

Закупівлі та продажі в системі менеджменту виставкового підприємства

Тарас Генчев

здобувач освітньої програми «Маркетинг»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: HenchevTO@krok.edu.ua

Ірина Мала

Науковий керівник:
старший викладач кафедри управлінських технологій,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: IrynaMB@krok.edu.ua,
ORCID: 0000-0003-0773-5336

Актуальність дослідження: дослідження теми "Закупівлі та продажі в системі менеджменту виставкового підприємства" є дуже актуальним у сучасних умовах, оскільки виставкові підприємства відіграють важливу роль у розвитку бізнесу та економіки країни. Одним із найбільших викликів для виставкових підприємств є ефективне управління закупівлями та продажами на виставках, оскільки це має вплив на доходи підприємства, його конкурентоспроможність та репутацію. Важливість оптимального управління закупівлями та продажами ще більша у випадку, коли виставкове підприємство працює на міжнародному рівні та має багато іноземних партнерів.

Об'єктом дослідження: є виставкове підприємство ТОВ «Київський Міжнародний Контрактовий Ярмарок» та його система менеджменту.

Предметом дослідження: є процеси закупівлі та продажів на підприємстві, що відбуваються в рамках діяльності виставкового підприємства та їх взаємозв'язок з системою менеджменту підприємства.

Метою дослідження: є аналіз процесів закупівель та продажів, їх ролі та взаємозв'язку зі системою менеджменту виставкового підприємства, а також визначення шляхів покращення цих процесів з метою ефективнішого управління підприємством.

Конкретні цілі дослідження можуть включати:

- Вивчення сучасних тенденцій та підходів до закупівель та продажів у виставковій індустрії.
- Аналіз практик закупівель та продажів виставкового підприємства та їх вплив на ефективність його діяльності.
- Дослідження системи менеджменту виставкового підприємства та її впливу на процеси закупівель та продажів.
- Визначення можливостей покращення процесів закупівель та продажів у виставковому підприємстві з урахуванням системи менеджменту.

Інформаційна база досліджень: Дослідження проведене за допомогою опрацювання інформаційних джерел що описують практику кращих виставкових підприємств у світі, аналізує роль закупівель у виставковій індустрії Нідерландів на прикладі досвіду провідних виставкових підприємств світу.

Методологія дослідження: У роботі використовуються методи та засоби

аналізу ролі закупівель у виставковій індустрії.

Етапи та результати дослідження: Закупівлі та продажі в системі менеджменту виставкового підприємства є важливими процесами, які взаємодіють з системою менеджменту підприємства. Ефективне управління цими процесами дозволяє підприємству досягати своїх цілей та отримувати прибуток. Важливо аналізувати ці процеси, визначати їх роль та взаємозв'язок зі системою менеджменту підприємства та розробляти шляхи їх покращення. Наприклад, можна використовувати методи оптимізації закупівель та продажів, включаючи раціоналізацію процесів, використання нових технологій та забезпечення взаємозв'язку між різними департаментами підприємства. Це дозволить досягти кращої ефективності та оптимізувати витрати виставкового підприємства. Компанія «Контрактовий Ярмарок» у своїй діяльності використовує застарілі методи закупівлі та продажів, що у сучасній ситуації на ринку ставить її у скрутне становище. На сьогодні виставкова діяльність є важливим компонентом господарської діяльності в багатьох галузях. У зв'язку з цим, система менеджменту виставкового підприємства має відповідати вимогам сучасного ринку та включати в себе процеси закупівлі та продажів. Аналізуючи процеси на ТОВ «Київський Міжнародний Контрактовий Ярмарок», можна виявити шляхи покращення взаємодії зі системою менеджменту підприємства та підвищення її ефективності. Важливим елементом є ретельна організація процесу закупівель та продажів з метою уникнення зайвих витрат та забезпечення якісного виконання замовлень. Для досягнення цих цілей варто використовувати сучасні методи та інструменти менеджменту, а також забезпечувати постійне підвищення кваліфікації працівників.

Аналіз процесів закупівель та продажів вище представленого виставкового підприємства вказує на те, що їх ефективність значно залежить від системи менеджменту підприємства. Система менеджменту повинна бути спрямована на оптимізацію процесів закупівлі та продажу, забезпечення раціонального використання ресурсів і відповідність процесів закупівель та продажу законодавству. Один зі шляхів покращення ефективності цих процесів полягає у застосуванні електронних систем закупівель та продажу, що дозволяє знизити витрати на паперову документацію та прискорити процеси. Крім того, важливо забезпечити збалансованість процесів закупівель та продажу, що дозволить уникнути переоплат та зменшити ризик втрати коштів підприємства. Використання інструментів управління якістю також може сприяти покращенню процесів закупівель та продажу та забезпеченню високої якості послуг, що надаються виставковим підприємством.

З моєї доповіді можна зробити висновок, що закупівлі та продажі є важливими складовими діяльності виставкового підприємства. Їх ефективність залежить від взаємодії з системою менеджменту підприємства, що включає управління ресурсами, фінансами та іншими процесами. Аналіз цих процесів дозволяє виявити проблемні моменти та запропонувати шляхи їх вирішення для досягнення більш ефективного управління виставковим підприємством.

Розуміння взаємозв'язку між закупівлями, продажами та системою менеджменту допоможе підприємству зробити кращі управлінські рішення та забезпечити успішне функціонування виставкової діяльності.

Практична значущість результатів дослідження. В результаті дослідження нами був запропонований комплекс шляхів, спрямований на підвищення ефективності ТОВ «Київський Міжнародний Контрактовий Ярмарок», закупівлі та продажі в їх системі менеджменту. За результатами дослідження були запроваджені нові методи та інструменти, що дозволять оптимізувати процеси закупівель та продажів, зменшити витрати та збільшити прибуток виставкового підприємства.

Ключові слова: ефективність; виставкове підприємство; покращення; закупівлі та продажі; взаємодія з системою менеджменту.

Список використаних джерел

1. Інформація із сайту компанії : <https://kmya.kiev.ua/>.
2. Al-Rabeh M. N., Al-Noaimi K. R., Brown J. *A Review of Industry-Wide Advanced Completion Best Practices. Abu Dhabi International Petroleum Exhibition & Conference, м. Abu Dhabi, UAE. 2018.*
3. "The Selling Power of Trade Shows: How to Make Them Work for You" – інформаційний ресурс: <https://www.holidayworldshow.com/site/uploads/exhibition-thumbnails/howtoexhibit.pdf>.
4. "Tassiopoulos D. *Event Management: A Professional and Developmental Approach. 2-ge вид. Juta Academic, 2005. 480 с.*