

УДК 004.7(460)
DOI: 10.32342/2616-3853-2019-2-12-9

V.Y. ONISHCHENKO,
*Doctorat en technologie, Professeur de
Prydniprovskia Académie de Génie Civile et
d'Architecture*

Y.Y. HOLOVCHENKO,
*Etudiante de Prydniprovskia Académie de Génie
Civile et d'Architecture*

APPELS D'OFFRES ELECTRONIQUES COMME UN PAS POUR LA FORMATION D'UN ESPACE ÉCONOMIQUE UNIQUE

L'article définit la terminologie des appels d'offres électroniques et synthétise les approches permettant de classer leurs avantages et leurs inconvénients. L'impact positif du développement du commerce électronique sur l'économie nationale est démontré, la nécessité d'une réglementation par l'Etat dans ce domaine est prouvée. Les principales raisons qui entravent le développement du marché électronique ukrainien sont soulignées. Les principales tendances du commerce électronique en Ukraine sont également identifiées.

Mots-clés: *appel d'offres électronique, système d'information, commerce électronique, Internet, plateforme électronique.*

Стан та розвиток електронного бізнесу багато в чому визначають темпи підходу країни до побудови інформаційного суспільства, створюють основу для прискорення інтеграції її економіки у світову. Тому проблема розвитку електронного бізнесу в Україні є своєчасною і, безумовно, актуальною. Зважаючи на той факт, що темпи трансформації глобального електронного середовища значні, тема потребує постійного та всебічного опрацювання. У статті визначено термінологію електронної торгівлі та систематизовано підходи до класифікації переваг та недоліків термінів.

Методи дослідження, які застосовано у процесі написання статті, включають використання загальнонаукових та емпіричних прийомів економічної науки, що ґрунтуються на системному підході. Крім того, у процесі роботи користувалися такими загальними методами дослідження, як узагальнення та порівняння.

Поширення та всебічне використання Інтернету у світі стало основою економічної взаємодії на мікроекономічному рівні. Наразі електронні технології є найбільш затребуваним інструментом реалізації потенціалу бізнесу. Доступність Інтернету для компаній та приватних осіб робить їх потенційними покупцями та потенційними постачальниками. А збільшення кількості обох дає величезний ефект для зростання споживання та виробництва.

Зараз переваги електронних торгів, а саме, економія часу на розробку конкурентної документації та розвиток здорової конкуренції для малого та середнього бізнесу, очевидні. І найголовніше – неможливість змови учасників змагань. За різними оцінками в середньому в сегменті B2B економія становить від 5 до 15%, а в державному секторі (B2G) – до 25%. Серед основних причин, що перешкоджають розвитку українського ринку, можна виділити такі: 1) відсутність правової бази, яка регулювала б процес онлайн-купівлі / продажу, здійснення електронних платежів за оплачені товари / послуги, що встановило б прозорі правила гри на ринку як для продавців, так і покупців; 2) слабо розвинена національна система електронних платежів; 3) низька ефективність більшості існуючих українських торгових платформ; 4) низький рівень проникнення в Інтернет (особливо в регіонах).

Однак перспективи електронної комерції в Україні величезні. Успіх на ринках матимуть ті учасники, які пропонують унікальний товар чи послугу, знайшли свою нішу на ринку, пропонуючи найкраще співвідношення ціна-якість – оптимальне для ціни та умов доставки.

Активізація Інтернет-ринку України, на наш погляд, можлива за таких умов, як глибше проникнення Інтернету; розвиток електронного маркетингу, вдосконалення логістичної інфраструктури; активне використання мобільних технологій; широке використання мобільних пристроїв для здійснення онлайн-транзакцій.

Ключові слова: електронні торги, інформаційна система, електронна комерція, Інтернет, електронний майданчик.

Problématique. La diffusion et l'utilisation d'Internet dans le monde sont devenues la base de l'interaction économique au niveau microéconomique. La technologie électronique est actuellement un outil des plus demandé afin d'exploiter le potentiel des entreprises. Grâce à la disponibilité d'Internet, les entreprises et les particuliers sont désormais des acheteurs et des vendeurs potentiels. Par contre, l'augmentation de leur nombre donne un effet énorme à la fois à la croissance de la consommation et de la production.

Analyse des recherches et publications récentes. La question du fonctionnement des appels d'offres électroniques comme forme de commerce est portée à l'attention des scientifiques nationaux et étrangers. Ainsi, les particularités du commerce électronique ont été étudiées par A.M Bereza, I.A Kozak, F.A. Levchenko, L.S. Vinarik [1,2]. La planification et la réalisation de systèmes d'information intellectuelle liés au commerce sur Internet ont été abordées par A.V. Ovcharenko [3].

Description des parties précédemment non résolues du problème général. L'état et le développement des appels d'offres électroniques déterminent en grande partie le rythme de l'approche du pays en matière de construction d'une société de l'information, créant ainsi la base pour accélérer l'intégration de son économie dans le monde. Par conséquent, le problème du développement des appels d'offres électroniques en Ukraine est d'actualité. C'est pourquoi, dans cet article, à travers l'analyse du problème, les avantages et les inconvénients des appels d'offres électroniques ont été synthétisés. Étant donné que le rythme de transformation de l'environnement électronique mondial est important, le sujet nécessite une élaboration continue et complète.

Déclaration du problème. Le but de cet article est de définir la terminologie des appels d'offres électroniques et de synthétiser des méthodes de classification de leurs avantages et inconvénients.

Présentation du matériel de recherche principal. De nos jours, les appels d'offres sont une forme d'approvisionnement et de vente prioritaire, tant pour le gouvernement que pour les entreprises. Cette façon de choisir une contrepartie est compréhensible et, bien entendu, bénéfique pour les entreprises honnêtes. Il est de plus en plus choisi par le législateur comme le plus approprié aux intérêts de l'État dans la régulation des relations dans le domaine B2G (entreprise pour l'Etat).

Les appels d'offres électroniques est un système de relations sociales entre les participants qui utilise l'Internet afin de mettre en contact des acheteurs et des vendeurs potentiels. Grâce à ce système ses participants peuvent mettre en œuvre des accords de droit civil relatifs à la vente de biens ou de services [4].

Le processus de négociation des appels d'offres sous forme électronique est un processus réglementé, qui comprend l'exécution de fonctions pour la préparation, la réception, l'analyse, le traitement et la fourniture d'informations relatives aux participants aux interactions électroniques.

Le travail du participant sur la plate-forme électronique est possible lors du respect simultané des exigences, relatives aux:

- support technique du poste de travail (ordinateur);
- logiciel;
- organisation de la circulation électronique des documents.

En fonction de l'objectif d'exploitation, les appels d'offres électroniques se divisent en quatre sous-espèces:

1. les appels d'offres effectuées dans le but de passer des commandes pour la fourniture de biens et services pour les besoins de l'État et des municipalités;
2. les appels d'offres effectuées dans le but de vendre les biens des différentes sociétés en cas de faillite;
3. les appels d'offres pour la vente de la propriété confisquée;
4. les appels d'offres commandés par des organisations commerciales (commerce électronique).

L'organisateur de l'appel d'offres est une personne (physique ou morale) qui a passé un accord avec l'opérateur de la plate-forme électronique afin de trouver une personne avec laquelle il pourrait conclure un accord concernant le bien (droits de propriété), mis aux enchères. Les utilisateurs de la plate-forme électronique sont des organes gouvernementaux, des administrations locales, des associations, des citoyens et plus généralement des sociétés, qui utilisent des informations stockées dans le système d'information de l'exploitant de la plate-forme électronique pour conclure un contrat portant sur la vente de biens ou de services.

La plate-forme électronique est un système d'information public hébergé sur Internet, qui permet aux participants d'échanger des informations sur le commerce électronique.

Elle comprend cinq éléments:

1. le nom de domaine du site sur Internet;
2. la base de données;
3. le complexe logiciel et matériel;
4. le canal de communication;
5. le service de support technique.

Le commerce électronique permet aux fournisseurs et aux clients de profiter également des nouvelles opportunités. Il crée une concurrence pour les entreprises, une économie de fonds budgétaires et présente de nombreux autres avantages. Mais comme pour tout mécanisme, en plus des avantages, il y a toujours des inconvénients. Nous suggérons de les classer selon différents critères.

I. Les avantages et les inconvénients du commerce électronique en fonction du type de marché.

Les avantages du commerce électronique incluent:

- la possibilité lors de l'appel d'offres de réduire considérablement le prix du lot par rapport au prix initial en raison de la concurrence des participants. Dans le même temps, la probabilité de complot des participants est faible, car les numéros de série leur sont attribués, tandis que les autres informations sont confidentielles;
- il est possible d'inviter une organisation spécialisée qui organisera et mènera des achats (par exemple, en termes de préparation de documentation, d'affichage d'un message dans un système d'information unique);
- le client n'est pas responsable des réclamations relatives aux fonctions réglementées par l'opérateur de la plate-forme électronique (réception des applications, enregistrement de celles-ci, affichage sur le site, restitution des applications, stockage des documents électroniques, etc.).

Les inconvénients du commerce des appels d'offres électroniques incluent:

- le risque de violation ou d'annulation des offres en raison de la survenance de défaillances techniques sur la plate-forme électronique pour des raisons indépendantes du client;
- une procédure plus longue pour déterminer le fournisseur par rapport à la demande de devis, demande de propositions, achat auprès d'un fournisseur unique;
- risque important de réclamations en raison d'erreurs au cours de la procédure en raison de sa complexité et de ses nombreuses étapes;
- il n'y a aucune garantie qu'un contrat sera conclu avec le soumissionnaire offrant les biens (travaux, services) de la qualité souhaitée (optimale), car les offres des participants ne sont valorisées qu'au prix.

II. Les avantages et les inconvénients du commerce électronique en fonction de l'ampleur de l'activité

Tout responsable des achats s'est, un jour, posé la question du choix d'un bon fournisseur.

Les avantages du travail sur la PEAO (plateforme électronique d'appel d'offres) pour le client et le fournisseur dans la décision de cette question sont les suivants :

- l'avantage de réduire les coûts et d'augmenter les revenus.

Le participant de la PEAO a la possibilité de réduire les coûts et d'augmenter les revenus:

– en participant aux appels d'offres électroniques, sans quitter son bureau et sans dépenser d'argent supplémentaire pour le faire;

– en économisant considérablement le temps de travail;

– en éliminant le travail des employés peu scrupuleux auprès de «leurs» fournisseurs;

– en obtenant un canal de vente efficace et un nouveau public cible;

– grâce à la possibilité de publicité sur le marché lui-même;

– grâce à la capacité à améliorer la qualité du service à la clientèle grâce au contrôle en

ligne de l'ensemble du processus de commande, du paiement à la livraison;

– en utilisant un moyen efficace et rapide de diffusion ou de mise à jour des informations bien que nouveaux outils statistiques et d'analyses qui optimisent la disponibilité des soldes d'inventaire, planifient les achats futurs et génèrent une tarification dynamique.

- Avantage de la sécurité juridique et fiscale des entreprises:

– les appels d'offres sont effectués selon des règles strictes de la PEAO;

– l'opérateur vérifie toutes les entreprises participantes;

– la possibilité d'examiner la qualité des matériaux fournis, les équipements et services du vendeur, ainsi que la solvabilité de l'acheteur;

– les soumissionnaires ne sont pas obligés de collecter des documents et des informations auprès des contractants pour prouver leur intégrité et leur prudence financière - cela est fait par l'opérateur de la PEAO.

- Accès aux services supplémentaires fournis par l'exploitant du site.

Les participants à la PEAO ont la possibilité d'utiliser les services supplémentaires suivants:

– l'organisation de séminaires de formation;

– l'accès à des services financiers;

– l'accès à des informations et des analyses;

– la capacité d'intégrer le site Web d'une entreprise dans une plate-forme de négociation pour vous aider à gérer facilement et efficacement les ventes depuis un site Web et une plate-forme de négociation;

– la création possible d'une boutique en ligne avec le concepteur intégré des sites de la plateforme de trading;

– l'accès à des services d'assurance;

– l'accès à des traductions;

– l'accès à un spécialiste en échange de personnel.

- Facile à utiliser, faible coût de mise en œuvre et d'exploitation.

Les spécialistes de la PEAO assument tous les problèmes à la mise en œuvre, ce qui fournit aux participants:

– une mise en œuvre instantanée (quelques étapes simples pour l'enregistrement dans le système);

– l'absence de coûts de démarrage pour la création de l'infrastructure de la plate-forme de négociation électronique (achat d'équipements supplémentaires, organisation de postes de travail supplémentaires);

– un faible coût d'exploitation mensuel;

– une possibilité d'échange d'informations mutuellement bénéfique.

Les études montrent que les entreprises utilisant des plateformes de négociation électroniques peuvent réduire:

– leurs coûts internes de 20% à 40%,

- leurs coûts de revient jusqu'à 5% - 15%,
- le coût du processus de flux de documents - en plusieurs fois, tout en réduisant le risque d'erreur papier de 20% à 1 % [5].

Parlons maintenant des inconvénients. La PEAf - est un outil de recherche pour des acheteurs inexpérimentés. Cela peut être très utile s'il est conçu pour attirer un nouveau client, qui navigue sur Internet à la recherche d'un vendeur. Mais il y a ensuite des entreprises expérimentées qui connaissent déjà le marché et connaissent les vendeurs. Surtout si ces entreprises travaillent depuis de nombreuses années sur le marché. D'un autre côté, elles ne permettent pas à l'acheteur d'évaluer la qualité des produits achetés.

- Inconvénients des appels d'offres électroniques en fonction de l'objet de l'achat:
 - elles ne donnent pas l'occasion d'évaluer la qualité des biens et services proposés;
 - elles conviennent uniquement pour les marchés de masse de produits standard;
 - elles n'excluent pas la corruption parmi ses employés, ce qui signifie finalement encore une «surtaxe de corruption» dans le prix des biens achetés.
- Inconvénients des plateformes électroniques pour les fournisseurs:
 - inadéquation dans le développement de nouveaux marchés pour les produits et services non standard et non en masse;
 - préservation des risques traditionnels liés aux ventes aux affaires en Ukraine;
 - le coût de la connexion à la PEAf ne peut jamais être rentable.

Pour résoudre un problème il est important de pouvoir le formuler, il est donc logique d'utiliser l'analyse du problème. En systématisant les types existants de lacunes dans le commerce électronique, nous avons créé une nouvelle classification du commerce électronique en les divisant en 3 groupes (tableau 1).

Tableau 1

Problèmes d'appels d'offres électroniques

Problèmes normatif-légal	Problèmes d'organisation	Problèmes d'information
1. Le manque de formulaires uniformes de documents pour l'organisation et la participation aux appels d'offres électroniques. Il n'y a que des recommandations. 2. La nécessité de recevoir une signature numérique électronique et de s'enregistrer sur des plateformes de négociation électroniques.	1. La fuite d'informations confidentielles sur les appels d'offres, par l'intermédiaire des employés de plates-formes d'appels d'offres électroniques. 2. La fourniture insuffisante de documentation. 3. L'absence de connexion stable à Internet et, par conséquent, la possibilité de soumettre une offre de prix. 3. L'exigence obligatoire de l'existence d'une licence supplémentaire ne permet pas aux débutants de soumissionner.	Le faible support d'informations d'appels d'offres. 2. Un processus d'inscription complexe. 3. Un grand nombre de documents requis et des délais courts pour leur soumission. 4. Un nombre insuffisant de spécialistes qualifiés dans ce domaine. 5. Un coût élevé des services de conseil, des séminaires.

Les problèmes d'organisation sont étroitement liés aux problèmes d'information. En effet des erreurs d'organisation des achats entraînent, souvent, des informations contradictoires pour le participant aux achats. Inversement, le manque de connaissances et de qualification des employés des sites électroniques entraîne des erreurs d'organisation du processus. Par conséquent, le problème le plus important du commerce électronique en Ukraine à l'heure actuelle est la faiblesse des informations fournies. Si les problèmes de réglementation sont pratiquement indépendants du soumissionnaire, les problèmes d'information peuvent être résolus. Pour ce faire, les organisations doivent soit embaucher un employé hautement qualifié et payer son travail en conséquence, soit faire appel à des services externalisés, qui sont également chers.

Conclusions. Le commerce électronique sous forme des appels d'offres électroniques se développe rapidement. Ceci est facilité par l'augmentation du nombre d'utilisateurs du réseau mondial, la simplicité d'organisation, la possibilité d'utiliser divers modèles de gestion.

Des ventes aux enchères également comme les ventes de multi-produits fonctionnent avec succès en Ukraine. Les préférences des utilisateurs domestiques en matière de produits de base sont stables ces dernières années. Cependant, en raison de la crise économique, les affaires électroniques se déplacent progressivement vers les réseaux sociaux.

Les outils de paiement en ligne aux entreprises sont variés et utilisent des systèmes internationaux et nationaux qui présentent des avantages et des inconvénients. Le développement du commerce électronique sera facilité par des changements positifs dans tous les domaines de l'économie nationale.

Aujourd'hui les avantages du commerce électronique sont évidents. Ce sont des gains du temps pour la conception des documents d'appel d'offres et le développement d'une concurrence saine pour les petites et moyennes entreprises. Et, bien sûr, l'avantage essentiel est l'impossibilité de collusion des candidats.

Selon diverses estimations, le taux d'épargne est en moyenne de 5 à 15% dans le segment B2B et de 25% dans le secteur public (B2G). Les principales raisons qui entravent le développement du marché ukrainien sont les suivantes:

1. l'absence de cadre juridique régissant le processus d'achat / de vente en ligne, effectuant des paiements électroniques pour des biens / services payants, qui fixerait des règles de jeu transparentes sur le marché (pour les vendeurs et les acheteurs);
2. le système de paiement électronique national mal développé;
3. la faible efficacité de la plupart des plates-formes de négociation ukrainiennes existantes;
4. la faible pénétration de l'Internet (surtout dans les petites villes).

Les références

1. Береза А.М. Електронна комерція / А.М. Береза, І.А. Козак, Ф.А. Левченко. – К.: КНЕУ, 2004. – 108 с.
2. Винарик Л.С. Онлайнний електронний ринок: становлення, проблеми. / Л.С. Винарик, Н.Ф. Васильєва, А.Н. Щедрин. – Донецьк: ІЕП НАНУ, 2003. – 176 с.
3. Висоцька В.А. Проектування та реалізація інтелектуальних інформаційних систем інтернет-аукціону / В.А. Висоцька, А.В. Овчаренко, Л.В. Чирун. – Львів: НУ ЛП, 2008. – С. 70–84.
4. Міщук І.П. Теоретичні аспекти формування систем електронної торгівлі в Україні / І.П. Міщук // Науковий вісник НЛТУ. – 2005. – Вип. 15. – № 4. – С. 334–340.
5. Апопій В.В. Організація торгівлі / В.В. Апопій, І.П. Міщук. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 616 с.