

Закупочная деятельность во время и после эпидемии коронавируса: как работать дальше?

Плещенко Вячеслав Игоревич, К.э.н.
АО «Гознак», начальник управления
Москва.

Аннотация. Стремительное распространение эпидемии коронавируса оказало крайне негативное воздействие на функционирование существующих международных цепей поставок, резко снизило деловую активность по всему миру, привело к отмене ранее запланированных поездок и встреч. Закупочная деятельность, как важная составная часть логистики, также не смогла остаться вне границ пандемического кризиса. Влияние эпидемии на закупочную деятельность и основные направления развития сферы закупок в посткоронавирусном мире являются предметом рассмотрения в данной статье.

Ключевые слова: коронавирус, пандемия, COVID-19, карантин, изоляция, закупочная деятельность, дистанционное взаимодействие.

Procurement during and after the coronavirus epidemic: how to work further?

Pleschenko Vyacheslav I. – PhD (Econ.)
Head of Department, JSC «Goznak»
Moscow

Abstract. The rapid spread of the coronavirus epidemic has had a very negative impact on the functioning of existing international supply chains, significantly reduced business activity around the world, and led to the cancellation of previously scheduled travel and meetings. Procurement, as an important part of logistics, has also failed to stay outside the borders of the pandemic crisis. The impact of the epidemic on procurement and the main areas of procurement in the post-coronavirus world are the subject of consideration in this article.

Keywords: coronavirus, pandemic, COVID-19, quarantine, isolation, procurement, remote interaction.

Новая коронавирусная инфекция за считанные месяцы, прошедшие с начала 2020 года, кардинальным образом изменила современный мир. На смену глобальной мобильности населения пришли разобщенность, изоляция и социальное дистанцирование. Стремительное распространение вируса COVID-19 в настоящее время привело к фактической остановке международных пассажирских перевозок по земле, воде и воздуху, закрытию границ и отмене безвизового передвижения граждан. Помимо сокращения производства в ряде отраслей промышленности, спада в транспортных и инфраструктурных отраслях, в глубоком кризисе оказались и сферы деятельности, связанные с обслуживанием «общества потребления» и «экономики впечатлений», а именно: туризм, розничная торговля потребительскими товарами, общественное питание и досуг, выставочная деятельность, культура и пр. Также серьезный ущерб был нанесен эпидемией развитию образовательной деятельности, где помимо остановки очных занятий в учебных заведениях под угрозой оказалось функционирование столь популярных в наши дни программ международной академической мобильности. Вполне естественно, что и логистика, как важная сфера деловой активности, также оказалась под ударом пандемии. К примеру, транспортная логистика страдает от карантина и ограничения передвижений, складская логистика сталкивается с переполнением складов ввиду резкого падения спроса на товары. Схожим образом возникают значительные проблемы и в производственной логистике, логистике распределения, закупочной логистике¹. О влиянии коронавирусной инфекции на закупочную деятельность, об организации дальнейшей работы специалистов по снабжению уже после преодоления эпидемии и пойдет далее речь в статье.

Понятно, что складывающаяся в мире ситуация привлекает к себе внимание широких слоев населения, в том числе общественных деятелей и журналистов, различных политиков и ученых. В частности, говорится, что с определенного момента антропологические риски последствий эпидемии (социальная изоляция, банкротства, потеря работы) станут выше, чем сама болезнь [1, с. 4]. Понятно, что предметом обсуждения становится не только сегодняшняя ситуация, но прогнозирование того, как станет развиваться мировая цивилизация в будущем, после снижения глобальной угрозы инфицирования людей.

Сегодня довольно велико число исследователей и практиков, которые считают, что глобальный кризис, порожденный коронавирусной пандемией, станет мощным катализатором изменений в социально-экономической сфере, связанных с цифровизацией и информационной революцией. В этой связи предсказываются усиление автоматизации хозяйственных процессов, дальнейшее снижение доли наличности в денежном обращении, переход к преимущественно дистанционному взаимодействию людей в различных отраслях деятельности. В частности, известный североамериканский экономист и бизнесмен, автор теории «Черного лебедя» Нассим Талеб ожидает постепенного изменения структуры современного бизнеса, построенного на доминировании крупных корпораций; по его мнению, в будущем такая экосистема заменится другой, состоящей из большого

¹ Автор выражает благодарность Николаю Ивановичу Комышану за ценные мысли, высказанные им в период подготовки данной статьи и оказавшие влияние на ее содержание.

числа мелких собственников, ремесленников, работающих на себя [2]. Также Талеб говорит о переходе к преимущественно офисной работе из дома, переселении людей из городов в сельскую местность, ненужности обычных университетов ввиду развития онлайн-образования [2]. Схожего мнения придерживается и видный российский экономический эксперт, ректор ВШЭ Ярослав Кузьминов. К примеру, он предполагает скорое вытеснение традиционной торговли дистанционными интернет-продажами, сокращение офисных площадей и офисных работников, отказ от «таких фетишей прошлого, как рабочая неделя или рабочий день», появление на рынке образования вузов-интеграторов и др. [3]. Другой руководитель вуза, ректор Европейского университета в Санкт-Петербурге Вадим Волков также прогнозирует развитие цифровых образовательных платформ, при этом обращая внимание на невозможность дистанционной передачи социальных связей или принадлежности к определенной научной школе [4].

Рассматриваемая в статье закупочная деятельность как важная составная часть логистики также не смогла остаться вне границ пандемического кризиса, возникшего из-за глобального распространения вируса COVID-19. Проблема влияния эпидемии на сферу закупок имеет несколько аспектов.

Начнем с того, что эпидемия коронавируса уже оказала крайне деструктивное воздействие на функционирование существующих международных цепей поставок. Сначала кризис, связанный с COVID-19, охватил «всемирную фабрику» – Китай, на поставки материалов и комплектующих из которого были завязаны многие европейские и североамериканские производители². Соответственно, вскоре существенные проблемы начались у потребителей китайской промежуточной продукции. Далее на сбой в производстве (а как следствие, падение предложения) накладывалось и последовавшее ввиду социального дистанцирования резкое снижение спроса на потребительские товары в мире. Как отмечает Нассим Талеб, эпидемия серьезно меняет потребительские привычки, поскольку «находясь в самоизоляции, люди перестают покупать массу всего ненужного» [1].

Во-вторых, с начала 2020 года по всему миру значительно упала деловая активность населения. Отдельные фирмы закрылись (либо временно, либо постоянно), многие компании сократили свою деятельность или частично перепрофилировались, повсеместно были аннулированы заграничные и региональные командировки сотрудников, включая поездки, связанные с закупочной деятельностью, такие, как аудит и инспектирование поставщиков, приемочные испытания оборудования, технические и коммерческие переговоры в целях развития делового сотрудничества. Кроме того, практически полностью отменены или перенесены на более позднее время международные выставки, конференции и симпозиумы, в рамках которых традиционно происходит общение между поставщиками и производителями.

Таким образом, существующие цепочки создания стоимости по всему миру испытывают невиданное доселе давление, вызванное как сокращением активной рабочей силы и инвестиций, банкротствами, неопределенностью будущего (факторы, влияющие на предложение), так и ограничением активности потребителей (падение спроса) [5, с. 26].

В-третьих, управление закупками, как и любой другой сферой бизнеса, оказывается под влиянием целого ряда обстоятельств, порожденных распространением коронавирусной инфекции, социальной изоляцией индивидов и переходом значительной части сотрудников компаний на дистанционную работу, а именно [6]:

- тревожность и страхи персонала, вынужденного находиться на работе в среде коллег в условиях пандемии;
- дефицит навыков у административного персонала по организации работы в удаленном формате;
- психологическая напряженность сотрудников, находящихся в длительной изоляции;
- невозможность проводить рабочие собрания и транслировать информацию работникам предприятий в привычном формате каскадных коммуникаций;
- проблема сбора обратной связи от сотрудников, работающих в разном режиме и формате.

Данные факторы действуют на ситуацию как со стороны фирмы-покупателя, так и фирмы-поставщика, усиливая напряжение и неопределенность, повышая вероятность совершения ошибок при реализации бизнес-процессов.

Следующий аспект рассматриваемой проблемы касается нормативного обеспечения и регулирования закупочной деятельности. Определенные новации в этой сфере возникают ввиду оперативного изменения нормативно-правовой базы, связанного с необходимостью обеспечить срочные потребности заказчиков в целях противодействия распространению новой коронавирусной инфекции (прежде всего это касается государственных и муниципальных закупок). Также в связи с неисполнением сторонами сделок своих договорных обязательств из-за закрытия границ, введения пропускной системы, объявления карантина и нерабочих дней многим контрагентам пришлось вспомнить о реальном существовании таких «спящих» статей контрактов, как «Обстоятельства непреодолимой силы», «Форс-мажор», «Ограничение ответственности».

Распространение инфекции привело и к другим ограничениям. В частности, опасность распространения вируса поставила под вопрос использование электронных товарообменных платформ, посредством которых различные предметы передаются от одного пользователя к другому по мере возникновения потребности³. Конкретным примером является запрет на использования краткосрочного проката легковых автомобилей (каршеринга) в Москве и Подмосковье в апреле 2020 года [7]. Понятно, что данное ограничение касается, в первую очередь, физических лиц. Тем не менее следует ожидать регламентации перехода из рук в руки и других мобильных активов с целью обеспечить их безопасную эксплуатацию.

2 По имеющимся данным, Китай – это ключевой поставщик промежуточной продукции на мировой рынок, на долю промежуточной добавленной стоимости из КНР приходится порядка 7% от общемирового объема промышленного производства [5, с. 20].

3 В результате возникают виртуальные потребительские сети, трансформирующие рынок и снижающие контроль представителей традиционного бизнеса (в том числе и фирм-посредников) над каналами сбыта, способствуя рациональному применению наличных ресурсов и оптимизации расходов.

В связи с вышесказанным возникает резонный вопрос: как будет организована работа служб снабжения дальше, в «посткоронавирусном» мире? Очевидно, что сфера закупок уже не вернется в исходное состояние. Поэтому попробуем кратко описать то, что в ней может произойти. Понятно, что произошедшее найдет отражение в корпоративных политиках по управлению рисками, регламентах работы предприятий и организаций в чрезвычайных ситуациях. У каждой компании будут разработаны готовые сценарии работы в условиях карантина и удаленной работы сотрудников. В части проведения закупочных процедур, скорее всего, будет регламентирован механизм дистанционного проведения заседаний тендерных комиссий, принятия решений и подписания протоколов (для тех заказчиков, у кого этот порядок еще не внедрен). Также на повестке дня большинства компаний-потребителей окажутся вопросы об электронном подписании договоров, электронном обмене товаросопроводительными документами. Так, для компаний, имеющих взаимоотношения с зарубежными контрагентами, особенно актуальна возможность обмена документами с электронной цифровой подписью (ЭЦП) между странами, в связи с чем возникает вопрос о механизмах взаимного признания данных подписей, выработки единых стандартов их оформления, получения и актуализации. Основная проблема – это наличие признанной доверенной третьей стороны, гарантирующей корректность передаваемых (и получаемых) документов. Сложность реализации такого функционала в глобальном масштабе обусловлена наличием у каждой страны-участника своего правового поля и собственной криптографической базы [8]. Тем не менее складывающаяся ситуация должна способствовать ускоренному продвижению в данном направлении. Возможно, что дальнейшее расширение применения технологии распределенного реестра (блокчейн) позволит решить эту задачу.

Безусловно, продолжится стремительное развитие интерактивного взаимодействия продавцов и покупателей с помощью передовых инструментов онлайн-коммерции. Тем не менее хочется отметить, что эффективная закупочная деятельность не может ограничиваться лишь дистанционным взаимодействием сторон. Хотя современные электронные торговые платформы обеспечивают высокий уровень мобилизации при проведении закупочных процедур (за счет большого числа зарегистрированных поставщиков), они, к примеру, не способны передать от одного контрагента другому атмосферу доверия. Нельзя забывать, что взаимодействие торговых партнеров всегда базируется на двух уровнях регулирования: формальном (законодательство, судебные решения, контракты, соглашения, протоколы переговоров) и неформальном (традиции, условности, деловые обычаи). В этой связи довольно существенное значение продолжают играть субъективные факторы, а именно: определенные ситуации из прошлого (различного рода прецеденты), накопленный личный опыт общения между людьми, характер сложившихся отношений (доверие – недоверие, симпатия – антипатия). В то же время типичной особенностью электронной коммерции является фактическое обезличивание сторон сделки, реализация процесса в удаленном режиме, что может негативно сказаться на качестве взаимодействия, уровне ответственности контрагентов за результаты исполнения контрактов. На взгляд автора, для развития стабильных деловых отношений, создания стратегических партнерств между потребителями и поставщиками ничто не заменит личного знакомства. Удаленное взаимодействие не обеспечит полноценных эффектов присутствия и причастности. Также невозможно, действуя исключительно на основании презентаций и видеозаписей, сформировать адекватную позицию относительно технических или организационных возможностей контрагента.

Таким образом, сфера закупок сегодня находится «на распутье» ввиду очевидной невозможности продолжать работу в прежнем режиме. В целом понятно генеральное направление будущего развития закупочной деятельности в постэпидемический период: всемерное расширение использования электронных цифровых платформ, удаленное взаимодействие и совершение юридически значимых действий, максимальная автоматизация процессов. В то же время конкретные шаги и интенсивность движения в заданном направлении будут зависеть, в первую очередь, от успехов современной медицины в вопросе противодействия распространению новой коронавирусной инфекции.

Список литературы

1. Асмолов А.Г., Солдатова Г.У., Малеева Т.М., Сорокина С.С., Алдошина Т.Л. Кросскультурный мониторинг образов инфодемии и пандемии. Заглядывая в будущее: мир после коронавируса // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2020. № 10 (112). – С. 88–91.
2. Нассим Талеб – РБК: «Я вижу угрозу серьезнее пандемии». URL: <https://pro.rbc.ru/demo/5e998c-119a7947697d5cb9d9> (дата обращения: 24.04.2020).
3. Кузьминов Я. Вирусная революция: как пандемия изменит наш мир. URL: <https://www.rbc.ru/opinions/society/27/03/2020/5e7cd7799a79471ed230b774> (дата обращения: 24.04.2020).
4. Волков В. Возможности сети: какие перемены ждут университеты после пандемии. URL: <https://www.rbc.ru/opinions/society/22/04/2020/5e9eaabf9a794752fa732ae9?from=newsfeed> (дата обращения: 24.04.2020).
5. Флегонтова Т., Пономарева О. Трансформация глобальных цепочек добавленной стоимости в условиях пандемии COVID-19 // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2020. № 7 (109). – С. 20–27.
6. Лидеры корпоративных коммуникаций крупнейших предприятий России вместе ищут решения. URL: <https://www.metalinfo.ru/ru/news/115597> (дата обращения: 24.04.2020).
7. Власти Москвы и Подмосковья продлили запрет на каршеринг и стройки. URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/398495-vlasti-moskvy-i-podmoskovya-prodlili-zapret-na-karshering-i-stroyki> (дата обращения: 24.04.2020).
8. Доверенная третья сторона – оптимальное решение. URL: https://www.aladdin-rd.ru/company/pressroom/articles/doverennaa_treta_storona_optimalnoe_resenie (дата обращения: 24.04.2020).