ЦИФРОВИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА С ПОСТАВЩИКАМИ

DIGITALIZATION OF BUSINESS INTERACTION WITH SUPPLIERS

УДК 339.146.2

Казарян Марина Арменовна, Студент бакалавриата, 3 курс, Институт информационных технологий МИРЭА-Российский технологический университет (РТУ МИРЭА), Россия, г. Москва

Научный руководитель: Коваленко М.А., Ассистент кафедры Инструментального и Прикладного Программного Обеспечения МИРЭА-Российский технологический университет (РТУ МИРЭА), Россия, г. Москва

Ghazaryan Marina Armenovna

Scientific adviser: Kovalenko M.A.

Аннотация: Выделяют несколько основополагающих технологий, определяющих успешный переход к Индустрии 4.0. Одной из них являются Сложные информационные системы, которые в настоящее время широко распространены в торговой отрасли. Качество и способ организации взаимодействия по модели бизнес-к-бизнесу определяется глобальными тенденциями цифровизации. В данной статье будет изучен состав модулей дистрибуторских систем, а также исследован и проанализирован желаемый функционал модуля b2b.

Annotation: There are several fundamental technologies that determine the successful transition to Industry 4.0. One of them is Complex Information Systems, which are now widespread in the trading industry. The quality and way of organizing interaction according to the business-to-business model is determined by global

digitalization trends. In this article, the composition of the modules of distribution systems will be studied, as well as the desired functionality of the b2b module will be investigated and analyzed.

Ключевые слова: информационные системы и технологии, бизнес, цифровизация, Индустрия 4.0, b2b-системы, IT.

Key words: information systems and technologies, business, digitalization, Industry 4.0, b2b systems, IT.

Внедрение современных цифровых технологий в различные сферы жизни и производства или одним словом Цифровизация – неотъемлемая и определяющая часть эпохи четвертой промышленной революции. Однако важно понимать, что это не беспорядочное внедрение, а глубокая трансформация продуктов и услуг, структуры организаций и стратегии развития [1].

Согласно источнику [2], на данный момент выделяют четыре базовых технологии, в результате широкого внедрения которых ожидаются революционные изменения. Помимо Интернета вещей (Internet of Things, IoT), Цифровых экосистем и Аналитики больших данных (Data Driven Decision), Сложные информационные системы также определяют переход в Индустрию 4.0.

Подобные цифровые платформы очень распространены в секторе дистрибуции, поскольку именно область торговли одной из первых начала внедрять информационные технологии в свою деятельность в виду необходимости автоматизации системы учета [3].

Дистрибуция – это связующее звено в цепочках поставок между производителем и потребителем. Работа дистрибутора предполагает сложный процесс, включающий в себя в том числе управление поставками, расчёт и поддержание оптимального уровня складских запасов, управление транспортной логистикой, сбор и анализ потребностей клиентов, не говоря уже об управлении непосредственно заказами [4].

Описанные ранее элементы работы дистрибуции чаще всего объединены в единую систему, включающую в себя такие подсистемы как: Warehouse Management System (WMS) – модуль управления складскими запасами, Electronic data interchange (EDI) – модуль электронного обмена данными, Transport Management System (TMS) – модуль транспортной логистики и др.

Все эти модули нацелены на повышение эффективности работы предприятия в целом, а также на качество предоставления сервисов и услуг клиентам. Выбор именно таких целей развития компаний вызван тем, что один и тот же товар по аналогичным ценам реализуют множество поставщиков, соответственно, конкуренция, связанная именно с ценовой политикой, ослабевает, и приходится завоевывать уважение и благосклонность клиентов иными способами.

Опрос лиц, принимающие решения в компаниях сферы ретейла, транспорта, промышленности, здравоохранения, финансов, проведенный Riverbed Technology, показал, что 99% участников осознают влияние цифровых сервисов и производительности приложений на бизнес. [5]

Несмотря на то, что организация внутренних процессов дистрибьютора – комплексный и очень сложный механизм, бизнес взаимодействует именно с результатами деятельности этой системы, а происходит это чаще всего через систему b2b.

B2B-система, от английского business-to-business или бизнес-к-бизнесу, – это понятие, описывающее способ информационного и экономического взаимодействия между различными юридическими лицами, в отличие от b2c - систем, предполагающих взаимодействие между бизнесом и конечным потребителем, от английского business-to-customer. Отличительной особенностью b2b - модели является приобретение товаров не для непосредственного использования, а для осуществления дальнейшей работы. Иными словами, b2b – это инструмент оптовой торговли, обеспечивающий должное взаимодействие между дистрибьютором и заказчиком [6].

В рамках данного исследования был проведен опрос сотрудников ИТ - интегратора (компания занимается разработкой и внедрением комплексных ИТ-решений, поставкой серверного и телекоммуникационного оборудования), которая регулярно взаимодействует с b2b-системами различных дистрибьюторов.

Было изучено, что в связи с регулярной необходимостью крайне оперативно решать текущие задачи заказчиков, компании-интегратору зачастую приходится подбирать решение «со склада». Таким образом была выявлена потребность в функции поиска товаров по наличию, а также отображение в b2b - системе дат ближайших транзитов.

Поскольку у схожих товаров бывают различные свойства, сотрудники ИТ-интегратора выделили наличие подробного описания с приведенными конкретными характеристиками каждой позиции каталога в качестве признака хорошей b2b – системы. Особое уважение вызвало наличие в карточке каждого товара в системе одного из дистрибьюторов подраздела с контактными данными технических специалистов, которые могут детально подсказать именно по данному товару.

Возможность самостоятельно оформлять резервы и управлять их сроками через b2b - систему без необходимости связываться с менеджерами по почте или телефону была также отмечена как удобная функция.

В рамках изучения системы оплаты, сотрудниками ИТ-интегратора были выделены удобные функции, реализованные к их сожалению только в части b2b – систем, с которыми работает компания. Среди них: возможность самостоятельно выписать счет непосредственно через систему b2b, отражение списка заказов с указанием степени оплаты (предусмотрена тридцатидневная отсрочка платежа по факту получения товара, соответственно, отражается, по какому заказу оплата не поступила, по какому поступила и в каком объеме), хеджирование (поскольку цены на большинство позиций привязаны к курсу доллара США, зачастую требуется минимизация рисков при просчете проекта).

Из недостатков большинства систем были озвучены не налаженная система информирования о прекращении поставки товаров, неактуальность и/или неточность предоставляемой информации, некорректная работы функции поиска и отсутствие функции сравнения схожих позиций в единой вкладке.

Суммируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что в целом уровень цифровизации взаимодействия бизнеса с поставщиками довольно высок, наибольшее расположение получили те дистрибуторы, у которых b2b – системы минимизируют необходимость общения с менеджерами. Однако стоит учитывать, что цифровая трансформация- это не процесс, имеющий фиксированное окончание. В виду того, что технологии и наука продолжают развиваться, бизнесу стоит продолжать модернизировать свои процессы в соответствии с новыми потребностями клиентов.

Использованные источники:

1. Что такое цифровая трансформация? [Электронный ресурс] URL: https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5d695a969a79476ed81148ef /(Дата обращения: 14.03.2021)
2. Индустрия 4.0 [Электронный ресурс] URL: https://www.it.ua/ru/knowledge-base/technology-innovation/industry-4 /(Дата обращения: 14.03.2021)
3. Информационные технологии в торговле [Электронный ресурс] URL: https://upr.ru/article/informacionnye-tehnologii-v-torgovle/(Дата обращения: 15.03.2021)
4. Оптовая торговля, дистрибьюция [Электронный ресурс] URL: https://upr.ru/article/informacionnye-tehnologii-v-torgovle/ (Дата обращения: 15.03.2021)
5. Цифровая трансформация дистрибуции [Электронный ресурс] URL: https://www.it-world.ru/it-news/logistics/140028.html (Дата обращения: 17.03.2021)
6. Информационные технологии в оптовой торговле и сфере B2B [Электронный ресурс] URL: https://www.karma-group.ru/distribution/(Дата обращения: 17.03.2021)

Used sources:

1. What is digital transformation? [Electronic resource] URL: https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5d695a969a79476ed81148ef / (Date of access: 14.03.2021)
2. Industry 4.0 [Electronic resource] URL: https://www.it.ua/ru/knowledge-base/technology-innovation/industry-4 / (Date of access: 03/14/2021)
3. Information technology in trade [Electronic resource] URL: https://upr.ru/article/informacionnye-tehnologii-v-torgovle/ (Date of access: 03/15/2021)
4. Wholesale trade, distribution [Electronic resource] URL: https://upr.ru/article/informacionnye-tehnologii-v-torgovle/ (Date of access: 03/15/2021)
5. Digital transformation of distribution [Electronic resource] URL: https://www.it-world.ru/it-news/logistics/140028.html (Date of access: 17.03.2021)
6. Information technologies in wholesale trade and B2B [Electronic resource] URL: https://www.karma-group.ru/distribution/ (Date of access: 17.03.2021)