ЗАКУПКИ И ПОСТАВКИ В «ЦИФРЕ»

О ПОДХОДЕ ПРЕДПРИЯТИЙ К ЦИФРОВИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НОВЫХ РЕШЕНИЯХ В СФЕРЕ СНАБЖЕНИЯ И ЛОГИСТИКИ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE РАССКАЗАЛА **ОЛЬГА ЮДИНА,** ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ЦИФРОВЫЕ ЗАКУПОЧНЫЕ СЕРВИСЫ» (ПОСТАВЩИК ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ ISOURCE).

АЛЛА МИХЕЕНКО

GUIDE: С какими вызовами столкнулись службы снабжения предприятий в последние годы?

ОЛЬГА ЮДИНА: Функция снабжения сегодня вышла на первый план и решает стратегически важные задачи. Из-за геополитической ситуации многие компании столкнулись со сложностями поставок, дефицитом определенного оборудования и комплектующих. Очень многое зависит от грамотно и выгодно произведенных закупок. За последние два года мы перестроили это направление и, основываясь на собственной экспертизе и цифровой платформе по промышленному снабжению, построили систему закупок, адаптивную вызовам 2024 года.

G: Как изменился спрос на цифровые продукты в сфере снабжения? Какие тренды выделите на этом рынке?

О. Ю.: Из-за изменения геополитической обстановки и ухода с рынка крупных иностранных IT-компаний спрос на цифровые решения в сфере логистики и снабжения высок, как никогда. Российским предприятиям пришлось адаптироваться к новым условиям и в срочном порядке переходить на отечественные решения во всех бизнес-процессах, в том числе и в управлении цепями поставок.

Если говорить о закупках, то можно отметить, что в большинстве организаций до сих пор не реализована сквозная автоматизация закупочных бизнес-процессов, что в перспективе может затормозить развитие и масштабирование компании. Автоматизация же закупок имеет долгосрочные бизнес-выгоды, и организации начинают инвестировать в это направление.

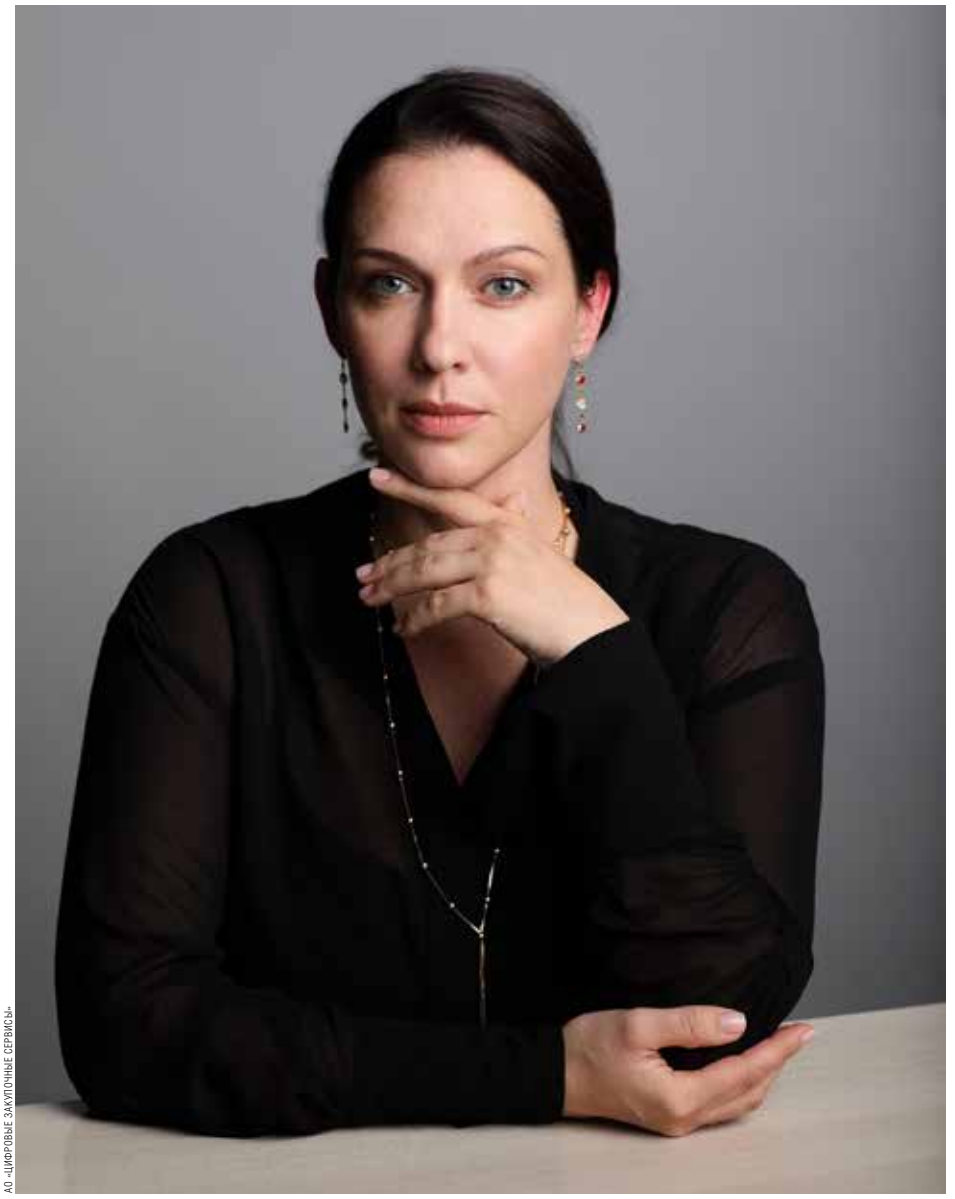
G: Чем, на ваш взгляд, обусловлен рост?

О. Ю.: Этому способствовало несколько факторов. Во-первых, уход западных вендоров (SAP и Oracle) открыл окно возможностей для российских IT-компаний. Во-вторых, предприятия зачастую использовали автономное «коробочное» ПО для автоматизации функций логистики и снабжения. Сейчас назрела необходимость объединения ПО в единый цифровой контур, чтобы процессы внутри функций были бесшовными. Также следует отметить, что значительно растет объем данных и необходимо увеличивать производительность аппаратного комплекса.

G: Какие решения сегодня активно применяются в снабжении?

О. Ю.: В основном внедряемые предприятиями цифровые решения направлены под конкретные задачи и отвечают на ситуативные вызовы. Однако уже сейчас многие компании приходят к пониманию необходимости автоматизации и стратегического видения всех процессов для их последующей оптимизации. Поэтому на рынке активно применяют технологии имитационного моделирования, которые дополняются искусственным интеллектом, машинным обучение и программным анализом с графами пространственных сетей для создания цифровых имитационных моделей. Еще один эффективный инструмент — аналитическая система Supply Chain Control Tower, с помощью которой можно следить за цепочкой поставок и управлять ею: от закупки сырья до производства готовой продукции и ее доставки до потребителя.

ЧТОБЫ ПЕРЕВЕСТИ ВСЕ В ЦИФРОВОЙ ФОРМАТ, НЕОБХОДИМО СТАНДАРТИЗИРОВАТЬ И УПРОСТИТЬ ПРОЦЕССЫ. НО ТАК КАК БИЗНЕС — ЭТО «ЖИВОЙ ОРГАНИЗМ», ТО НЕ ВСЕГДА УДОБНО ДЕЛАТЬ ЭТО В МОМЕНТЕ. КАК ПРАВИЛО, МЫ ЗАПАРАЛЛЕЛИВАЕМ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЦЕССОВ И ИХ ЦИФРОВИЗАЦИЮ. ПРИ ЭТОМ ИСПОЛЬЗУЕМ СОБСТВЕННОЕ ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ЗАКУПОК ЛЮБОЙ СТЕПЕНИ СЛОЖНОСТИ (ISOURCE PROCESSOR И INSPECTOR)



АО «ЦИФРОВЫЕ ЗАКУПОЧНЫЕ СЕРВИСЫ»

Можно отметить рост востребованности таких решений, как MDM и создание централизованных номенклатурных справочников.

Что касается SRM-решений для автоматизации закупок, то тут важна возможность интеграции и совместимости с другими системами управления предприятием: ERP, CRM и другими. Это позволит обеспечить единое информационное пространство и сократить временные затраты на взаимодействие с поставщиками.

Например, SRM-решение Processor Isource, помимо совместимости с другими системами, предоставляет модульную платформу решений для цепи поставок, в которой представлены сервисы для логистики, планирования, управления запасами, портал поставщика, MDM, BI, WMS, TMS, корпоративные интернет-магазины. Фактически, подключив даже один модуль, при необходимости заказчик сможет быстро развиваться и достраивать IT-инфраструктуру.

G: Какая ситуация в логистике?

О. Ю.: Сегодня логистика — один из самых цифровизированных сегментов в b2b. Причиной является присутствие большого числа игроков на рынке, 80% которого представлено малым бизнесом, а 20% — крупным и средним. Компании с большим собственным автопарком, как правило, используют цифровые продукты, которые решают базовые задачи, такие как диспетчеризация и отслеживание транспорта.

Можно отметить, что отрасль повторяет путь рынка такси. Например, если брать магистральные перевозки, то все больше компаний — как заказчиков, так и исполнителей — работают по «модели Uber»: когда есть много перевозчиков, которые конкурируют за один заказ.

«Уберизации» подвергаются все большее количество процессов. Например, цифровой сервис для грузовых перевозок Express Isource позволяет быстро найти транспорт для доставки промышленных грузов не только по дорогам общего пользования, но и на этапе «последней мили» — для доставки грузов напрямую на месторождения и производственные территории, а также спецтехнику и железнодорожные вагоны. Также все более популярными становятся продукт для онлайн-отслеживания местоположения и прогноза прибытия груза Radar Isource, WMS-решения для управления складами, TMS для управления собственным транспортом. В будущем бизнес-модели взаимодействия участников еще сильнее станут походить на модели из b2c-сегмента.

На перспективу будет расти популярность применения мобильных приложений у поставщиков логистических услуг. А также чат-боты и роботы будут использоваться для управления логистическими операциями.

G: Какие тенденции влияют на расширение функциональности и разработку новых цифровых решений в сфере снабжения?

О. Ю.: Big Data вместе с технологиями (Blockchain, IoT, AR/VR, ML, AI) используются для повышения эффективности логистики и снабжения. Так, мы работаем над применением AI для нашего продукта по нормализации справочной информации. Растет количество запросов по внедрению предиктивной аналитики и прогнозирования для закупок. Наряду с решениями on-prem используются и облачные сервисы.

G: Как грамотно внедрять цифровые технологии? Как определить «узкие» места?

О. Ю.: Прежде чем внедрить какое-либо решение, всегда необходима диагностика, чтобы понимать уровень цифровой зрелости компании. Например, мы диагностируем функцию снабжения, в частности, проводим анализ структуры затрат на закупки, собираем бенчмарки эффективности по отрасли, изучаем организационную структуру и прочее. На основе данных находим «узкие» места и определяем ключевые направления оптимизации функции на основе релевантных бенчмарков. А далее строим операционную модель и внедряем технологии там, где есть объективный запрос.

Чтобы перевести все в цифровой формат, необходимо стандартизировать и упростить процессы. Но так как бизнес — это «живой организм», то не всегда удобно делать это в моменте. Как правило, мы запараллеливаем методологические изменения процессов и их цифровизацию. При этом используем собственное готовое решение для закупок любой степени сложности (Isource Processor и Inspector). В этом процессе главное, чтобы и IT-персонал был вовлечен и не препятствовал изменениям.

G: Как вы можете оценить дальнейшее развитие тренда на цифровизацию?

О. Ю.: За последние пару лет можно наблюдать рост активности российских компаний в части цифровизации, активно развиваются отечественные IT-решения и инфраструктура. Еще в пандемию стало ясно, что именно цифровые решения помогают сохранить непрерывность бизнеса в условиях нестабильности и экономической неопределенности.

Мы видим, что инвестиции российских компаний в цифровые решения растут. Это подтверждается, в том числе, ростом бизнеса АО «Цифровые закупочные сервисы». Так, Isource вошел в топ-10 рейтинга «CNews300: Крупнейшие IT-компании России», поднявшись с 27-го места в 2022 году до 10-й строчки в 2023 году, показав самый большой прирост объема выручки среди лидеров рейтинга: 202,2%. По итогу могу сказать, что сегодня мы наблюдаем новый тренд, который связан с переходом от простого внедрения IT-решений к полноценной цифровой трансформации бизнеса. ■