

УДК 621.73.06

*Шурупова А. К., студентка**Науковий керівник: Юденко Є. В., к.е.н.**Кременчуцький льотний коледж Харківського національного університету внутрішніх справ, м. Кременчук, Україна*

УПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗАКУПІВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Інформаційна сфера є основним джерелом нових ідей в організації та веденні бізнесу, менеджменту, нових організаційних рішень, принципів та завдань управління. За темпами зростання вона займає одне з перших місць у всьому світі. Стрімке економічне зростання або банкрутство, миттєве збагачення, нетрадиційні методи та підходи до вирішення економічних проблем характерне саме при впровадженні інформаційних нових технологій в логістичній діяльності підприємств. Вивчення закономірностей, застосовуваних методів і прийомів у господарській діяльності є надзвичайно важливим.

В умовах сучасної ринкової економіки важливе значення має оптимізація використання матеріальних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні держави або підприємств різних форм власності. Тому виникає питання, яким саме чином може здійснюватись така діяльність. Ефективна реалізація матеріальних ресурсів у сфері державних закупівель, а також запобігання проявам корупції у цій сфері, забезпечення прозорості процедур закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти веде до досягнення оптимального і раціонального їх використання [3].

Діюче законодавство не чітко визначає окремі моменти державних закупівель і часто виникають проблеми, пов'язані з виконанням процедури закупівлі.

Фундаментом реалізації управління закупівельною діяльністю є результативна інформаційна підтримка яка забезпечує повний замкнутий цикл закупівель на основі електронної логістики, а саме: документообігу при інформаційно-програмної реалізації функцій та операцій логістики закупівлі.

У західних країнах розроблено низку «загальних правил» та рекомендацій, що не лише істотно полегшують відносини з постачальниками і банківською сферою, але й усталюють становище компанії, створюють оптимальні умови для виживання в конкурентній боротьбі. Ці регулюючі допоміжні документи характеризують етичні норми партнерства - успішна підготовка і виробництво продукції (за інших різних умов) здійснюється при добрих взаєминах між підприємцем, з одного боку, і кредиторами та постачальниками – з іншого. Особлива увага - це відносини із кредиторами, оскільки їхня довіра і готовність допомогти особливо важливі [2].

До основних принципів у відносинах з постачальниками належить:

- співпраця з постачальниками так само, як із клієнтами підприємства;
- демонстрація на ділі спільності інтересів;
- знайомлення постачальників та замовників зі своїми завданнями при

веденні господарської діяльності, а також мати інформацію відносно ділових операцій партнерів;

- готовність допомогти в міру своїх зусиль рішення проблем постачальників;

- виконання взятих на себе зобов'язань;

- враховувати у діловій практиці інтереси постачальників;

- підтримання, за можливістю, стабільних контактів у діловій сфері.

Закупівельна сфера є початковою частиною загального товаропровідного ланцюга, тому від якості закупівель (визначення потреб в сировині, матеріалах, комплектуючих виробів, запасних частинах, напівфабрикатах; вибору оптимального постачальника; точність і вчасність доставки запасів, спрощення стандартизації та уніфікація процедур подання та оформлення замовлень та ін.) залежить робота всієї логістичної системи в цілому.

Використання інформаційних технологій дає право для забезпечення своєчасної доставки якісних товарів, в замовленій кількості за найкоротший час.

В сучасних відносинах між господарюючими суб'єктами інноваційним інструментом є ведення бізнесу через Інтернет за схемою B2B («підприємство-підприємство»), що отримала назву e-Procurement. Обсяги Інтернет торгівлі за схемою «підприємство-підприємство» значно перевершують товарообіг на споживчому ринку відносно ведення бізнесу при традиційному методі.

За даними Boston Consulting Group (BCG), американські компанії вже понад 10 років здійснюють чверть всіх своїх закупівель в режимі он-лайн. BCG оцінює сукупну вартість таких операцій в 2,8 трильйона доларів в рік.

Тенденції розвитку електронної комерції позначають взаємне переплетення різноманітних схем управління організацією постачань у міру накопичення підприємствами досвіду взаємодії в економічній галузі і автоматизації комерційних процедур та процесів. При впровадженні систем постачання та закупівлі через Інтернет покупцями і постачальниками вирішуються такі завдання, як перехід від традиційної методики ведення бізнесу до модернізації усієї інформаційної інфраструктури, пошуку нових способів представлення товарів покупцям.

Сучасні операції закупівлі стають інтелектуальними та цифровими, що дає перспективу вийти за межі моделі «скорочення ціни/відповідність регламентам» та запропонувати для ведення бізнесу нові ідеї, які підвищують цінність підприємства у ланцюжку доданої вартості. В даному випадку фахівцям у сфері постачання слід приділити велику увагу оцінюванню ефективності використання інформаційного забезпечення закупівельної діяльності, впровадженню інформаційних технологій та можливостей їх вживання на підприємстві.

Таким чином, у сучасній логістиці інформаційні технології є одним із ключових чинників збереження конкурентоспроможності підприємства, причому сьогодні для цього мало просто мати логістичну інформаційну систему.

Застосування наукового підходу до управління інформацією як провідним елементом закупівельної діяльності, обирання підходящої моделі організації

Інтернет-закупівель, відносно виду діяльності підприємств, дає змогу працювати більш економічно.

В якості перспективи оптимізації закупівельної діяльності ми бачимо деталізацію механізмів виконання завдань електронної логістики, а саме успішного використання інформаційних технологій суб'єктами для різних галузей промисловості з урахуванням їх специфіки та спектру матеріальних ресурсів, які можуть закуповуватися.

Список літератури

1. Slywotzky A., Wise R. An Unfinished Revolution. *MIT Sloan Management Review*. 2003. No. 44 (3). Pp. 94–95.
2. Левкин Г. Г. Логистика: теория и практика. Ростов н/Д. : Феникс, 2009. 221 с.
3. Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. Електронна комерція : навч. посіб. Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 244 с.

УДК 338

Якушев О. В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування

Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна

УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ, ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Вибір регіонами України євроінтеграційного вектору розвитку держави заснований на прагненні досягнення більш високих стандартів рівнів і якості життя її населення, виконанні екологічних норм і стандартів та забезпеченні достатньої конкурентоспроможності економіки на національному та міжнародному рівнях. Практичне втілення у життя означеної мети може бути реалізованим виключно завдяки комплексній результативній взаємодії чотирьох основних соціальних інститутів – держави, освіти, науки та виробництва. При цьому роль держави полягає у створенні передумов існування та розвитку суспільства, забезпеченні економіко-правового підґрунтя ефективного й конкурентоспроможного функціонування різних секторів економіки країни та формуванні державної стратегії раціональної регіональної, національної й міжнародної взаємодії інституцій.

Основним функціональним навантаженням інституту освіти є надання громадянам сучасних знань зі всіх сфер життєдіяльності країни й формування у них професійних вмінь і навичок, якісне використання яких має стати умовою інноваційного розвитку економіки кожного регіону й країни в цілому. Наука лежить у основі формування інноваційного потенціалу суспільства. Виробництво та сфери послуг відіграють ключову роль у економічному й інноваційному розвитку країни та безпосередньо виступають головним