

Раздел 3

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 338

А. Н. Ризмаков

студент 3 курса МИУП

научный руководитель – С. А. Шавров, кандидат технических наук,
заведующий кафедрой управления и экономики МИУП

ПЛАТФОРМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ ПУП «СКАЙПРОФИЛЬ»

Современная экономика, характеризующаяся высокой динамичностью, глобализацией всех процессов, ориентацией на потребителя, возрастающей конкуренцией, проведением непрерывных инноваций, требует применения адекватных методов и средств оптимального управления предприятиями.

Одна из основных характеристик платформенной экономики – высокая роль информации и знаний при производстве материальных продуктов и услуг, а также активное использование приемов хранения, обработки и передачи данных.

Платформенную экономику можно определить как систему хозяйствования, выделившуюся из цифровой экономики, основанную на деятельности онлайн-посредников (операторы платформ), которые функционируют в виде интернет-платформ, дополняя традиционную экономику и обеспечивая специфическими методами процессы производства, распределения, обмена и потребления.

Цифровая экономика в целом и платформенная в частности являются мощным катализатором инноваций, экономического роста и социального благополучия.

Основным видом деятельности производственного унитарного предприятия (ПУП) «Скайпрофиль», согласно Уставу, является производство изделий из металла. Специализацией предприятия является производство кровельных материалов. Целевым рынком для предприятия является строительный рынок Республики Беларусь. Основной объем продукции реализуется на рынках г. Минска и Минской области. Ассортимент продукции предприятия включает в себя профнастил, кровлю и комплектующие, заборы и комплектующие, водосточные системы, лист плоский и штрипс, профили для гипсокартона, черный металлопрокат, штукатурные уголки и маяки, крепежные изделия.

Оценка возможностей внедрения платформенной экономики в управление ПУП «Скайпрофиль» осуществляется, исходя из следующих факторов:

- область менеджмента, наиболее актуальная к платформенной интеграции;
- платформенная компания оптимальна для особенностей деятельности ПУП «Скайпрофиль».

Выделение области менеджмента получено на основании опроса менеджеров и специалистов предприятия в количестве 25 чел.

Проведенный опрос персонала предприятия показал, что наиболее актуальная к платформенной интеграции область менеджмента предприятия – управление продажами. В рамках данного направления предлагается организация продаж продукции предприятия через маркетплейсы.

Сравнительная балльная оценка маркетплейсов показала, что российские платформы по торговле металлопродукцией оптимально подходят для реализации продукции ПУП «Скайпрофиль», однако в настоящее время являются мало раскрученными и предлагают недостаточный сервис. Кроме того, имеются логистические сложности продаж. Наибольшей популярностью характеризуются китайские и американские маркетплейсы, они предлагают высокий уровень сервиса, однако проигрывают в сложности при продажах, в том числе их перспективности, учитывая мировые санкции к России и Беларуси.

Из российских маркетплейсов наиболее востребован интернет-магазин Wildberries, в котором продается достаточно широкий ассортимент товаров, включая металлопродукцию и кровельные материалы.

Пошаговый алгоритм начала продаж на Wildberries включает следующие этапы: подбор товара; выбор площадки; регистрация на площадке; подготовка документов; регистрация в ЭДО (электронный документооборот); подписание договора с маркетплейсом; отправка спецификации; загрузка изображений; заполнение информации.

Алгоритм первой поставки товара на Wildberries имеет следующий вид: создание заказа на поставку; выбор типа поставки; добавление заказа в план; генерация штрихкодов коробов; оформление штрихкода поставки; заполнение сведений об автомобиле и водителе; формирование информационной таблицы; оформление пропуска; отгрузка товара на склад.

Инвестиционные расходы ПУП «Скайпрофиль» на организацию продаж продукции через Wildberries запланированы в размере 17 тыс. руб. Годовой объем продаж продукции ПУП «Скайпрофиль» через Wildberries должен составить 40 000 тыс.руб., что принесет предприятию прибыль от реализации в размере 3252,67 тыс.руб. и чистую прибыль в размере 2602,13 тыс. руб.

Список использованных источников

1. *Гарифуллин, Б. М.* Цифровая трансформация бизнеса: модели и алгоритмы / Б. М. Гарифуллин, В. В. Зябриков // Креативная экономика. – 2018. – № 9. – С. 58–67.

2. Как продавать на маркетплейсах: 9 шагов и 9 советов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://optomus.ru/blog/rabota-s-marketpleisami-zarabotok-i-prodazha>. – Дата доступа: 18.02.2023.
3. *Паньшин, Б. А.* Цифровая экономика: особенности и тенденции развития / Б. А. Паньшин // Наука и инновации. – 2016. – № 157. – С. 14–21.