

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Гапонина Т.С., Кондратьева Т.Н.,
Белорусский национальный технический университет, г. Минск,
Беларусь*

Реферат. Статья посвящена исследованию вопросов совершенствования закупочной деятельности. Важнейшим направлением повышения эффективности закупочной деятельности является внедрение информационных технологий. Авторами исследована действующая практика информатизации закупок в Республике Беларусь и рассмотрен актуальный для использования в республике зарубежный опыт применения цифровых технологий в закупках.

Важным этапом производственного цикла является закупочная деятельность, основная цель которой – удовлетворение потребностей производства в объектах основных и оборотных средств с максимально возможной эффективностью.

В последнее десятилетие тенденцией развития закупочной деятельности стало электронное снабжение, под которым понимается «процесс, в котором один или более этапов покупки поддерживается, интегрируется или автоматизируется электронным образом» [1].

Использование информационно-коммуникационных технологий (далее ИКТ) при осуществлении закупок позволяет:

- 1) автоматизировать планирование закупок и составление заявок на товары;
- 2) наладить электронный обмен данными с поставщиками и осуществлять автоматический ввод данных;
- 3) получить онлайн-доступ к поставщикам в любой точке мира;
- 4) интегрировать локальную информационную систему предприятия с аналогичными системами поставщиков.

Это в свою очередь ускорит сбор и обработку информации, существенно уменьшит время расчетов; сократит длительность логистического цикла на основе синхронизации бизнес-процессов с поставщиками. Кроме того применение ИКТ в закупочной деятельности приведет к ускорению оборачиваемости оборотных средств и,

как результат, высвобождению финансовых ресурсов, снижению затрат на производство и реализацию продукции; рост прибыли.

Некоторые авторы считают, что роль электронного снабжения «проявляется не столько в повышении скорости закупок, сколько в эффективном действии на цепь поставок: заказчики могут: 1) покупать товары у поставщиков, удаленных друг от друга и от самого заказчика; 2) делать закупки напрямую у производителей или у посредников первого уровня; 3) осуществлять закупочную деятельность с помощью специализированных веб-ритейлеров» [2].

Выделяют два типа электронного снабжения: 1) B2B – «бизнес – бизнесу», 2) B2C – бизнес – потребителю. В первом случае (B2B) субъектами электронного снабжения являются организации. При этом закупаемые объекты оборотных производственных фондов поступают на производство в форме сырья, материалов, комплектующих и используются для создания нового товара (промежуточное производственное потребление). Во втором случае (B2C) – электронное снабжение применяется организацией, продающей свою продукцию конечному потребителю, а таким потребителем в основном является население.

Электронное снабжение типа B2B является более управляемым процессом, поддающимся прогнозированию, планированию, поскольку такое снабжение один раз встраивается в бизнес-процесс, один раз автоматизируется и потом постоянно применяется и совершенствуется как результат развития и совершенствования программного обеспечения, информационных технологий, внедрения новой компьютерной техники.

Электронное снабжение типа B2C не имеет таких преимуществ. Наоборот, характеризуется рядом недостатков, в частности следующих:

- интернет-покупки населения зависят от уровня доходов населения. Это значит, что, не желая платить за доставку купленного через интернет товара, потенциальный покупатель использует возможности сайта для изучения предложения необходимого товара и сравнения цен, а покупать идет в традиционные места продаж.

- цены в небольших интернет-магазинах, как правило, выше, чем в крупных магазинах традиционной торговли, собственники которых покупают товар крупными партиями по более низким отпускным ценам;

– интернет-магазины часто не позволяют покупателю срочно купить товар, а требуют определенного времени ожидания.

Таким образом, автоматизация закупочной деятельности более успешно развивается в электронном снабжении B2B типа. Подтверждением тому может быть статистика США: только 1 % покупок автомобилей совершается через веб-сайты, в то же время более 75 % покупателей выбирают нужную покупку именно на сайтах, позволяющих сравнивать разные модели по ряду критериев (цена, дополнительные опции и др.) и выбрать оптимальный для себя вариант [2].

Для осуществления закупочной деятельности в организациях создаются специальные подразделения (службы). В зависимости от размера предприятия это могут быть: один человек на малом предприятии (это, как правило, учредитель малого предприятия и он же его директор) или отдел (управление) снабжения на средних (крупных) предприятиях, где трудится штат сотрудников (менеджеров), отдел логистики, отвечающий за закупки.

Сотрудники современных служб закупки работают в условиях автоматизированного рабочего места (далее – АРМ). Автоматизация деятельности сотрудников отдела снабжения основывается на применении специальных компьютерных программ, комплексно автоматизирующих учет, управление производством, в том числе закупками. Наиболее распространенной программой такого типа в Республике Беларусь является 1С: Предприятие. Это программное обеспечение является универсальным и может быть использовано в любой сфере деятельности.

Для управления закупками программой 1С: Предприятие предусмотрены различные возможности: подбор поставщиков товаров, различные условия закупок, варианты формирования заказов поставщикам и контроль их исполнения, мониторинг цен поставщиков, корректировка и закрытие заказов поставщикам, поддержка различных схем приема товаров от поставщика, оформление поставки товаров, составление графиков поставок и графиков платежей, корректировка поступлений и возвраты поставщикам.

Все стадии оформления закупок – начиная с момента регистрации условий закупок (цен поставщика, условий оплаты и т. д.) до момента возврата поставщику некачественного товара представлены на следующем рисунке.



Рисунок 1 – Стадии оформления закупок

В сфере государственных закупок электронная торговля организована в форме электронных площадок. В настоящее время в Республике Беларусь для проведения открытых конкурсов, электронных аукционов и процедур запроса ценовых предложений действуют электронные площадки ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» и ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен».

За рубежом одним из подходов в управлении закупками с применением цифровых технологий является концепция Закупки 4.0

Закупки 4.0 – это использование современных технологий, которые дают возможность сделать стратегический сорсинг S2C (от англ. «Source-to-Contract», т. е. «от поиска поставщика до заключения договора») более предсказуемым, транзакционные закупки P2P (от англ. «Procure-to-Pay», т. е. «от закупки до платежа») – автоматизированными, а управление поставщиками SM (от англ. «Supplier Management», т.е. «Управление поставщиками») – проактивным [2].

В эпоху цифровых технологий S2C-цикл становится более прогнозируемым, с транспарентными базами поставщиков, затратами и ценами, предоставляя тем самым возможность закупщикам и поставщикам достигать взаимовыгодных соглашений.

У специалистов по управлению S2C-циклом, цель которых – поиск и выбор поставщиков, достижение лучших цен и условий для своих компаний, уже автоматизированы следующие функции управления закупками:

- прогнозирование спроса с помощью искусственного интеллекта;

- прогнозирование будущих источников поставки;
- управление затратами в режиме реального времени на основе доступной информации о совокупных затратах для любого товара из любой точки мира;
- согласование договора и всех изменений к нему, через Блокчейн и «Умные контракты».

Специалисты по управлению P2P-циклом, задача которых – обеспечение доступности и наличия сырья и материалов, обладают следующими возможностями, предоставленными АРМ и программой 1С: Предприятие:

- устранение дублирующих транзакций путем автоматизации процессов;
- автоматическое определение потребности в материалах, а также пополнение запасов;
- выполнение безопасных платежей.

P2P-цикл становится более автоматизированным благодаря использованию цифровых технологий.

Таким образом, рутинные операции по составлению заявок, обработке заказов на закупку, по выставлению счетов и администрированию приемки товаров в рамках АРМ сотрудника службы закупки автоматизированы и требуют минимального вмешательства менеджеров.

Специалисты по управлению поставщиками SM, цель которых – разработать закупочные стратегии и управление рисками, располагают следующими опциями:

- аудит поставщиков путем краудсорсинга, что повышает качество контроля;
- мониторинг рисков в режиме реального времени, снижающий вероятность реализации внешних рисков;
- создание сетей поставщиков, что повышает качество разработок и исследований.

Управление поставщиками становится более проактивным, так как проводится превентивная оценка поставщиков и рисков, что позволяет закупщикам сконцентрироваться на непрерывном совершенствовании и оптимизации операций.

Используя возможности S2C, P2P, SM процессов, получая доступ к инновациям поставщика через совместные лаборатории и платформы, применяя углубленную аналитику, увеличивающиеся

возможности по обработке информации и улучшенную визуализацию, закупки 4.0 в конечном итоге улучшают качество принятия стратегических решений.

Большинство организаций используют лишь некоторые из рассмотренных новых технологий закупочной деятельности. Как правило, это комбинация решений по управлению затратами, управлению контрактами, электронным каталогам и платежам, электронному сорсингу. Данные решения являются основными для многих закупочных функций и останутся таковыми в ближайшие несколько лет.

Цифровые решения предоставляют доступ к форматам данных, структурируя большие массивы различной информации, осуществляя комплексный анализ, что позволяет закупочным стратегиям в большей степени учитывать потребности покупателей. В итоге это приводит к повышению эффективности закупочной деятельности.

Список литературы:

1. Электронное снабжение. Преимущества и недостатки // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/5594125/page:9/>
2. Электронное снабжение // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studref.com/456070/logistika/elektronnoe_snabzheni
3. Закупки 4.0: цифровая трансформация коммерческих закупок в период Четвертой Промышленной Революции // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cfocafe.co/zakupki-4-0/>