

1. **Год:** 2017 г.

2. **Тема выпускной квалификационной работы:**

Совершенствование деятельности предприятия на основе использования потенциала электронных торговых площадок (на примере ооо «обухов и к»)

3. **Автор ВКР:** Саркисян Валерий Арсенович

4. **Научный руководитель ВКР:** Демина Нина Владимировна

5. **Направление подготовки:** 38.03.05 «Бизнес-информатика»
профиль (Общий профиль)

6. **Уровень обучения:** бакалавр.

7. Институт лингвистики, коммуникационного менеджмента и информационных технологий

8. Кафедра прикладных решений, интеллектуальных систем и информационно-управленческих технологий

Актуальность темы исследования: Сегодня в условиях развития бизнеса и ужесточения конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами, электронные торговые площадки предоставляют компаниям малого и среднего бизнеса уникальные возможности по сокращению собственных затрат, улучшению показателей сбыта и повышению конкурентоспособности.

Цель заключается во всестороннем анализе теоретических и практических аспектов работы предприятий на электронных торговых площадках и обоснование направлений совершенствования их деятельности на основе использования потенциала.

Задачи:

- раскрыть понятие и сущность электронных торговых площадок, а также выявить особенности работы на них;
- рассмотреть виды электронных торговых площадок;
- рассмотреть виды электронных закупочных процедур и правила работы с ними;
- проанализировать деятельность ООО «Обухов и К»;
- провести анализ электронных торговых площадок, на которых работает ООО «Обухов и К»;

- разработать рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «Обухов и К» в контексте использования преимуществ электронных торговых площадок.

Теоретическая значимость исследования заключается в расширении научных представлений об электронных торговых площадках, процедурах, которые они предоставляют, и процессе работы в системе электронных торгов.

Практическая значимость заключается в том, что предложенные направления совершенствования деятельности ООО «Обухов и К» в контексте использования преимуществ электронных торговых площадок, могут быть использованы в практической деятельности, как исследуемого предприятия, так и на других предприятиях различных форм собственности.

Выводы: Электронная торговая площадка - это интернет-ресурс, который позволяет заключать сделки между партнерами: покупателями и продавцами. С помощью электронных торговых площадок заказчики организуют электронные аукционы, торги, тендеры, запросы цен и предложений. В некоторых случаях размещением торговых процедур занимаются специализированные компании, которые размещают информацию о товарах и услугах, обрабатывают полученные результаты и даже сами определяют победителя.

Рекомендации:

- в качестве первой рекомендации предлагаем создать на предприятии новую должность - менеджер по торгам. В его обязанности будет входить поиск торгов, подготовка к ним, изучение изменений в законодательстве по торгам и общей ситуации в этой сфере, постоянный контроль личных кабинетов (сроки аккредитации, сроки выписки из ЕГРИП и т.д.) и электронной подписи (сроки ее действия и безопасность хранения);

- в качестве второй рекомендации предлагаем внедрить разработанный нами алгоритм выбора стратегии работы на ЭТП и алгоритм оценки перспективности работы на различных ЭТП.