

сучасні підходи до управління витратами, зможуть досягти довгострокового успіху, та відтворити позитивну динаміку фінансових результатів.

Список використаних джерел

1. Гончарук І. В., Старосуд В.І., Мулик Т.О. Фінансові результати сільськогосподарських підприємств: механізм формування та аналітична оцінка. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. Т. 3, № 31. С. 18–34.

2. Литовченко О. Ю. Управління витратами на підприємстві: теоретичний аспект. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 31. С. 301–309. URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/47.pdf

3. Шутько Т. І. Економічна сутність управління витратами підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: <https://surl.li/mxlrug>

УДК 658.7:005.21

Вращук-Килинч К.М.,
здобувач вищої освіти,
науковий керівник: **Храпкіна В.В.,**
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу та управління бізнесом,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»

БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ

У сучасних умовах глобалізації та високої конкуренції закупівельна діяльність перетворюється на один з ключових стратегічних інструментів забезпечення сталого розвитку організації. Вона перестає бути лише технічною функцією та трансформується в системний інструмент досягнення цілей організації. Основу ефективної реалізації закупівель складає грамотне управління бізнес-процесами, яке забезпечує системність, прозорість та безперервність у задоволенні потреб організації у товарах, роботах та послугах.

Бізнес-процеси охоплюють усі етапи закупівельної діяльності — від стратегічного планування до аналізу ефективності постачання. Їх формалізація у внутрішніх регламентах, підтримка цифровими інструментами та регулярна адаптація до змін ринку є передумовами успіху.

Ефективне управління закупівлями базується на реалізації чіткої послідовності етапів:

1. Стратегічне планування – формування політик закупівель, прогнозування потреб, розрахунок бюджету.

2. Оцінка та деталізація потреби – залучення внутрішніх користувачів, узгодження вимог.

3. Вибір постачальників – проведення конкурсних процедур із застосуванням критеріїв ефективності та якості.

4. Контрактування та супровід – юридичне оформлення, моніторинг зобов'язань, виконання термінів.

5. Аналіз і оптимізація – звітність, зворотній зв'язок, вдосконалення процесів на основі отриманих результатів. [6]

Порушення або нехтування стандартизованими процедурами в закупівлях може мати низку негативних наслідків (рис. 1):

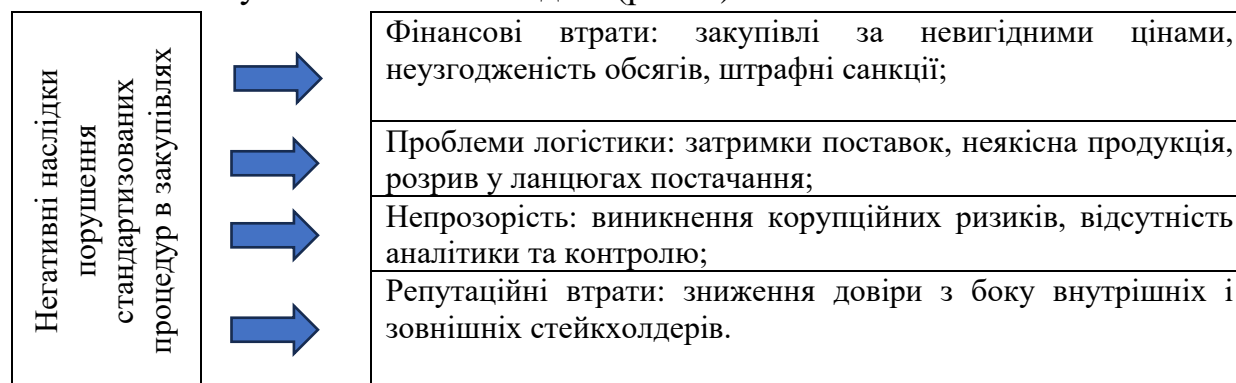


Рис 1. – Негативні наслідки порушення стандартизованих процедур в закупівлях

Слід зазначити, що згідно зі звітом Deloitte «2023 Global Chief Procurement Officer Survey», компанії, які впроваджують автоматизовані бізнес-процеси закупівель, можуть скоротити операційні витрати та зменшити кількість помилок у закупівлях [5, с. 9].

Використання сучасних ІТ-рішень, таких як SAP Ariba, Oracle Procurement Cloud або ProZorro Market, забезпечує прозорість процесів, контроль на кожному етапі, підвищує гнучкість та надійність процесів [1-2].

Успіх трансформації закупівель неможливий без кваліфікованих фахівців. Фахівці з закупівель повинні володіти не лише технічними знаннями, а й аналітичними та стратегічними навичками. Професійне зростання можливе завдяки сертифікатним програмам і курсам на базі KSE, платформах Prometheus та TNDR, порталу «Радник у сфері публічних закупівель» [3-4].

Управління закупівлями через призму бізнес-процесів є необхідною складовою сучасного управління. Цифрова трансформація, структурованість, контроль і орієнтація на результат дозволяють формувати гнучку та прозору

систему. Ігнорування цих підходів веде до зниження ефективності, втрат і репутаційних ризиків. Отже, розвиток бізнес-процесного підходу в закупівлях є ключем до успішного функціонування організації у конкурентному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Офіційний портал публічних закупівель ProZorro. URL: <https://prozorro.gov.ua>
2. Система управління ланцюгами постачання SAP Ariba. URL: <https://www.sap.com/ukraine/index.html>
3. Радник у сфері публічних закупівель URL: <https://radnuk.com.ua/>
4. Освітня платформа у сфері публічних (державних) закупівель TNDR — <https://tndr.com.ua/>
5. Deloitte. Global Chief Procurement Officer Survey, 2023. URL: <https://surl.li/maprxc>.
6. Методичні рекомендації щодо організації закупівельної діяльності / Л. Лахтіонова, А. Юлдашова, О. Данилюк, М. Долінце, 2024. URL: <https://surl.li/cc/avztjl>.

УДК 399.9

Григор'єв О.Ю.,
старший викладач кафедри зовнішньоекономічної
та митної діяльності,
Штефан А-В.В.,
здобувач вищої освіти,
Національний університет «Львівська політехніка»

ОПТИМІЗАЦІЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності в Україні сьогодні розглядається як один із пріоритетних напрямів державної політики, що сприяє формуванню вигідних умов для міжнародної торгівлі та створення сприятливого інвестиційного середовища. Така діяльність відіграє ключову роль у розв'язанні важливих економічних і соціальних питань, а імпорتنі операції є вагомим джерелом наповнення державного бюджету. Особливості здійснення імпорتنих операцій та шляхи зменшення податкового навантаження в рамках чинного законодавства залишаються актуальною темою досліджень. Запобігти фінансовим труднощам підприємства можливо шляхом зменшення або оптимізації податкового навантаження, зокрема його митної складової.