

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Жудро, М.К. Дизайн смарт-экономики - новый вызов экономической мысли / М.К. Жудро, Н.В. Жудро // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 18-19 мая 2017 г.): в 2 т. – Минск : БГЭУ, 2017. –Т. 1– С. 84 – 85.
2. Жудро, М.М. Smart-экономика трансформирует традиционный закон спроса и предложения в закон «умно-сплетённого» агрегативного спроса и предложения (Zhudro) / М.М. Жудро, В.М. Жудро // Политические, экономические и социокультурные аспекты регионального управления на Европейском Севере: материалы XVI Всероссийской науч. конф. (с международным участием) (26–28 апреля 2023 г., г. Сыктывкар). – Сыктывкар: ГОУ ВО КРАГСиУ, 2023. – С.345–354.
3. Жудро, М.К. Методологические проблемы научного форматирования SMART-экономики // М.К. Жудро, В.М. Жудро / Инновации: от теории к практике: сборник научных статей IX Межд. науч. – практ. конф. (Брестский государственный технический университет, 19–20 октября 2023 г.); редкол.: Г. Б. Медведева [и др.] / В 2 ч. Ч. 2. – Брест: Издательство БрГТУ, 2023. – С.23–27.
4. Лобахина, Н. А. Проблемы управления устойчивостью малых и средних предпринимательских структур [Электронный ресурс]. // – Режим доступа: <http://uecs.ru/predprinematelstvo/item/409-2011-04-25-10-03-53> – Дата доступа: 01.07.2016.
5. Жудро, М. Гибридный агроменеджмент организаций АПК в условиях экономики 4,0 / М. Жудро //Аграрная экономика.– 2017. – № 5. – С.16 –23.
6. Жудро, В.М. Трансформация традиционной экономики в цифровую экотронику / В. М. Жудро. – Берлин: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2019. – 60 с.

УДК 330.65

КОМПОЗИТНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ ЕАЭС

канд. экон. наук, доцент Н. В. Жудро, БНТУ, г. Минск

Резюме. В статье обоснована композитная оценка инкрементального конкурентного потенциала Республики Беларусь на рынке товаров ЕАЭС. Сформулированы динамические индикаторы страновой оценки конкурентного потенциала и предложены институционально-инвестиционные инструменты его повышения в условиях биполярного развития мирового рынка.

Ключевые слова: оценка, конкурентный потенциал, экономика, индикаторы, эффективность, конкурентоспособность, рынок.

Введение. Основным нововведением исследования институционально-инвестиционного инструментария оценки инкрементального конкурентного потенциала Республики Беларусь на рынке товаров ЕАЭС выступает композитное конструирование национального бизнеса, которое отличает от подходов к экономическим вычислениям других авторов практико-востребованной направленностью его использования в эмпирических исследованиях академического сообщества и практиков, заинтересованных в наиболее точных методах фундаментальных и технических соответствий расчётных и фактических параметров экономики компаний.

Основная часть. Композитный конкурентный потенциал является динамической многоплановой и многоуровневой модульной агрегированной конструкцией и формируется как многообразные возможности участия страны в конкурентных кросс-взаимодействиях национальных компаний с компаниями-конкурентами других стран. Под конкурентоспособностью страны в узкой трактовке понимается способность страны обеспечивать производство конкурентоспособных товаров и услуг в результате агрегированных, вовлеченных кросс-взаимодействий совокупности ресурсов, возможностей и способностей национальных компаний, которые позволяют получать максимальный синергетический эффект конкурентных их преимуществ и обеспечивать устойчивый рост [1,2]. Сущность композитного конкурентного потенциала национальных компаний заключается в способности их получать больший масштаб синергетического эффекта по сравнению с максимальным суммарным эффектом иностранных компаний-конкурентов в условиях эффективного использования существующих факторов производства (экономического потенциала), задействования существующих и создания новых конкурентных преимуществ, сохранения (повышения) уровня жизни при соблюдении международных экономических стандартов [3]. Следует отметить, что отсутствие общепринятой концепции формирования и оценки композитного конкурентного потенциала страны, больше распространена терминология понятия «конкурентоспособность экономики» страны как способности производства конкурентоспособных товаров и услуг при соблюдении международных экономических стандартов [4].

Для оценки композитного конкурентного потенциала страны важным инструментом является система индикаторов, с помощью которой можно оценить способности национальных компаний конкурировать на мировом рынке и объективно оценивать синхронное их рыночное текущее и стратегическое положение.

Предлагаемая система индикаторов композитного конкурентного потенциала национальных компаний включает: финансовые индикаторы: показатели прибыли (прибыль до налогообложения, чистая прибыль), краткосрочные активы, долгосрочные финансовые показатели (долгосрочные займы и кредиты), коэффициенты

ликвидности и платежеспособности; инновационные индикаторы: затраты на исследования и разработку, количество и качество инновационных продуктов и услуг, степень внедрения новых технологий; рыночные индикаторы: доля рынка и рост рыночной доли, уровень удовлетворенности клиентов, анализ конкурентов и их стратегий; организационные индикаторы: квалификация и мотивация сотрудников, эффективность управления и структура организации, ценности компании; социальные и экологические индикаторы: социальная ответственность, устойчивость и экологические практики, взаимодействие с обществом.

Для оценки реального повышения композитного конкурентного потенциала Республики Беларусь на рынке товаров ЕАЭС необходимо использовать как институциональные, так и операционные инструменты.

В качестве институциональных инструментов следует рекомендовать следующие: нормативная база и законодательство Республики Беларусь формирование привлекательного инвестиционного климата для развития бизнеса; таможенная и торговая политика эффективная участие в торговых соглашениях в рамках ЕАЭС с целью более свободного экспорта и импорта товаров и услуг; инструменты государственной поддержки экспортеров, включая финансовые стимулы, страхование экспортных сделок и консультационные услуги; инвестирование в создание научных и исследовательских инновационных центров, цифровых технологий индустрии продукции;

В качестве операционных инструментов следует рекомендовать следующие: инвестиции в инновации, исследования и разработки создания новых продуктов и технологий; эффективные маркетинговые стратегии и продвижение продукции на рынке ЕАЭС с целью увеличения спроса на белорусские товары; имплементация международных стандартов качества и сертификация продукции в национальный бизнес с целью повышения доверия иностранных потребителей и партнеров; имплементация эффективного управления цепями поставок в транспортно-логистическую деятельность компаний с целью снижения логистических издержек; инициирование развития стратегических партнерств и сотрудничества с компаниями в рамках ЕАЭС с целью создания межстрановых бизнес-альянсов; повышение уровня локализация производства в странах ЕАЭС с целью продвижения экспорта технологий и товаров, услуг; имплементация эффективного управления рисками международного бизнес в рамках ЕАЭС; имплементация эффективного управления совместными компаниями, страновыми сервисными и торговыми центрами.

Изложенные выше результаты аналитических исследований оценки конкурентного потенциала могут быть структурно описаны методикой обоснования предлагаемых следующих ключевых индикаторов КРІ: ростом реализации товаров, услуг на высококонкурентных рынках; превышением темпов роста выручки от реализации товаров и услуг по сравнению с их физическим ростом; размещением инвестиций на высококонкурентных рынках; ростом динамики объема продаж, добавленной стоимости, прибыли от реализации и чистой прибыли; ростом объемов производства высококонкурентоспособных товаров (услуг); повышением удельного веса экспорта товаров и услуг; ростом удельного веса чистой прибыли в общей величине прибыли от продаж.

Для агрегированной оценки реального повышения композитного конкурентного потенциала Республики Беларусь на рынке товаров ЕАЭС предлагается применять индекс глобального рыночного ее положения на низкоконкурентных, среднеконкурентных и высококонкурентных товарных рынках в следующей пропорции: – 1/3 объема на низкоконкурентные; – 1/3 объема на среднеконкурентные; – 1/3 объема на высококонкурентные товарные мировые рынки [5].

Заключение. В целях реального повышения композитного конкурентного потенциала Республики Беларусь на рынке товаров ЕАЭС следует реализовывать агрегированные стратегические бизнес-модели комплексного использования предлагаемых институциональных и операционных инструментов. Их внедрение будет способствовать развитию межстранового, взаимовыгодного стратегического сотрудничества и партнерства в рамках ЕАЭС, генерирующее новые возможности для роста и развития белорусской экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Евтеева, А.К. Конкурентоспособность предприятия и факторы ее определяющие / А.К. Евтеева, Н. В. Жудро // Материалы докладов студентов факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства 79-й студенческой научно-технической конференции БНТУ (Минск, 16–18 мая 2023 г.) [Электронный ресурс] / Белорусский национальный технический университет, ФММП; редкол.: А. В. Данильченко [и др.]. – Минск : БНТУ, 2023. – С.93 – 94.
2. Метлушко, Е. С. Глобальные экономические проблемы международного сотрудничества и пути их решения / Е. С. Метлушко, Н. В. Жудро // Наука в современных условиях: от идеи до внедрения [Электронный ресурс]: материалы Национальной научно-практической конференции (Ульяновский государственного аграрного университета имени П.А. Столыпина, 15 декабря 2022 года). / редкол.: Богданов И.И. [и др.]. – Ульяновск : ГАУ, 2022. – С. 3309 – 3314.
3. Миграция, А.А. Конкурентный потенциал стран СНГ в формате региональной интеграции (на примере стран ЕАЭС). – М. : Институт экономики РАН, 2015. – 65 с.
4. Конкурентный потенциал региона: оценка и эффективность использования: сборник статей XII Международной научно-практической конференции (Абакан, 10–11 ноября 2021 г.) / отв. ред. А. В. Печенкина. – Абакан : Издательство ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова», 2021. – 228 с.
5. Жудро, Н.В. Методика диагностики кросс-эффективности продаж / Н.В. Жудро // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий : мат. 16-го Межд. науч. семинара, проводимого в

рамках 18-ой Международной научно-технической конференции «Наука – образованию, производству, экономике» 26 марта 2020 года, Минск, Респ. Беларусь; программ. комитет С.В. Харитончик, А.В. Данильченко [и др.]. – Минск : Право и экономика, 2020. – С.121 – 124.

УДК 658.7

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ДРАЙВЕР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

канд. экон. наук, доцент Н. В. Жудро, Д. В. Нос, БНТУ, г. Минск

Резюме. В статье раскрывается необходимость в оптимизации закупочной деятельности. Проанализированы традиционные подходы и рассмотрены глобальные тенденции и требования к изменению методов управления закупками. Приведены ключевые аспекты улучшения процессов закупок для повышения эффективности и конкурентоспособности компаний.

Ключевые слова: закупочная деятельность, закупки, экономика, эффективность, конкурентоспособность, рынок, цепочки поставок.

Введение. В настоящее время идет тенденция оптимизации закупочной деятельности, основанная на анализе традиционных подходов и разработке стратегий и методов управления закупками. Это включает разработку и внедрение эффективных стратегий и методов управления процессом закупок сырья, материалов и услуг на производственных предприятиях. При этом учитываются особенности международных рынков, глобальных тенденций и требований к международным торговым операциям. Анализируются возможности сотрудничества с иностранными поставщиками и применения современных технологий для оптимизации процесса закупок в условиях нарастающей конкуренции.

Основная часть. В современной быстро меняющейся экономике закупки превратились в стратегическую функцию, выходящую за рамки простого снабжения предприятия товарами. Поскольку глобальные цепочки поставок становятся более сложными и взаимосвязанными, закупочная деятельность играет решающую роль в обеспечении конкурентоспособности и устойчивости бизнеса. Она отвечает за управление отношениями с поставщиками, снижение рисков, сокращение затрат и содействие устойчивым практикам, что делает закупки главной составляющей успешного бизнеса [1]

Стратегическое управление на промышленных предприятиях в настоящих условиях рыночной экономики имеет прямую зависимость от глобальных изменений и первую очередь влияет на процессы поддержания конкурентоспособности предприятия [2,3]. Традиционные закупки приобретают все более стратегический характер, помимо экономии средств, они направлены на создание ценностей за счет улучшения сотрудничества с поставщиками и снижения возможных рисков.

Традиционные методы закупок характеризуются жесткими и последовательными процессами, которые могут быть медленными и негибкими. Они следуют линейному пути от начала проекта до заключения контракта, что часто приводит к длительным циклам закупок. Традиционные подходы к закупочной деятельности на производстве включают в себя установление долгосрочных контрактов с поставщиками, основываясь на долгосрочных отношениях и привычных рабочих процедурах. Основными принципами такого подхода являются стабильность, надежность и предсказуемость в отношениях с поставщиками, что позволяет обеспечить постоянную поставку необходимых материалов и услуг. Традиционные методы также могут включать проведение тендеров среди ограниченного круга поставщиков и выбор наилучшего предложения на основе цены и качества. Однако, в условиях быстро меняющегося рынка и интернационализации, традиционные подходы могут оказаться неэффективными и требуют пересмотра и оптимизации [4]. К минусам можно отнести и тот факт, что отдел закупок независим и отделен от других отделов, что влияет на координацию рабочего процесса. Традиционный отдел закупок независим от других отделов и имеет четкие границы. Однако в бизнес-процессе каждый отдел является важной составляющей, а разделение между отделами приводит к плохой координации бизнес-процесса. Традиционная модель закупок по-прежнему остается основной моделью закупок, принятой предприятиями. В рамках этой традиционной модели функция закупок большинства предприятий игнорируется, а отдел закупок представляет собой обычный функциональный отдел, отвечающий за операционную закупочную деятельность.

Многие организации применяют современные подходы к закупкам, такие как стратегический поиск поставщиков, совместные закупки, электронные закупки и управление взаимоотношениями с поставщиками. Эти подходы направлены на преодоление недостатков традиционных методов закупок и их приведение в соответствие с меняющимися потребностями и проблемами бизнес-среды [5]. С быстрым изменением условий мировой экономики модели корпоративных закупок также продолжали развиваться. Каждый производитель в цепочке поставок получает производственное сырье и производственную информацию от множества поставщиков посредством аутсорсинга и других методов закупок. Закупки развились от закупок одного предприятия до закупок всей цепочки поставок.

Последние несколько лет подчеркнули уязвимость глобальных цепочек поставок перед лицом непредсказуемых и чрезвычайных ситуаций. В реалиях мировой экономики промышленные предприятия не имеют возможности быстро переходить с одной устоявшейся модели закупок на другую. Внедрение новых