

DOI <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-361-3-190>

**DEVELOPMENT OF MAIN DIGITALIZATION MEASURES
AT THE ENTERPRISE**

**РОЗРОБКА ОСНОВНИХ ЗАХОДІВ З ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ
БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ ЗАКУПІВЕЛЬ**

Shevchyk T.V.

*student (group 51-22-1м),
LLC "Technical university
"Metinvest polytechnic",
Zaporizhzhia, Ukraine*

Шевчик Т.В.

*студентка (гр. 51-22-1м),
ТОВ «Технічний університет
«Метінвест політехніка»,
м. Запоріжжя, Україна*

Mints O.Yu.

*DSc (Economics), Professor,
LLC "Technical university
"Metinvest polytechnic",
Zaporizhzhia, Ukraine*

Мінц О.Ю.

*д.е.н., професор,
ТОВ «Технічний університет
«Метінвест політехніка»,
м. Запоріжжя, Україна*

Диджиталізація бізнес-процесів це використання цифрових технологій, а саме електронних інструментів, пристроїв та ресурсів, які обробляють, генерують або зберігають дані, з метою покращення самого процесу та підвищення його продуктивності. Одним із бізнес-процесів підприємства ПРАТ «ІНГЗК» є процес закупівель. Ефективність закупівельної діяльності підприємства на сьогодні дуже важко уявити без використання технологій, які забезпечують дистанційний і фізично розподілений доступ до даних та обмін ними, співпрацю між Замовниками та Постачальниками, а також керування складними процесами, одним із яких є пошук Постачальників та перевірка їх на благонадійність. Саме тому на ПРАТ «ІНГЗК» була впроваджена автоматизована система публічних закупівель – платформа для проведення електронних торгів SAP Ariba Sourcing, яка має вагоме суспільне значення, сприяє економії часу, відкритості та прозорості, мінімізує корупційні ризики під час проведення електронних торгів. Але на жаль деякі етапи роботи на цій платформі не досконалі і потребують покращення з метою підвищення продуктивності.

За допомогою SAP Ariba Sourcing закуповуються товари, сировина, обладнання та послуги. Система дозволяє вирішити такі бізнес-завдання:

- автоматизувати процес закупівель та знизити його трудомісткість;
- підвищити рівень контролю закупівельної діяльності на підприємстві;
- звести до мінімуму вплив людського фактору на вибір Постачальників;
- підвищити прозорість вибору переможців у торгах;
- знизити витрати на закупівлю матеріалів і послуг.

SAP Ariba Sourcing це широко використовуване програмне забезпечення для проведення тендерних процедур в закупівлях. Воно оптимізує діяльність, щодо пошуку Постачальників, запиту комерційних пропозицій, проведення тендерної процедури, від її початку до видачі протокольного рішення тендерного комітету. Мережа SAP Ariba Sourcing з'єднує Постачальників та Замовників. Замовник проводить пошук Постачальників та тендерну процедуру, Постачальники приймають участь на всіх етапах процесу торгів, конкуруючи один з одним. Отже процес закупівель на ПрАТ «ІНГЗК» можна вважати вже диджиталізованим, вся тендерна документація переведена в електронний вигляд, підписується електронними підписами, закупівлі здійснюються у вигляді електронних торгів з автоматизованим вибором переможця на електронному торгівельному майданчику. Разом із тим існують резерви для вдосконалення процесу закупівель та підвищення його продуктивності.

Розглянемо етап вибору Постачальників. При проведенні тендерної процедури, для участі у тендері обираються Постачальники, які мають попередню кваліфікацію. Попередня кваліфікація – це результат документальної перевірки Постачальника на належність виробничих потужностей, матеріалів, обладнання, кваліфікованого персоналу тощо, необхідних для надання послуг. Отже щоб запросити до участі саме кваліфікованих постачальників, необхідно для їх вибору затратити чимало часу. Саме цей етап в проведенні електронних торгів на площадці SAP Ariba Sourcing вимагає оптимізації з метою зменшення часу на відбір, що дозволить покращити продуктивність проведення тендерної процедури.

Наразі відбір відбувається таким чином: Спочатку з торгівельної площадки завантажуються список постачальників, що мають попередню кваліфікацію у вигляді текстового файлу CSV. Потім цей файл відкривається в Excel та проводиться його корегування, а саме виключення повторення постачальників, витяг контактних даних Постачальників. При запуску тендера, з цього Excel файлу

завантажуються електронні пошти Постачальників в SAP Arriba, саме в тендер, для можливості надіслати на них запит на участь в тендерних торгах. Тобто відбувається процес: вивантаж з Arriba – скорегуй – завантаж в Arriba. Було б набагато зручніше та економічніше, стосовно витрачання часу на підготовку тендеру до запуску, завантажувати список постачальників, що мають попередню кваліфікацію, одразу при підготовці тендера до запуску на торгівельній площадці, без додаткових маніпуляцій.

Висновки: використання SAP Arriba Sourcing є ефективним прикладом диджиталізації, оскільки удосконалює і трансформує бізнес-процес, змінює компетенції та підвищує продуктивність. А покращення де яких етапів проведення електронних торгів, а саме етапу вибору кваліфікованих постачальників, зробить процес закупівель ще більш досконалішим.

DOI <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-361-3-191>

INNOVATIVE STUDYING METHODS IN PERSONNEL PERFORMANCE MANAGEMENT

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ В УПРАВЛІННІ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ

Shkrabak I.V.

*DSc (Economics), Professor,
LLC "Technical university
"Metinvest polytechnic",
Zaporizhzhia, Ukraine*

Шкрабак І.В.

*д.е.н., професор,
ТОВ «Технічний університет
«Метінвест політехніка»,
м. Запоріжжя, Україна*

Neborachko A.V.

*student 073-22-1m,
LLC "Technical university
"Metinvest polytechnic",
Zaporizhzhia, Ukraine*

Неборачко А.В.

*студент гр. 073-22-1м,
ТОВ «Технічний університет
«Метінвест політехніка»,
м. Запоріжжя, Україна*

Результативність праці, поряд з показником економічності витрат, виступає як один з критеріїв оцінки якості праці і в загальному розумінні представляє собою ступінь досягнення поставленої мети, забезпечення