

## ОГЛЯД СВІТОВОГО ДОСВІДУ З ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Разінкіна Т.Г., Самойлюк О.О., Гармаш О.М.  
Національний авіаційний університет*

**Abstract.** *The article highlights issues related to the ways and methods that small businesses use to organize procurement logistics based on world experience. The main aspects that we drew attention to in this article are interaction with suppliers, the organization of procurement logistics and the use of technology and software*

Одним з основних завдань компанії, яка бажає розвиватися та заявити про себе на висококонкурентному ринку, є правильна організація процесу закупівель та взаємодії з постачальниками. Компанії, які розуміють важливість організації ефективного процесу закупівель та прагнуть оптимізувати та автоматизувати його, давно випереджають конкурентів завдяки своєчасним поставкам, мінімальним закупівельним цінам та налагодженому, послідовному процесу.

Весь малий та середній бізнес, від кав'ярень до міжнародних ІТ-компаній, роблять покупки. Такі закупівлі можна поділити на два види – прямі та непрямі [1]. Прямі закупівлі впливають на виробничий процес (комп'ютери для ІТ-компанії, пісок для виробників скла), непрямі закупівлі підтримують життєдіяльність компанії (канцтовари, побутова хімія).

Процес прямих та непрямих закупівель в основному однаковий. У деяких компаніях цей процес часто не описаний і не організований. Керівництво компанії може не контролювати закупівлі, не контролювати грошові потоки та не прогнозувати закупівлі. У такому разі ціни на товари не зрозумілі, процес неефективний і деякі працівники можуть використовувати кошти на власний розсуд через відсутність контролю [1].

Також робота з постачальниками, що включає тендер (при необхідності), процес відбору, пошук кращих пропозицій і процес комунікації, може бути неефективна і навіть небезпечна, тому що впливає на основні процеси компанії.

Через некерованість та відсутність описаного та реалізованого бізнес-процесу для компаній існує ризик програти конкурентам або навіть припинити свою діяльність.

Сучасні західні представники малого та середнього бізнесу знайшли вирішення цієї проблеми та активно використовують програмне забезпечення для організації закупівельного процесу. Ринок програмного забезпечення для організації закупівельного процесу особливо розвинений в Америці – у 2018 році він сягнув майже 9,9 млрд доларів [2].

Присутність ринку на заході відображає наявність проблеми, яку намагаються вирішити компанії. Завдяки процесу закупівель компанії можуть оптимізувати такі частини своєї діяльності:

- централізація закупівель та повний контроль над усіма процесами та витратами;

- налагодження процесу співробітництва з постачальниками з метою отримання найкращих цін, тим самим підвищуючи прибутковість компанії;

- ефективний процес оплати рахунків, планування платежів, прискорення платежів, що дозволяє уникнути прострочених платежів;

- компанія може розраховувати на прозорість та ефективність своєї роботи [2].

В Америці та Канаді існує не менше 122 компаній, які допомагають вирішити проблему організації закупівель. Пропоноване ними програмне забезпечення дозволяє організувати такі частини закупівельної діяльності, як управління постачальниками, управління контрактами, налаштування процесу закупівель, організація складання та ефективна організація оплати рахунків. Проблема організації закупівель є актуальною і в Україні, але вона ще недостатньо розкрита і потребує більш детального вивчення. Необхідно запозичити досвід зарубіжних фахівців, створити умови для вирішення проблеми, забезпечити науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у напрямі закупівель, популяризувати проблему серед малих та середніх підприємств.

Закупівельна діяльність малих підприємств у всьому світі є однією з найважливіших складових розвитку таких підприємств. У різних країнах існують різні моделі організації закупівельної діяльності для малих підприємств, які були розроблені з метою покращення доступу малих підприємств до державних та комерційних закупівель.

Наприклад, у США існує програма «Малі бізнеси для держави», яка надає державним установам спеціальні преференції під час укладання контрактів із малими підприємствами. Ця програма була запущена ще 1953 року, коли було створено закон про малий бізнес (Small Business Act), який забезпечував правову базу підтримки малих підприємств. У рамках програми "Малі бізнеси для країни" було створено систему пільг та преференцій для малих підприємств, які беруть участь у закупівлях державних органів США [3].

Основна ідея програми полягає в тому, щоб дати малим та середнім підприємствам можливість отримати більш простий доступ до державних закупівель та контрактів. Вона надає малим підприємствам безліч можливостей, від навчання та підтримки фінансування до консультацій з боку досвідчених підприємців.

Крім того, в рамках програми США "Малі бізнеси для країни" було створено систему преференцій та пільг для малих та середніх підприємств, які беруть участь у закупівлях державних установ. Так, наприклад, для малих та середніх підприємств встановлені певні контрактні пороги, які забезпечують можливість участі у закупівлях та контрактах, а також існують системи пільгових ставок у кредитуванні, програми фінансування та страхування, підтримка участі у програмі світової торгівлі (World Trade Organization) та інші заходи.

В інших країнах, крім державних замовників, існують міжнародні організації, такі як Світовий банк, які організують процедури закупівлі для малих підприємств.

Організація закупівельної діяльності малих підприємств також має певний досвід в Україні. У 2016 році було створено Фонд гарантування закупівель, який забезпечує гарантії на виконання контрактів малими та середніми підприємствами. Крім того, в Україні існує Програма розвитку малого та середнього підприємництва, стратегічною метою якої є створення умов для розвитку малих та середніх підприємств, у тому числі шляхом покращення доступу до державних та комерційних закупівель [2].

У Європейському союзі також існують різноманітні програми та заходи, спрямовані на підтримку закупівельної діяльності малих підприємств. Наприклад, Європейський Союз розробив програму COSME. Основна мета програми COSME – це покращення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств у Європі. Для досягнення цієї мети програма розроблена таким чином, щоб допомогти малому та середньому бізнесу отримати доступ до кредитів,

ринків, ресурсів, інформації та внутрішнього ринку Європейського Союзу [3].

Також COSME фінансує та розробляє програми, спрямовані на розвиток малого та середнього бізнесу в Європі, у тому числі у сфері державних та комерційних закупівель. Наприклад, програма Eurostars, яка надає фінансування малим та середнім підприємствам для проведення наукових досліджень та розробок, спрямованих на створення нових товарів та послуг, які зможуть брати участь у державних та комерційних закупівлях [3].

У Китаї уряд також вживає заходів щодо розвитку закупівельної діяльності малих та середніх підприємств, у тому числі шляхом підтримки розвитку сектору електронної комерції та створення нових платформ для малих підприємств.

В цілому, світовий досвід показує, що уряди країн та міжнародні організації можуть суттєво допомогти у розвитку закупівельної діяльності малих підприємств. Однак також важливо забезпечити прозорість та відкритість у закупівельних процедурах, що допоможе створити рівні умови для всіх учасників. Також розвиток конкуренції у цій сфері може значно покращити доступ малих та середніх підприємств до державних та комерційних закупівель.

Загалом організація закупівельної діяльності малих підприємств є важливим стратегічним завданням багатьох країн. Такі програми та заходи допомагають створювати сприятливе середовище для розвитку малого та середнього бізнесу та сприяють їхній інтеграції у світову економіку.

### Список використаних джерел

1. Шандрівська О.Є. Комплексний аналіз ринку логістичних послуг в Україні /О.Є. Шандрівська, Л.Ю. Шевців // *Актуальні проблеми економіки*. – 2016. – № 7. – С. 157.
2. Зміст програми США «Малі бізнеси для держави». URL:<https://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29001.pdf>
3. COSME Programm. URL: <https://sme.gov.ua/cosme/grantova-programa-cosme/>
4. Чернов В. А. Аналіз комерційного ризику / під ред. М. І. Баканова. - М.: Фінанси і статистика, 2012. - 400 С.