

## **ТЕОРИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЗАКУПОК**

Студенты гр. 10302118 Сташенюк К.А., Сучков Н.М.  
*Научный руководитель – ст. преподаватель Бутор Л.В.*  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

Любое предприятие в процессе своей деятельности может столкнуться с проблемами поиска путей для повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности. На это влияет большая конкуренция, борьба за потребителя и попытки быть лидером на внутреннем и внешнем рынках. Предприятия стремятся повышать производительность труда, активно использовать в своей деятельности различные инструменты маркетинга, менеджмента и логистики.

В настоящее время в снабжении производства появляется все больше возможностей, обусловленных современными информационными технологиями. Использование последних в материально-техническом снабжении помогает автоматизировать заказы на продукцию, увеличить скорость сбора и обработки информации, что приводит к росту производительности и эффективности процесса снабжения. Информационные технологии в закупочной деятельности позволяют ускорить процесс работы с поставщиками, кодировать и сохранять информацию недоступной посторонним лицам и автоматически вводить данные. Использование информационных технологий в закупочной деятельности предприятия позволяет максимально сократить длительность логистического цикла.

С помощью существующей сейчас EDI-технологии (электронный обмен данными) можно быстро осуществлять процесс электронных закупок. Предприятие интегрирует имеющуюся информационную систему с такой же системой поставщиков, и, при необходимости сделать заказ, система автоматически отправляет сообщение об этом. Такой вариант подходит для заказов различных партий. Такой способ закупок активно применяется в последнее время при закупках между предприятиями (B2B, или бизнес – бизнесу) и в тех случаях, когда у предприятия продукцию приобретает конечный потребитель (B2C, или бизнес – потребителю)» [3, с. 95].

Использование информационных технологий и искусственного интеллекта для цифровизации различных бизнес-процессов является приоритетной задачей развития цифровой экономики. Год за годом цифровая трансформация утверждается в бизнесе и аппарате управления через отдельные направления.

Цифровизация в сфере снабжения – это организация процессов закупок с помощью IT-технологий, повышающая производительность предприятия и уровень взаимодействия с контрагентами. Ее решающим стимулом стала пандемия 2020 года. Многие производства приостановили работу на долгое время, прекратив поставки. Как результат – изменение добавленной стоимости на продукцию. Главную роль при устранении кризиса в сфере закупок стала цифровизация закупочных процедур.

Полное изменение закупочной системы – это комплекс автоматизированных процессов, начиная от формирования потребности в материалах, комплектующих, полуфабрикатах до отгрузки товара заказчику.

К основным направлениям развития данной сферы можно отнести:

- появление так называемых B2B-агрегаторов для автоматизации процесса закупок стандартизированных товаров;
- исключение открытой конкурентной «борьбы» из цепочки закупочной деятельности;
- переход к безбумажной технологии;
- электронная обработка информации при поиске оптимального поставщика.

Многие эксперты предполагают, что диджитализация в области закупок достигнет такого уровня, что робот будет объединять заявки на закупку и рассылать их подходящим поставщикам, которые, в свою очередь, будут формировать предложения по поставкам, которые сравнивает машина. Человек в этой цепочке лишь получает лист на согласование с итогом автоматизированного анализа. Т.е. от заказчика потребуется установление конкретных детализированных требований к продукции, форматов данных, а от поставщиков – указание диапазона цен, складских остатков, месторасположения товара и вариаций поставок.

За рубежом одним из подходов в управлении закупками с применением цифровых технологий является концепция Закупки 4.0, т.н. 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 современном мире S2C-цикл становится более прогнозируемым, с прозрачными базами поставщиков, затратами и ценами, предоставляя тем самым возможность заказчикам и поставщикам достигать взаимовыгодных соглашений.

Глобальные изменения в мире говорят о том, что цифровизация закупок набирает все большие обороты, поэтому предприятия должны осваивать новые инструменты в этой области. Это позволит вести бизнес более эффективно, т. к. сегодня одной из важных составляющих эффективных бизнес-процессов является скорость заключения сделки и сокращение издержек. При объединении ручного и машинного труда значительно сократятся расходы, устранится возможность ошибок. Как следствие – повышение уровня взаимодействия с клиентом и безупречная репутация предприятия.

### *Литература*

1. Электронное снабжение. Преимущества и недостатки // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/5594125/page:9/>
2. Закупки 4.0: цифровая трансформация коммерческих закупок в период Четвертой Промышленной Революции // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cfocafe.co/zakupki-4-0/>
3. Щербаков, В.В. Логистика и управление цепями поставок: учебник / В.В. Щербаков. – М.: Юрайт, 2015. – 581 с.