

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК ДЛЯ УПРОЩЕНИЯ ПРОЦЕССОВ СНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**А. Н. Супроненко**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

Научный руководитель Н. П. Драгун

Информационные технологии, включающие компьютеры и телекоммуникации, особенно Интернет, существенно повлияли на процессы и процедуры закупочной деятельности. Интернет создал множество новых возможностей, позволяющих улучшить показатели деятельности в цепях поставок, особенно в области снабжения. Поставщики трансформировались в электронных поставщиков, или е-поставщиков, в бурно прогрессирующей электронной коммерции (е-коммерции, е-бизнесе) [1].

Е-коммерция включает в себя различные порталы, электронные торговые площадки, е-рынки, е-аукционы и виртуальные цепи поставок.

За рубежом пользуются особой популярностью электронные торговые площадки, которые представляют собой программно-аппаратный комплекс организационных, информационных и технических решений, обеспечивающих взаимодействие продавца и покупателя через электронные каналы связи [2]. Электронные торговые площадки объединяют в одном информационном и торговом пространстве поставщиков и потребителей различных товаров и услуг.

В российской практике имеет высокий спрос система электронных торговых площадок B2B-Center, созданная в 2002 г. АО «Центр развития экономики» для осуществления корпоративных продаж и закупок [3].

На площадках B2B-Center предоставляется возможность проведения более 43 видов торговых процедур, таких как закупочные, сбытовые, многоотраслевые, отраслевые и продуктовые. В нем доступны более 1 млн товаров и услуг от 4800 компаний [4].

Данная система объединяет закупки различных отраслей: энергетической; нефтехимической; металлургической; автомобильной промышленности и др.

Заказчики могут выгружать данные о своих товарах в каталог прямо из программы 1С, который внешне напоминает интернет-магазин. Предложенные товары или услуги смогут просмотреть более 300 тыс. компаний из различных стран, зарегистрированных в системе электронных торгов.

В каталоге товаров располагаются предложения следующих продуктов: спецодежда; промышленное оборудование; топливо, газ и нефтепродукты; электрооборудование; связь, телекоммуникации; спецтехника; полезные ископаемые; оргтехника и др.

Пользование B2B-площадками позволяет сократить время на полную реализацию всей цепи поставок, уменьшить бумажный документооборот, способствует интеграции поставщиков, производителей и потребителей.

Взаимодействие заказчика и поставщика в системе B2B-Center происходит в рамках торговой процедуры. Заказчик объявляет торги на закупку, после чего участники системы автоматически получают уведомление с приглашением к участию

в торгах. Поставщик может сам найти интересные ему торги в разделе «Торговая площадка», используя поиск по наименованию компании-заказчика, номеру торгов или классификатору закупаемой продукции, и подать заявку на участие в подходящих процедурах. Поставщик может объявлять и собственные торги на продажу своей продукции.

На данной площадке ежедневно проводится свыше 3500 торговых процедур – это и коммерческие тендеры, и закупки госкомпаний. К 2017 г. общий объем торгов на площадке превысил 8,6 трлн р [5].

Участие в электронных торгах на площадках B2B-Center платное для заказчиков и поставщиков, за исключением закупок атомной отрасли с начальной ценой до 200 тыс. р. Скачивание тендерной документации в открытых процедурах бесплатное. После решения участвовать в закупке потребуется пройти регистрацию на площадке и купить тариф.

Для автоматизации закупочной деятельности площадку B2B-Center используют крупнейшие компании России: ГК «Росатом», АО «НПК «Уралвагонзавод», АО «Башкирская электросетевая компания», ОАО «Генерирующая компания», «Транстрой», ПАО «МегаФон» ПАО «ВымпелКом», АО «Кордиант», Омск Карбон Групп, а также ряд крупнейших энергетических компаний Западно-Сибирского региона.

В системе данных торговых площадок обращаются товары и услуги, которые предприятия продают друг другу. Важный аспект использования данного типа e-коммерции заключается в том, что он больше привязан к коммерческой необходимости, а не к потребительским пристрастиям и моде.

Наиболее эффективно технологии B2B-Center реализуются в специализированных онлайн-торговых площадках, так как этими услугами пользуются группы предприятий, выступающих как в качестве продавцов, так и в качестве покупателей.

Поставщики, которые участвуют в электронных тендерах у крупных заказчиков, получили возможность экономить на собственных закупках. Специально для этого была разработана торговая процедура, именуемая «Быстрая закупка».

Отличительная черта данного вида тендера от ранее существовавших заключается в том, что его можно объявить без использования электронной подписи и по упрощенной форме. Упрощенная форма подразумевает исключение дополнительных настроек, необходимых для закупок большого объема. Использование «Быстрой закупки» не требует дополнительных оплат и регистрации. Также не появляются ограничения, т. е. поставщики могут закупать любые товары и услуги – от канцтоваров до сложных работ по строительству производственных объектов.

Таким образом, наиболее ценной и выгодной при использовании в качестве канала снабжения электронной торговой площадки является экономия времени на поиск новых поставщиков и на подписание новых соглашений на поставку.

Стоит отметить еще несколько потенциальных выгод использования B2B-площадок:

- расширение географии своего бизнеса (так как потенциальные партнеры находятся по всему миру);
- снижение транзакционных издержек при взаимодействии с партнерами (информационное взаимодействие через всемирную сеть осуществляется моментально, не требует дополнительных материальных затрат).

В итоге это может повлиять на снижение цены предлагаемой продукции и услуг.

Еще одним немаловажным преимуществом использования такого канала снабжения является повышение оперативности в приобретении сырья и реализации продукции по приемлемым ценам, т. е. это снижение уровня складских запасов. Дополни-

тельно к этому можно рассматривать экономию операционных расходов, облегчение управления компанией, расширение рынка и получение новых клиентов.

Согласно данным, опубликованным на официальном сайте B2B-Center, на данной площадке можно выбрать надежных контрагентов из 308721 проверенных участников, быстро организовать торги и сэкономить в среднем 20 % на закупках. В современных условиях развития конкуренции такая экономия становится определяющим фактором снижения издержек.

На рынке электронных торговых площадок не существует таких, которые предлагают весь набор товаров и услуг, необходимых для полного снабжения предприятия и заключения сделок. Поэтому наилучшим решением является выбор информационного наполнения и цепей поставок, которые наиболее полно удовлетворят заказчиков. Для этого предприятию необходимо применить стратегически и динамично управляемый комплексный подход, который наиболее эффективно использует возможности той или иной модели для наиболее полного удовлетворения ее потребностей.

#### Л и т е р а т у р а

1. Логистика. Интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок : учеб. для МВА / В. В. Дыбская [и др.]. – М. : Эксмо, 2014. – 750 с.
2. 1С. Электронные торговые площадки. – 2017. – Режим доступа: <http://1c-ctp.ru/faq/article/24>. – Дата доступа: 27.02.2017.
3. B2B-Center. Центр электронных торгов. – 2017. – Режим доступа: <https://www.b2b-center.ru/company/>. – Дата доступа: 21.02.2017.
4. Открытые торги. Центр тендерного сопровождения. – 2017. – Режим доступа: <http://opentorg.ru/perechen-elektronnyh-torgovyh-ploshhadok/b2b-center>. – Дата доступа: 01.03.2017.
5. Министерство экономического развития РФ. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/223/2016060703>. – Дата доступа: 01.03.2017.