

Оптимизация закупочной деятельности: мировой опыт, тенденции и возможности для предприятий Беларуси

Вакулич Н.А.¹, Базылюк Е.Л.¹

¹УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ, 224017, БЕЛАРУСЬ, Г. БРЕСТ, УЛ. МОСКОВСКАЯ, ДОМ 267, 375162321732

В статье рассматриваются современные подходы к оптимизации закупочной деятельности предприятий, включая анализ мировых тенденций, применение цифровых технологий и передовых стратегий управления поставками. Особое внимание уделяется сравнению закупочных практик в Беларуси и развитых странах, а также оценке влияния эффективного управления закупками на снижение затрат и повышение конкурентоспособности бизнеса. Представлены успешные и проблемные кейсы оптимизации закупок в различных отраслях. Статья обосновывает необходимость внедрения автоматизированных систем закупок, сегментации поставщиков и использования стратегий Just-in-Time для достижения устойчивого развития предприятий в условиях глобальных экономических вызовов.

Закупочная деятельность играет ключевую роль в обеспечении устойчивости и конкурентоспособности предприятий. Эффективное управление закупками позволяет снижать издержки, минимизировать складские запасы, повышать надежность поставок и оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. В условиях глобализации и цифровизации закупочные процессы трансформируются, что требует внедрения новых подходов и технологий.

Цель данной статьи — изучить основные методы и подходы к оптимизации закупочной деятельности предприятия, а также рассмотреть их преимущества и влияние на эффективность бизнеса. Также проведем сравнительный анализ закупочных практик в Беларуси и западных стран, приведем примеры успешных и не очень оптимизаций.

Закупочная деятельность включает в себя процессы планирования, выбора поставщиков, заключения договоров, организации доставки и контроля качества поставляемых материалов. Ее основная задача — обеспечить предприятие необходимыми ресурсами в нужное время, в нужном количестве, с минимальными затратами.

Основные этапы закупочной деятельности включают:

1. Анализ потребностей предприятия;
2. Исследование рынка поставщиков;
3. Переговоры и согласование условий;
4. Заключение договоров и размещение заказов;
5. Контроль выполнения обязательств.

Оптимизация закупочной деятельности направлена на достижение следующих целей:

1. Снижение затрат на закупки;
2. Повышение надежности поставок;
3. Уменьшение времени цикла закупок;
4. Улучшение качества взаимодействия с поставщиками;
5. Снижение уровня складских запасов.

Рассмотрим далее ключевые методы оптимизации закупочной деятельности:

1. Анализ и сегментация закупок. Разделение закупок на группы по важности и объемам позволяет сосредоточить усилия на ключевых категориях. Например, использование модели ABC или XYZ-

анализа;

2. Автоматизация процессов. Внедрение систем электронных закупок (e-procurement), таких как SAP Ariba или 1С:Закупки, снижает трудозатраты, улучшает контроль и прозрачность процесса;

3. Переход на долгосрочные контракты. Заключение договоров на длительный срок с надежными поставщиками помогает стабилизировать цены и гарантировать своевременные поставки;

4. Проведение тендеров. Организация конкурсов среди поставщиков позволяет выбрать наиболее выгодное предложение с учетом цены, качества и условий поставки;

5. Использование Just-in-Time. Доставка ресурсов точно в срок снижает потребность в складировании и уменьшает издержки;

6. Аутсорсинг. Передача закупочной функции специализированным компаниям позволяет снизить затраты и сосредоточиться на основном бизнесе.

Наиболее часто встречающиеся проблемы при оптимизации закупочной деятельности следующие:

1. Сопrotивление изменениям. Сотрудники могут быть не готовы к внедрению новых технологий и подходов;
2. Ограниченный выбор поставщиков. Некоторые рынки поставок имеют узкий круг участников, что снижает возможности выбора;
3. Риски несвоевременных поставок. Оптимизация уровня запасов может привести к нехватке ресурсов при сбоях в цепи поставок;
4. Высокие затраты на внедрение технологий. Автоматизация и цифровизация закупок требуют значительных инвестиций.

Отметим, что в Беларуси закупочная деятельность регулируется достаточно жестким законодательством, особенно в сфере государственных закупок. Основные особенности:

1. Регламентация. Закупки подчиняются закону «О государственных закупках» и ряду подзаконных актов. Основной упор делается на прозрачность и экономию средств;
2. Государственный контроль. Большая часть крупных компаний в Беларуси остаётся государственной, что обуславливает строгие требования к

процессам закупок;

3. Ограниченность выбора поставщиков. Местный рынок не всегда предоставляет разнообразие товаров и услуг, что усложняет выбор качественных и недорогих решений.

Успешный пример — «БелАЗ» (ОАО «Белорусский автомобильный завод»). Компания внедрила современные подходы к оптимизации закупок, включая автоматизацию процессов и работу с международными поставщиками, что позволило снизить себестоимость продукции и повысить конкурентоспособность на мировом рынке.

Неудачный пример — «Гомсельмаш». Компания сталкивалась с перебоями в поставках и высокими издержками из-за неэффективного планирования закупочной деятельности. Высокая зависимость от местных поставщиков снизила гибкость и конкурентоспособность.

В развитых странах подход к закупкам основывается на гибкости, автоматизации и ориентированности на клиента.

США. Закупки в частном секторе регулируются принципами минимизации издержек и применения цифровых технологий. Компании активно используют

платформы e-procurement и технологии Big Data для прогнозирования потребностей.

Германия. Немецкие компании, например, Volkswagen, внедряют системы Just-in-Time, что позволяет минимизировать складские запасы и уменьшить издержки. Кроме того, особое внимание уделяется экологичности закупок.

Китай. Преобладает массовое производство, а крупные компании, такие как Huawei, выстраивают масштабные цепочки поставок, комбинируя локальных и международных поставщиков. Оптимизация достигается за счёт жёсткого контроля затрат и высокой скорости внедрения технологий.

Успешный пример — Toyota (Япония). Toyota известна своим подходом Just-in-Time, который исключает избыточные запасы, минимизирует затраты на складирование и повышает общую эффективность.

Неудачный пример — Boeing (США). При производстве модели Boeing 787 Dreamliner компания столкнулась с перебоями в цепочке поставок. Из-за зависимости от большого числа внешних подрядчиков возникли задержки и рост затрат, что негативно отразилось на репутации компании.

Таблица 1. Сравнение подходов к закупкам в Беларуси и за рубежом

Критерий	Беларусь	Другие страны
Регулирование	Жёсткий государственный контроль	Более гибкие условия, особенно в частном секторе
Технологии	Низкий уровень автоматизации	Активное использование цифровых платформ и Big Data
Рынок поставщиков	Ограниченный выбор локальных поставщиков	Доступ к глобальному рынку поставщиков
Экологичность	Находится на этапе формирования	Экологические критерии являются стандартом
Эффективность	Зависит от государственной политики и субсидий	Ориентирована на снижение затрат и повышение качества

Источником — собственная разработка на основе анализа. Закупочная деятельность в Беларуси отличается высокой степенью регулирования и ограниченностью выбора поставщиков, что усложняет гибкость процессов. В развитых странах подходы более гибкие, ориентированы на технологические инновации, устойчивое развитие и интеграцию с глобальными рынками.

Мировая статистика подтверждает значимость эффективного управления закупками.

По данным McKinsey, оптимизация закупок может сократить затраты компаний на 5-10%, что эквивалентно увеличению прибыли на 30-50% без роста объемов продаж.

Исследования Deloitte показывают, что цифровизация закупок (e-procurement) снижает административные расходы на 25-40%, а автоматизация процесса выбора поставщиков позволяет экономить до 20% бюджета.

В США компании ежегодно теряют более 2,5 трлн долларов из-за неэффективных закупочных стратегий (данные The Hackett Group).

В Евросоюзе внедрение цифровых закупок позволило

снизить затраты на государственные закупки в среднем на 10-15%, что составляет до 100 млрд евро экономии в год.

В Китае оптимизация закупок крупных корпораций, таких как Huawei и Alibaba, позволила увеличить эффективность цепочек поставок на 30-40%.

Для предприятий Беларуси важно учитывать мировые тенденции и применять лучшие практики в области закупок, включая автоматизацию, тендерные процедуры, долгосрочное сотрудничество с надежными поставщиками и применение моделей Just-in-Time.

Оптимизация закупочной деятельности является неотъемлемой частью повышения конкурентоспособности предприятия.

Применение современных технологий, анализ и сегментация закупок, работа с надежными поставщиками — все это позволяет снизить издержки и повысить эффективность бизнес-процессов. В условиях растущей конкуренции и нестабильности рынков оптимизация закупок становится важным фактором устойчивого развития компании.

Список литературы:

1. Vakulich N. A. Sources and directions for developing 3PL logistics provider functions in the modern supply chain. — 2021.
2. Вакулич Н. А., Кулеш Е. И. Современные тенденции развития логистических систем. — 2013.
3. Вакулич Н. А. Привлекательность центральных и Восточно-европейских стран в качестве расположения оффшорных аутсорсинговых услуг //Логистические системы в глобальной экономике Учредители: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика МФ Решетнева». — 2022. — №. 12. — С. 63-66.
4. Каримова А. А. Основные направления повышения эффективности логистической деятельности //Состав редакционной коллегии и организационного комитета: Аймурзина БТ, доктор экономических наук Ахмедова НР, доктор искусствоведения Базарбаева СМ, доктор технических наук Битокова СХ, доктор филологических наук. — 2025.