

*Левина Т.М. , кандидат технических наук, доцент
доцент кафедры «Информационных технологий»
Филиал ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной
технический университет» в г. Салавате
Россия, г. Салават*

*Мирясова Д. Д.,
магистр
2 курса, кафедры «Информационных технологий»
Филиал ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной
технический университет» в г. Салавате
Россия, г. Салават*

**МОДЕЛЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-
ПРОЦЕССОМ «ПРЕДКВАЛИФИКАЦИОННАЯ ОЦЕНКА
КОНТРАГЕНТА»
НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

Аннотация:

В статье рассмотрена возможность повышения эффективности управления бизнес-процессом «Предквалификационная оценка контрагента». Проведен сравнительный анализ средств автоматизации бизнес-процесса «Предквалификационная оценка контрагента». Описаны критерии по которым принимается решение по оценке партнера по бизнесу. Представлена улучшенная модель бизнес-процесса «Предквалификационная оценка контрагента» на основе сбалансированной системы показателей с возможностью отслеживания изменений в причинно-следственных связях процесса службами верхнего уровня предприятия.

*Ключевые слова: автоматизация, бизнес-процесс,
предквалификационная оценка, сбалансированная система показателей
Levina T.M., PhD,*

*Branch of Ufa State Petroleum Technological University in Salavat
Russia, Salavat*

*Mirysova D.D, student, Branch of Ufa State Petroleum Technological
University in Salavat
Russia, Salavat*

**AUTOMATION MODEL BUSINESS PROCESS MANAGEMENT "PRE-
QUALIFICATION ASSESSMENT OF THE CONTRACTOR"
BASED ON A BALANCED INDICATOR SYSTEM**

Abstract: The article discusses the possibility of improving the efficiency of business process management "Prequalification of the counterparty". A comparative analysis of the means of automating the business process "Prequalification of the counterparty" has been carried out. Described are the criteria by which a decision is made to evaluate a business partner. An improved model of the business process "Prequalification of the counterparty" based on a balanced scorecard with the ability to track changes in the cause-and-effect relationships of the process by the top-level services of the enterprise is presented.

Key words: automation, business process, prequalification, balanced scorecard

Ведение на предприятиях предквалификационной проверки контрагентов (ПКО) является одним из основных бизнес-процессов предприятий позволяющих комплексно выполнять повторяющуюся работу, необходимую для потери денег и репутации компании [1].

На сегодняшний день на рынке представлено множество готовых моделей автоматизации предквалификационной проверки контрагентов. Но каждая из существующих моделей разработана под определенные ключевые показатели эффективности предприятия – заказчика этой модели. Это можно увидеть из таблицы 1, в которой представлены автоматизированные системы, реализующие модели бизнес-процесса «Предквалификационная оценка контрагента» различными средствами автоматизации, а также проведенный между ними сравнительный анализ по таким критериям как: масштабируемость, интеграция, актуальность, аналитика, прозрачность исполнения, архивирование

Таблица 1 – Сравнительный анализ средств автоматизации бизнес-процесса «Предквалификационная оценка контрагента»

Критерий	1С:Контрагент	СБИС	1С:СПАРК
Соответствие критериям ПКО предприятия	-	-	-
Масштабируемость	+	-	+
Интеграция	+	-	+
Актуальность	-	-	-
Аналитика	+	+	+
Прозрачность исполнения	-	-	-
Архивирование	-	-	-

Учитывая то, что при построении модели бизнес-процесса «Предквалификационная оценка контрагента» в рассмотренных выше автоматизированных системах нет возможности выбора новых или еще не критерии ПКО предприятия, по которым производится оценка при выборе партнера по бизнесу: соответствие участника ПКО требованиям, предъявляемым законодательством РФ к юридическим и физическим лицам, осуществляющим поставку материально-технических ресурсов (МТР), выполнение работ, оказание услуг; не проведение в отношении участника ПКО процедуры ликвидации, отсутствие решения арбитражного суда о признании участника ПКО банкротом; не приостановление деятельности участника ПКО на день рассмотрения заявки; наличие опыта в необходимом сегменте; кадровый состав участника; финансовое состояние участника ПКО; деловая репутация участника ПКО; техническая оснащенность участника ПКО.

И имеющиеся модели не всегда учитывают комплексное решение повторяющихся работ, необходимых сохранения финансовой стабильности и репутации компании. А также, проверка контрагентов осуществляется в целях обеспечения необходимого уровня конкуренции при проведении закупок и уменьшения риска при ведении совместной деятельности.

Принятие решений по выбору бизнес партнера осуществляется перечнем проверяющих служб верхнего уровня предприятия, н-р Юридическое управление, Служба безопасности, Бухгалтерия и так

далее. Предлагается построение новой модели бизнес-процесса «Предквалификационная оценка контрагента» на основе сбалансированной системы показателей (рисунок 1),

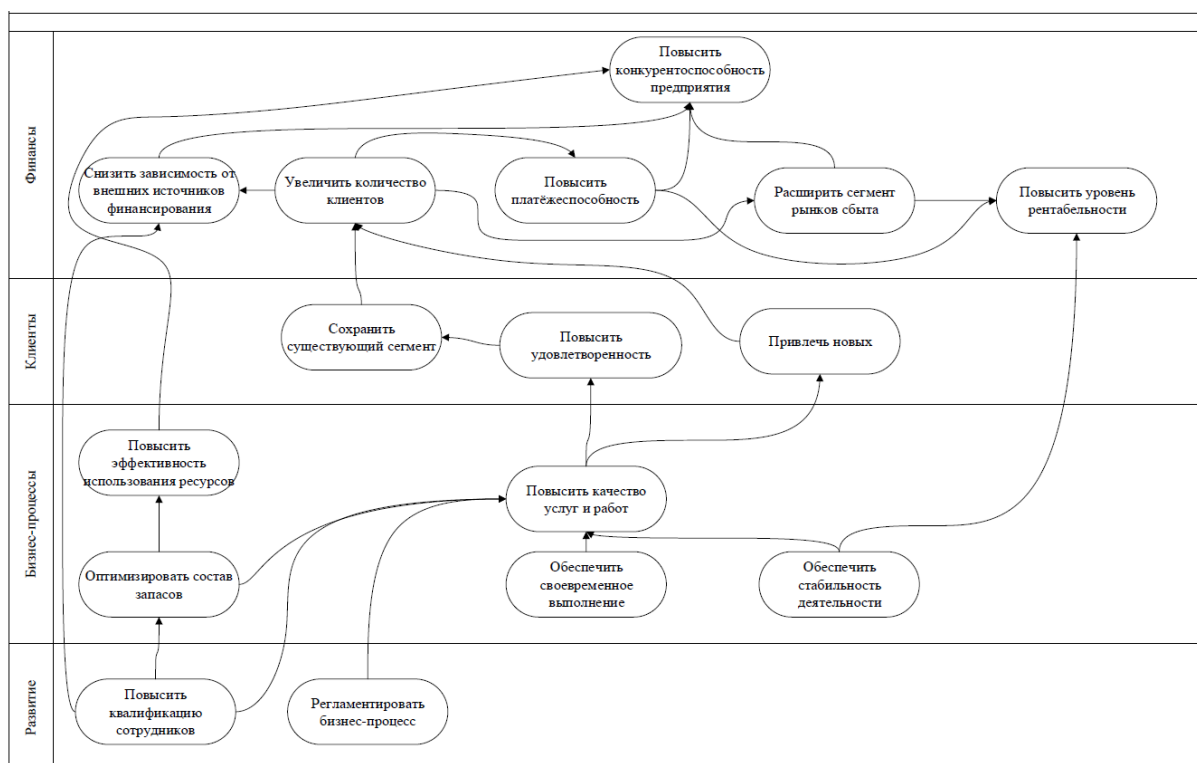


Рисунок 1. Модель бизнес-процесса «Предквалификационная оценка контрагента» на основе сбалансированной системы показателей.

с возможностью отслеживания изменений в причинно-следственных связях при автоматизации бизнес-процесса «Предквалификационная оценка контрагента».

Таким образом, можно сделать вывод, что многообразие моделей бизнес-процесса «Предквалификационная оценка контрагента» реализованных существующими средствами автоматизации необходимо дополнять возможностью отслеживания изменений в причинно-следственных связях на основе сбалансированной системы показателей.

Использованные источники:

1. Киреева Н.А., Лунева Н.Н., Левина Т.М. Применение метода анализа

чувствительности для оценки рисков в инвестиционных проектах//ACTUALSCIENCE. -2016. -№10. -С. 119 -121.