

ОСОБЕННОСТИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Цифровая трансформация становится основной тенденцией развития мировой экономики. Все сферы жизни общества регулируются с помощью цифровых устройств, бизнес-процессы организованы на основе цифровых платформ, а коммуникации осуществляются посредством использования цифрового пространства. Закупочная деятельность является основным бизнес-процессом любого предприятия и ее цифровизация необходима для того, чтобы снизить издержки, ускорить документооборот и снизить уровень бюрократизации в момент достижения соглашений при оформлении документов, сделать предложения поставщиков общедоступными, а цены на товар и услуги свободными подверженными рыночному влиянию.

По мнению многих аналитиков (Г. Н. Уварова [1]; Н. В. Демина, М. В. Чистова [2]), одним из ключевых мировых трендов в закупочной деятельности является курс на широкое использование информационных технологий, базирующихся на развитых коммуникационных и компьютерных системах. Этот процесс в РФ развивается по двум основным направлениям. Во-первых, компьютеризации подвергаются внутренние процессы — внедряются системы управления цепочками поставок (Supply Chain Management) и модули электронных закупок (e-procurement). Во-вторых, активно используются внешние ресурсы — электронные торговые площадки (ЭТП).

Электронная торговая площадка (ЭТП, e-market, e-marketplace) — это информационная торговая система, позволяющая дистанционно осуществлять поиск, покупки и продажи товаров и услуг, совершать сделки и другие торговые и финансовые операции с использованием информационно-телекоммуникационных сетей и информационных технологий (Л. П. Гаврилов [2]).

Закупочная деятельность представляет собой сложную систему коммуникаций между поставщиками и покупателями. Она содержит множество подсистем, позволяющих контролировать риски, следить за эффективностью, формировать систему гибких цен, следить за легитимностью проводимых сделок. По мнению авторов, цифровизация этой сферы экономической деятельности позволит:

- снизить бюрократизацию в сфере оформления контрактов и повысить прозрачность закупок;
- расширить географию участников торгов, повысить число участников, сделать доступным сервис закупочной деятельности для субъектов малого и среднего бизнеса;
- повысить уровень конкуренции для обеспечения формирования справедливых цен на товары и услуги;
- снизить уровень издержек за счет снижения финансовых затрат, сокращения затрачиваемого времени на организацию процесса — автоматизации ряда процессов закупочной деятельности — и, как следствие, исключение технических ошибок и снижение уровня коррупции;
- контролировать уровень риска и не допускать заключения договоров с недобросовестными предприятиями и организациями.

Авторами предлагается схема проведения торгов на промышленном предприятии посредством использования электронной площадки (рис. 1).

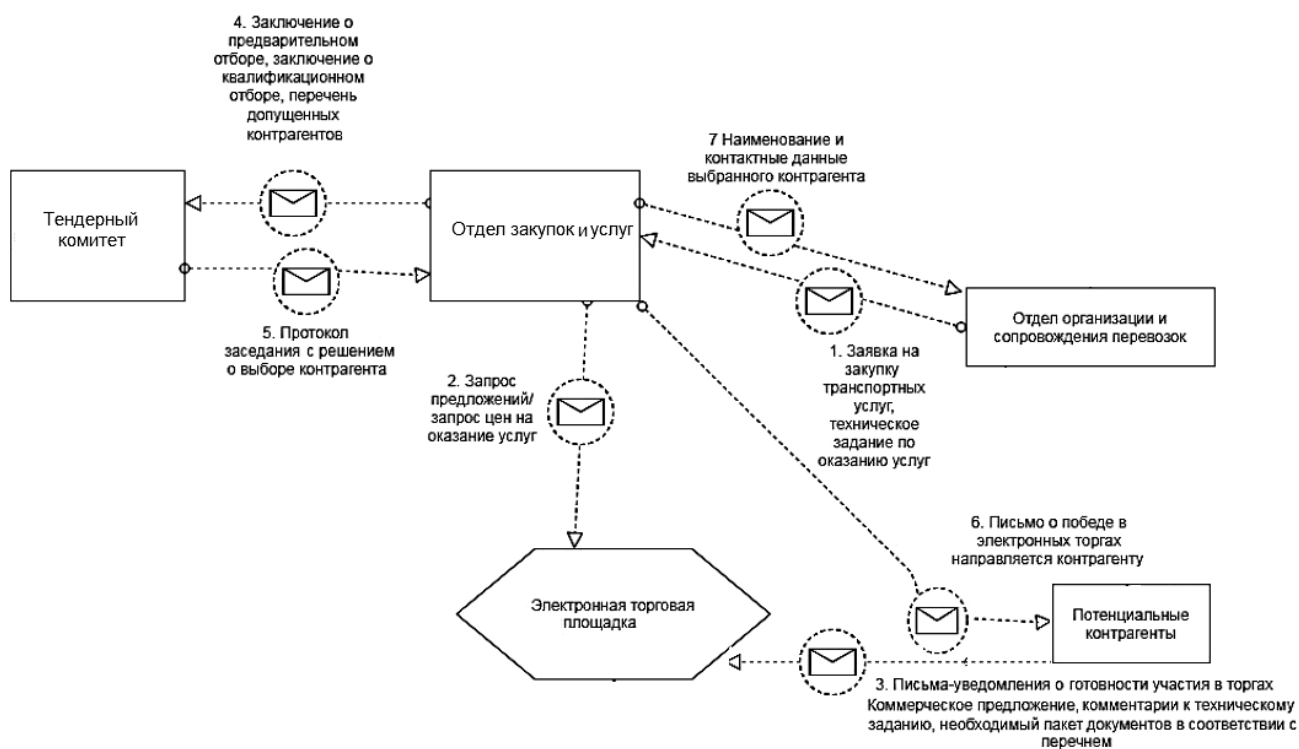


Рисунок 1 — Схема проведения торгов на промышленном предприятии с использованием ЭТП

Организация торгов с использованием цифровых платформ значительно повышает эффективность закупочной деятельности, однако, развитие этой системы еще не завершено. Существует множество аспектов закупочной деятельности, которые еще не автоматизированы и не переведены в цифровой формат. По мнению М. Л. Калужского [3], основным недостатком ЭТП является отсутствие сформированного пула поставщиков для каждого направления закупочной деятельности внутри личного кабинета предприятия на электронной площадке. Это необходимо, т.к. электронные торги при всех их преимуществах не позволяют проверить историю и документы поставщика, с которым предприятие заключает контракт, для того, чтобы на определенном этапе отсеять недобросовестных поставщиков и снизить риск непоставки товара или несвоевременной его поставки.

Современные информационные технологии (машинное обучение, искусственный интеллект, big data, распределенные реестры и т. п.), которые в последнее время привлекают к себе всеобщее внимание, в обозримом будущем неизбежно станут основными драйверами развития рынка услуг ЭТП, позволяющими устранить существующие недостатки.

В дальнейшем авторами планируется разработать механизм формирования пула поставщиков и методику проверки поставщика на добросовестность.

Список литературы

1. Уварова, Г. Н. Основные барьеры в закупках и пути их преодоления [Электронный ресурс] / Г. Н. Уварова. — Режим доступа: <https://www.eg-online.ru/article/262695/> (дата обращения 06.10.2022).
2. Оценка экономической эффективности электронных торговых площадок / А. С. Низимов, С. Р. Ли, Ю. В. Сусленкова, Т. В. Долгина // *Фундамент. исслед.* — 2018. — № 1. — С. 96–100.
3. Калужский, М. Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс] / М. Л. Калужский. — М. : Экономика ; Омск : Омск. гос. техн. ун-т, 2014. — 327 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31693.html> (дата обращения 06.10.2022).