

Рецензия

на статью Козикова Д.А., Винокуров О.В., Мазин А.С. «Цифровые B2B-платформы для поиска поставщиков: функционал, модели взаимодействия и сравнительный анализ агрегаторов в условиях геоэкономической фрагментации»

Введение

Статья анализирует цифровые B2B-платформы как инструмент стратегического поиска поставщиков и снижения транзакционных издержек в условиях усложнения глобальных цепочек поставок. Актуальность темы обоснована спецификой периода 2022–2026 годов: усилением ограничений по расчетам и логистике, ростом волатильности сроков поставок и повышением значимости диверсификации контрагентов. Авторы корректно ставят цель и исследовательский вопрос — выявить, какие функции платформ наиболее значимы для снижения транзакционных издержек и как различаются агрегаторы по масштабу и модели взаимодействия, — опираясь на теоретическую рамку транзакционных издержек и платформенного управления.

Сильные стороны статьи

Основное достоинство работы — предметный сравнительный анализ, охватывающий репрезентативный набор из двенадцати платформ трех типов: международных (Made-in-China.com, IndiaMART), региональных СНГ (Satu.kz, Deal.by, Uzum Market) и российских (Optlist.ru, Поставщики.py, Avito Бизнес, Supl.biz). Отбор площадок методически обоснован критериями масштаба аудитории, доступности открытых данных и значимости для МСП, а анализ опирается на конкретные метрики трафика и вовлеченности (данные Similarweb за ноябрь 2025 – январь 2026), сведенные в наглядную таблицу. Ценным выводом является типологизация трех устойчивых логик использования агрегаторов и обоснование модели «портфельного поиска поставщиков», при которой разные площадки выполняют разные функции. Убедительно показано принципиальное различие между глобальными платформами, инвестирующими в аудит

поставщиков, и российскими, делающими ставку на массовость и перекладывающими проверку контрагента на покупателя.

Перспективы исследования

Направления дальнейшей работы четко очерчены авторами и логичны: количественная оценка эффекта от использования платформ, углубленный анализ механизмов доверия, формальное моделирование оптимального «портфеля платформ» для компаний разного размера и разработка методик риск-ориентированного внедрения цифровых закупочных инструментов в МСП. Поскольку текущий анализ носит преимущественно описательно-сопоставительный характер и опирается на открытые агрегированные данные, особенно перспективным представляется дополнение его эмпирическими исследованиями на уровне отдельных компаний, что позволит верифицировать выдвинутые практические рекомендации.

Заключение

Статья представляет собой содержательное и практически ориентированное исследование, дающее закупщикам полезный сравнительный инструментальный выбор площадок. Работа отличается системностью изложения, корректной опорой на актуальные данные и обоснованными выводами о комбинировании каналов как ключевом принципе закупочного риск-менеджмента. Публикация соответствует требованиям научного издания и рекомендуется к печати.

Рекомендуется к публикации в журнале.

Рецензент - Зотикова Ольга Николаевна, доктор экономических наук, профессор,
Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина
г. Москва, Россия

Reviewer - Zotikova Olga Nikolaevna, Doctor of Economics,
Professor,
Kosygin Russian State University, Moscow, Russia



