

**Науковий реферат статті Меджибовської Н. С.
"Еволюція системи постачання промислових підприємств"**

Стаття присвячена питанням трансформації ролі постачання в діяльності промислових підприємств. Метою статті є систематизація світового досвіду в даній предметній області і формування рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності промислових підприємств у сфері постачання.

Показано, що зміни, які відбуваються у сфері постачання промислових підприємств, полягають у трансформації постачання з вузькоопераційної/транзакційної функції в стратегічно значущу функцію управління підприємством і досягненні ним конкурентоспроможності. Проведено аналіз еволюційних моделей, які констатують зміни, що мали місце у сфері матеріально-технічного постачання, а саме: побудова партнерських, довірчих стосунків із постачальниками, зростання статусу підрозділу постачання в управлінні підприємством, перехід від роз'єднаності підрозділів підприємства до міжфункціональної взаємодії. На цій основі сформульовано основні результати трансформації системи постачання:

фокусування на загальній ефективності діяльності підприємства, а не на рівні закупівельних цін;

розгляд постачальників як зовнішніх ресурсів, а не продавців;

перехід від суперницьких стосунків до стратегічних альянсів з постачальниками;

перехід від одиничних замовлень на закупівлю до довгострокових контрактів;

відмова від цінового тиску на постачальників у напрямі спільного управління витратами;

перехід від реактивних дій до проактивних/попереджувальних;

зміна статусу співробітників підрозділу постачання: від менеджерів із постачання – до фахівців у галузі управління ланцюгами поставок;

зростання професіоналізму співробітників підрозділу постачання: від вузьких фахівців – до професіоналів широкого профілю, що дозволяє відмовитися від детального контролю над їх діяльністю і підвищити їх повноваження;

перехід від роз'єднаності підрозділів до міжфункціональних команд.

Запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності промислових підприємств у сфері постачання. Для підвищення

статусу і відповідальності підрозділу постачання за якість роботи з постачальниками і загальні результати діяльності підприємства необхідно провести перенавчання персоналу з метою оволодіння сучасними навичками і прийомами взаємодії з постачальниками, роботою в міжфункціональних командах, використанням систем електронного постачання тощо. Окрему роботу слід провести з постачальниками щодо підвищення їх лояльності і прозорості/довірчості стосунків, а також підкріпити ці зміни згодою інших підрозділів підприємства і підтримкою вищого керівництва.

Література: 1. Stannack P. The Death of Purchasing? / P. Stannack, M. Jones // Proceedings of the 5th International Annual IPSERA Conference, Apr. 1 – 3, 1996. – Eindhoven, 1996. – P. 73. 2. Van Weele A. J. Purchasing performance measurement and evaluation / A. J. Van Weele // Journal of Purchasing and Materials Management. – 1984. – No. 20 (3). – P. 16–22. 3. Freeman V. T. Fitting Purchasing to the Strategic Firm: Frameworks, Processes, and Values / V. T. Freeman, J. L. Cavinato // Journal of Purchasing and Materials Management. – 1990. – No. 26 (4). – P. 6–10. 4. Dobler D. W. Purchasing and Material Management / D. W. Dobler, D. N. Burt. – N. Y. : McGraw-Hill, 1996. – 963 p. 5. Creating value through strategic supply management. 2004 Assessment of excellence in procurement. – Chicago : A. T. Kearney, Inc., 2005. – 20 p. 6. In pursuit of procurement excellence. An interview with Randy Watson of A. T. Kearney // Supply Chain Management Review. – 2009. – No. 4. – P. 26–31. 7. Мироненко І. І. Дослідження системи факторів, які сприяють формуванню та розвитку взаємовідносин машинобудівних підприємств зі споживачами продукції / І. І. Мироненко // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 103–107. 8. Пушкарь А. И. Концептуальный подход к управлению межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок / А. И. Пушкарь, Ю. Л. Курбатова // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 55–59. 9. E-procurement: trials and triumphs // Aberdeen Group. – 2007. – October. – P. 4. 10. Неуров І. В. Форми співпраці "постачальник – покупець" / І. В. Неуров // Проблеми економіки та управління. Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 628. – С. 232–239. 11. Bartolini A. The CFO and the CPO: one world, two worldviews / A. Bartolini. – Boston : Ardent Partners, 2011. – 19 p. 12. Gilmore D. A Decade of Supply Chain Management / D. Gilmore // Supply Chain Digest. – 2010. – January 15. – P. 1.

Інформація про автора

Меджибовська Наталія Семенівна – докт. екон. наук, професор Одеського національного економічного університету (65026, Україна, м. Одеса, вул. Преображенська, 8, e-mail: nmedzh@oneu.edu.ua).