Роль инструментов искусственного интеллекта в разработке закупочной документации 1/16/25

Специалист по искусственному интеллекту отдела ИТ-консалтинга, PwC Латвия

Gunda Karnīte

Консультант отдела ИТ-консалтинга, PwC Латвия

Kristiāns Leonovičs

Подготовка закупочной документации вручную требует много времени и подвержена риску возникновения ошибок, связанных с человеческим фактором. Работники нередко используют предыдущую закупочную документацию при подготовке новой, что без тщательного пересмотра может быть рискованно. По данным компании Gartner1, 65% менеджеров по закупкам активно инвестируют в искусственный интеллект (ИИ), чтобы повысить показатели производительности и снизить риск возникновения человеческих ошибок. ИИ – полезный инструмент для выполнения таких задач, как анализ данных предшествующих закупок, подготовка документации и оценка претендентов.

Первый шаг – исследование и испытание доступных инструментов ИИ. Они разные и делятся на три ценовые категории: бесплатно, по подписке и pay-as-you-go (оплата в зависимости от потребления). Для работы, связанной с закупками, рекомендуется рассмотреть приобретение плана подписки. Бесплатные версии не подойдут, поскольку не оснащены такими важными функциями, как создание агентов, хранение предыдущих данных и неограниченное количество подсказок, которые доступны в платных инструментах. Инструменты ИИ по подписке, например ChatGPT, Copilot, Claude и др., легко получить за 20–30 долларов США в месяц для одного пользователя.

Второй шаг – конфигурирование инструмента ИИ, чтобы он смог выполнять необходимые функции в ходе разработки закупочной документации. Это предусматривает создание обученных агентов, которым передается такая информация, как образцы форм закупок, исторические данные предприятия и инструкции по ведению деятельности, а также подробное описание желаемого результата, ограничивающих факторов, форматирования данных и косвенного контекста, например географических данных, сезонных изменений, специфики цепочки поставок или внутренних условий политики предприятия, недоступных агенту ИИ.

Третий этап – оценка претендентов на участие в закупке. Для этого тоже можно создать специального агента, в качестве инструкций предоставив ему критерии оценки, поданные претендентами информационные бланки и детальные инструкции по ведению деятельности. Такой агент способен сравнивать и оценивать претендентов не только по представленной документации, но и путем сбора дополнительной информации из общедоступных источников в Интернете. Он предоставляет всестороннюю оценку претендентов с учетом других реализованных проектов, компетенций и репутации.

Важно внедрять инструмент ИИ постепенно, проводя исследования и испытания, за которыми следуют конфигурирование и обучение, а в завершение – внедрение и постоянная оптимизация. Важно иметь реалистичные ожидания, а также осознавать, что ИИ – инструмент для повышения эффективности, который ускоряет выполнение объемных частей работы. Однако конечный результат обязательно должен быть просмотрен и уточнен человеком.

[1] https://www.scmr.com/article/ai-procurement-efficiency-insight, https://www.teamprocure.com/blog/procurement-automation