращих цін і умов для компанії. Аналітика даних допомагає закупівельникам краще зрозуміти свої витрати, потреби та ринок. Цю інформацію можна використовувати для прийняття більш обґрунтованих рішень щодо закупівель, що призведе до економії коштів та покращення результатів. Штучний інтелект використовується для автоматизації таких завдань, як пошук постачальників, аналіз пропозицій та моніторинг виконання. Це допомагає звільнити час закупівельників для більш стратегічних завдань. Блокчейн може використовуватися для створення більш прозорих і безпечних ланцюгів постачання, що допомагає закупівельникам відстежувати походження товарів і послуг. Закупівельники можуть співпрацювати з іншими компаніями в своїй галузі, щоб обмінюватися інформацією та кращими практиками. Це допомагає їм покращити свої закупівельні процеси та отримати кращі ціни.

Одним з прикладів використання інновацій є компанія Walmart [6]. Вона використовує е-тендери, аналітику даних та штучний інтелект для автоматизації багатьох етапів закупівельного процесу. Це дозволило компанії значно скоротити витрати та покращити ефективність. Компанія використовує платформу електронних торгів під назвою «SupplierConnect», яка дозволяє їм автоматизувати багато етапів закупівельного процесу, включаючи публікацію тендерів, збір пропозицій, оцінку та нагородження контрактів. Система економить час та ресурси компанії, а також робить процес більш прозорим та конкурентним, що призводить до кращих цін та умов.

Іншим прикладом є Procter & Gamble [7], який використовує блокчейн для відстеження походження своїх товарів. Це допомагає компанії гарантувати, що її продукти відповідають стандартам якості та не містять етично сумнівних інгредієнтів.

Компанія Apple [8] співпрацює зі своїми постачальниками для покращення їхніх екологічних та соціальних практик. Це допомагає компанії відповідати своїм цінностям та створювати більш стійкий ланцюг постачання.

Для практичного впровадження інновацій у закупівельній діяльності з метою підвищення її ефективності та підтримки стратегічних цілей підприємства рекомендується дотримуватися наступних кроків:

- провести аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на закупівельну діяльність та визначити основні завдання та цілі, які мають бути досягнуті за допомогою інновацій;

- розробити стратегію впровадження інновацій у закупівельну діяльність, враховуючи потреби та можливості підприємства, а також визначити основні етапи та завдання реалізації проекту;
- вибрати оптимальні інноваційні технології та методи, які відповідають поставленим цілям та сприятимуть підвищенню ефективності закупівельної діяльності;
- провести пілотний проект впровадження інновацій у закупівельну діяльність для оцінки їхньої ефективності та впливу на бізнес-процеси;
- провести оцінку результатів пілотного проекту та внести необхідні корективи для оптимізації впровадження інновацій на всьому підприємстві;
- забезпечити постійний моніторинг та контроль за процесом впровадження інновацій у закупівельну діяльність для забезпечення досягнення поставлених цілей;
- забезпечити системну підтримку та розвиток інновацій у закупівельній діяльності для підтримки конкурентоспроможності та досягнення стратегічних цілей підприємства.

Висновки

В ході дослідження було встановлено, що використання інноваційних підходів у закупівельній діяльності підприємства має великий потенціал для підвищення його конкурентоспроможності. Аналіз теоретичних джерел дозволив з'ясувати, що інноваційні підходи можуть сприяти оптимізації процесів закупівель, зниженню витрат та покращенню якості закупівельних процедур.

Кейс-студії успішного впровадження інновацій у закупівельній діяльності підприємств показали, що застосування новаторських методів та технологій дозволяє підприємствам ефективніше управляти закупівельними процесами, зменшувати ризики та забезпечувати стабільність у постачанні товарів та послуг.

Отже, можна зробити висновок, що інноваційні підходи в закупівельній діяльності є важливим інструментом для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Рекомендації, щодо практичного впровадження інновацій у закупівельній діяльності, є актуальними для підприємств, що прагнуть досягти успіху в умовах сучасного ринкового середовища.

Список використаних джерел

1. Дунська А. Р., Лютенко Д. Д. Особливості процесу закупівельної діяльності підприємства // Сучасні підходи до управління підприємством. 2020. № 5. С. 32-43. URL: <http://sru.fmm.kpi.ua/article/view/204739>.
2. Кузняк Б. Я., Валявський С. М., Різник А. В. Формування ефективних взаємовідносин з постачальниками у закупівельній діяльності підприємства // Ефективна економіка. 2021. № 12. С. 1-6. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.12.7.
3. Ерфан Є. А., Мушка Д. В. Інформаційні технології в закупівельній діяльності // Економіка і суспільство. 2018. № 14. С. 349-353. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/14_ukr/47.pdf.
4. Шурупова А.К. Упровадження інформаційних технологій у закупівельній діяльності підприємства / А.К. Шурупова // Авіація, промисловість, суспільство : матеріали І Міжнар. наук.-практ. конф., присвяч. 60-річчю КЛК ХНУВС (м. Кременчук, 14 трав. 2020 р.) : у 2 ч. Харків : ХНУВС, 2020. Ч. 2. С. 462-464. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/11675>.
5. Ониськів, К. Удосконалення управління закупівельною діяльністю торгових підприємств [Текст] / Костянтин Ониськів // Підприємництво та логістика в

умовах сучасних викликів : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. [Тернопіль, 26-28 трав. 2022 р.]. Тернопіль : ЗУНУ, 2022. С. 197-199. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/45867>.

6. Walmart: [Website]. URL: <https://www.walmart.com/> (viewed on: 27.04.2024).
7. Procter & Gamble: [Website]. URL: <https://us.pg.com/> (viewed on: 27.04.2024).
8. Apple: [Website]. URL: <https://www.apple.com/> (viewed on: 27.04.2024).