

МЕХАНІЗМ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ПОСТАЧАННЯ ПРИ РОБОТІ НА ЕЛЕКТРОННИХ РИНКАХ

У статті розглядаються питання матеріально-технічного постачання промислових підприємств із використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Дається визначення електронних ринків, обґрунтовується вибір матеріальних ресурсів, доступних для закупівлі з їхньою допомогою. Сформовано механізм матеріально-технічного постачання з використанням електронних ринків, що припускає делегування функцій замовлення безпосереднім споживачам матеріальних ресурсів. Для його успішної реалізації пропонується організаційна трансформація підприємства в напрямку формування служби логістики як інтегрального органа керування матеріальним потоком підприємства.

This paper considers the industrial enterprises' procurement process with the help of information-communication technology. It sets the electronic market's definition and motivates the choice of material resources available to buy there. The study establishes the mechanism for procurement at the electronic markets. It argues that some of the order's function may be delegate to the direct material resources' consumers, i.e. target subdivisions of the enterprise. The author reveals that organizational transformation should be made for its successful realization. It means to establish the logistics department as the integral body for management of the whole material flow.

Український ринок електронного бізнесу розвивається на фоні загального розвитку бізнесу в нашої країні. Впровадження електронних методів у сучасний бізнес визначається виробничою необхідністю, де вирішальним цілком є економічна вигода від застосування нових технологій. Більшість великих і середніх українських підприємств вже зрозуміли зручності, що досягаються ними при використанні Інтернет у бізнесі.

У цей час багато великих українських підприємств впроваджують, або вже впровадили корпоративні інформаційні системи. Потрібно чекати, що в найближчому часі багато хто з них почнуть думати про автоматизацію своїх взаємовідносин з іншими учасниками ринку.

Питання використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у міжкорпоративної взаємодії є предметом вивчення ряду вчених, серед яких необхідно відзначити Бакоса Д.Я., Барретта С., Венкатрамана Н., Вітале М.Р., Гупту М., Давілу А., Девиса Г.Б., Катькало В.С., Клейна С., Клемонса Э.К., Кіма К.К., Конзінски Б.Р., Кеша Д.И., Муффато М., Ніфа Д., Олсена М.Х., Палмера Р., Панайоту Н.А., Румянцеву М.Н., Скотт Мортон М.С., Рімера К., Роу М.С., Третьяк О.А., Чаудари В., Шерешеву М.Ю. і ін.

У дослідженнях даних учених розглядаються різні аспекти концепції й методології міжкорпоративної взаємодії з використанням ІКТ. Одним з аспектів розглянутої проблеми є організація матеріально-технічного постачання за допомогою ІКТ. Дана стаття присвячена формуванню механізму матеріально-технічного постачання промислових підприємств при їхній роботі на електронних ринках.

Електронним ринком вважається такий Web-вузол, що надає можливість продавцям і покупцям взаємодіяти один з одним, проводити трансакції, координувати поставки і їхнє виконання тощо. Мінімальними умовами віднесення Web-вузла до електронного ринку є, по-перше, наявність множинних покупців і продавців, тобто організація взаємодії в режимі багато-до-багатьох, по-друге, можливість укладання угоди не виходячи за межі електронної системи. Додатковими послугами електронних ринків

можуть стати послуги фінансового характеру (страхування, короткострокове кредитування, кліринг), транспортні, аналітичні послуги тощо.

Електронні ринки уможливають установлення динамічних цін шляхом організації on-line аукціонів, тендерів, біржових торгів і т.п. Незважаючи на специфічні характеристики різних категорій електронних ринків, їх загальною відмітною рисою є зниження витрат учасників. Зрозуміло, що підприємство може виступати на електронному ринку в ролі як продавця, так і покупця.

Переваги використання електронних ринків для їхніх учасників зазначені в таблиці 1 [1].

Таблиця 1.

Переваги використання електронних ринків для їхніх учасників

Для покупців	Для продавців
економія часу й коштів шляхом збільшення швидкості проведення операцій	економія часу й коштів шляхом збільшення швидкості проведення операцій
скорочення вартості трансакцій і пошуку інформації	зниження вартості трансакцій внаслідок виключення дублювання інформації або її недостачі
швидкий і ефективний доступ до великої розмаїтості продуктів, послуг, інформації й постачальників у режимі реального часу	скорочення витрат на маркетинг завдяки концентрації покупців і продавців у єдиному віртуальному просторі
розширені можливості пошуку й порівняння пропозицій, отже, прийняття більше обґрунтованих рішень	можливість швидкої реакції на зміни внаслідок доступності інформації про переваги покупців
зниження цін закупівлі внаслідок агрегування закупівельних потреб	концентрація галузевого досвіду, стандартизація, можливість створення єдиних каталогів
використання послуг зворотних аукціонів для одержання кращих цін	використання послуг прямих аукціонів для одержання кращих цін
надходження інформації про товари й ціни в зручній і раціональній формі	можливість продажу надлишків
підвищені можливості аналізу пропозицій постачальників	сприяння експансії нових ринків і доступ до нових покупців у всесвітньому масштабі
можливості контролю процесу закупівлі й відстеження поведінки в процесі покупки	
досягнення високої прозорості в керуванні ланцюгом поставок	

Нами рекомендується використання електронних ринків у випадку закупівлі таких матеріальних ресурсів, які характеризуються чіткими специфікаціями (стандартизована продукція), наявністю безлічі потенційних постачальників і не є основними/стратегічними для виробничого процесу даного підприємства. Справа в тому, що при постачанні основних/стратегічних матеріальних ресурсів ми вважаємо роботу на електронних ринках не виправданою, оскільки електронні ринки здебільшого орієнтовані на мінімізацію ціни покупки й не займаються встановленням тісних взаємин між своїми учасниками. Більше того, основні/стратегічні матеріальні ресурси часто мають нестандартні специфікації й виробляються по індивідуальних замовленнях.

Прикладами матеріальних ресурсів, закуповуваних на електронних ринках, можуть бути офісне приладдя, комп'ютерна й оргтехніка, матеріали для ремонту й технічного обслуговування тощо.

У процес матеріально-технічного постачання з використанням електронних ринків залучені наступні учасники:

- працівник аналітичного відділу - співробітник, відповідальний за складання плану закупівель;
- працівник цільового підрозділу - співробітник, що формує заявку на закупівлю;
- менеджер цільового підрозділу - співробітник, що санкціонує заявку свого працівника у випадку виникнення яких-небудь відхилень;
- працівник складу - співробітник, відповідальний за одержання й перевірку товарно-матеріальних цінностей і генерування прибуткового ордера;
- працівник відділу постачання - співробітник, відповідальний за формування й розсилання електронних запитів, організацію й проведення зворотних аукціонів, контроль виконання постачальниками своїх зобов'язань, роботу на електронних ринках і т.п.;
- менеджер відділу постачання - співробітник, відповідальний за вибір і оцінку постачальників, управління взаєминами з ними, укладання і керування контрактами, аналіз і керування витратами й т.п.

Складність додає той факт, що вищевказані працівники відносяться до різних підрозділів підприємства. З метою агрегування більшості операцій матеріально-технічного постачання в одному підрозділі ми пропонуємо створення єдиної служби логістики як інтегральний орган управління матеріальним потоком. Типова організаційна структура служби логістики представлена на рис.1.

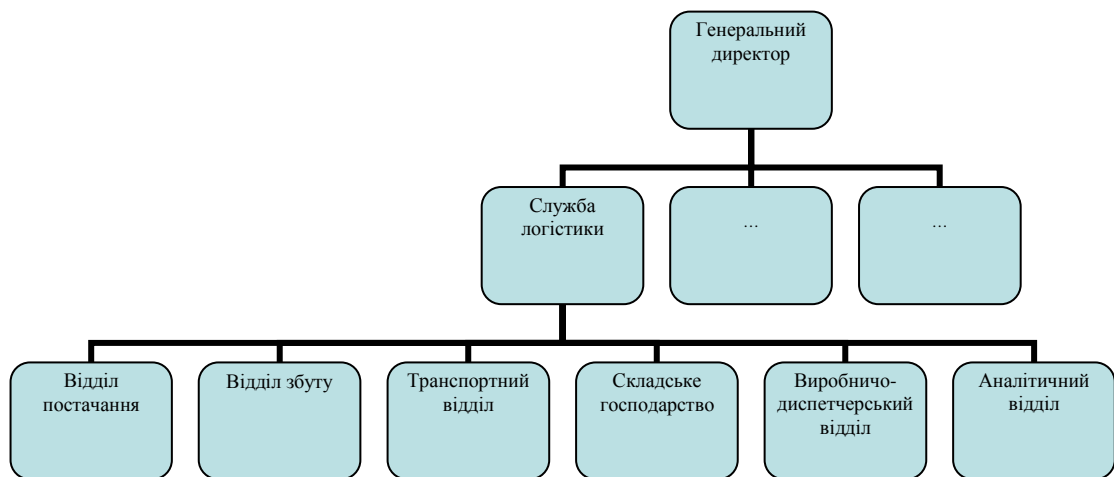


Рис. 1. Типова організаційна структура служби логістики

У результаті такої організаційної трансформації управління матеріальним потоком зосереджується в рамках одного структурного підрозділу. Пропонований механізм роботи на електронних ринках припускає можливість делегування функцій замовлення безпосереднім споживачам матеріальних ресурсів (цільовим підрозділам), тобто в даному процесі можуть бути задіяні працівники двох типів підрозділів підприємства - служби логістики й цехів, відділів, служб тощо.

Закупівлю матеріальних ресурсів на електронних ринках ми пропонуємо проводити у відповідності з такою схемою (рис. 2, границі між підрозділами відзначені пунктирними лініями).

Аналітичний відділ визначає спектр матеріальних ресурсів, для закупівлі яких можуть використовуватися електронні ринки, розробляє стратегію роботи на електронних ринках, у т.ч. правила агрегування заявок, вибору електронних ринків, визначення інструментів роботи (аукціон, тендер, біржові торги, закупівельні консорціуми тощо) (блок 1).

Далі відповідно до обраної стратегії й на основі плану ремонтно-профілактичних робіт, бюджетів служб підприємства (головного механіка, головного технолога, головного метролога тощо) і ін.

проводиться обґрунтування плану закупівель (блок 2). Якщо при закупівлі основної номенклатури матеріальних ресурсів обґрунтування плану закупівель здійснюється з урахуванням плану продажів на підставі замовлень споживачів і аналітичної/прогнозої інформації, то при плануванні закупівель неосновних матеріальних ресурсів дана інформація використовується опосередкованим образом.

Відділ постачання відповідно до плану закупівель проводить роботу з оцінки й вибору електронних ринків (блок 3). Дана оцінка робиться на підставі аналізу кон'юнктури й з використанням уже наявного досвіду роботи з електронними ринками/постачальниками (блок 12).

Далі спільними зусиллями співробітників відділу постачання й цільових підрозділів підприємства визначаються ліміти й повноваження конкретних співробітників цільових підрозділів по формуванню заявок на закупівлю матеріальних ресурсів (блок 4). Далі визначається поточна потреба (блок 5) і формується (при необхідності - санкціонується) заявка (блок 6).

Заявка направляється відповідальному працівникові відділу постачання, де агрегується з іншими заявками відповідно до визначених заздалегідь правил (блок 7). Співробітник відділу постачання реалізує агреговану заявку на електронному ринку (блок 8), після чого здійснюється доставка товарно-матеріальних цінностей на склад підприємства, генерується прибутковий ордер (блок 9) і проводиться вхідний контроль (блок 10).

Інформація блоку 10 і блоку 11 (контроль над коректністю виконання постачальниками своїх зобов'язань) використовується для управління взаєминами з постачальниками (блок 12). Витрати ідентифікуються на всіх етапах процесу постачання й направляються на аналіз (блок 14). Вся релевантна інформація із блоків 12 і 13 направляється в аналітичний відділ для аналізу й складання звітності (блок 14).

Використання описаного вище механізму матеріально-технічного постачання з використанням електронних ринків дозволяє досягти ряду позитивних результатів:

- скоротити тривалість формування замовлень;
- скоротити транзакційні витрати;
- зменшити ймовірність помилок;
- підвищити погодженість документів;
- підвищити прозорість процесу виконання заявок;
- відслідковувати хід виконання заявок;
- підвищити відповідальність працівників цільових підрозділів;
- звільнити співробітників відділу постачання від виконання рутинних завдань;
- знизити ціни закупівлі шляхом (а) агрегування заявок і (б) участі в динамічному ціноутворенні електронних ринків;
- систематизувати всю релевантну інформацію й використовувати її для підвищення обґрунтованості прийняття рішень і більш ефективного управління витратами.

Як напрямок подальших досліджень ми передбачаємо створення алгоритму здійснення процесу постачання при роботі на електронних ринках.

Список літератури

1. Меджибовська Н.С. Електронна комерція. – К.: ЦНЛ, 2004. – 384 с.

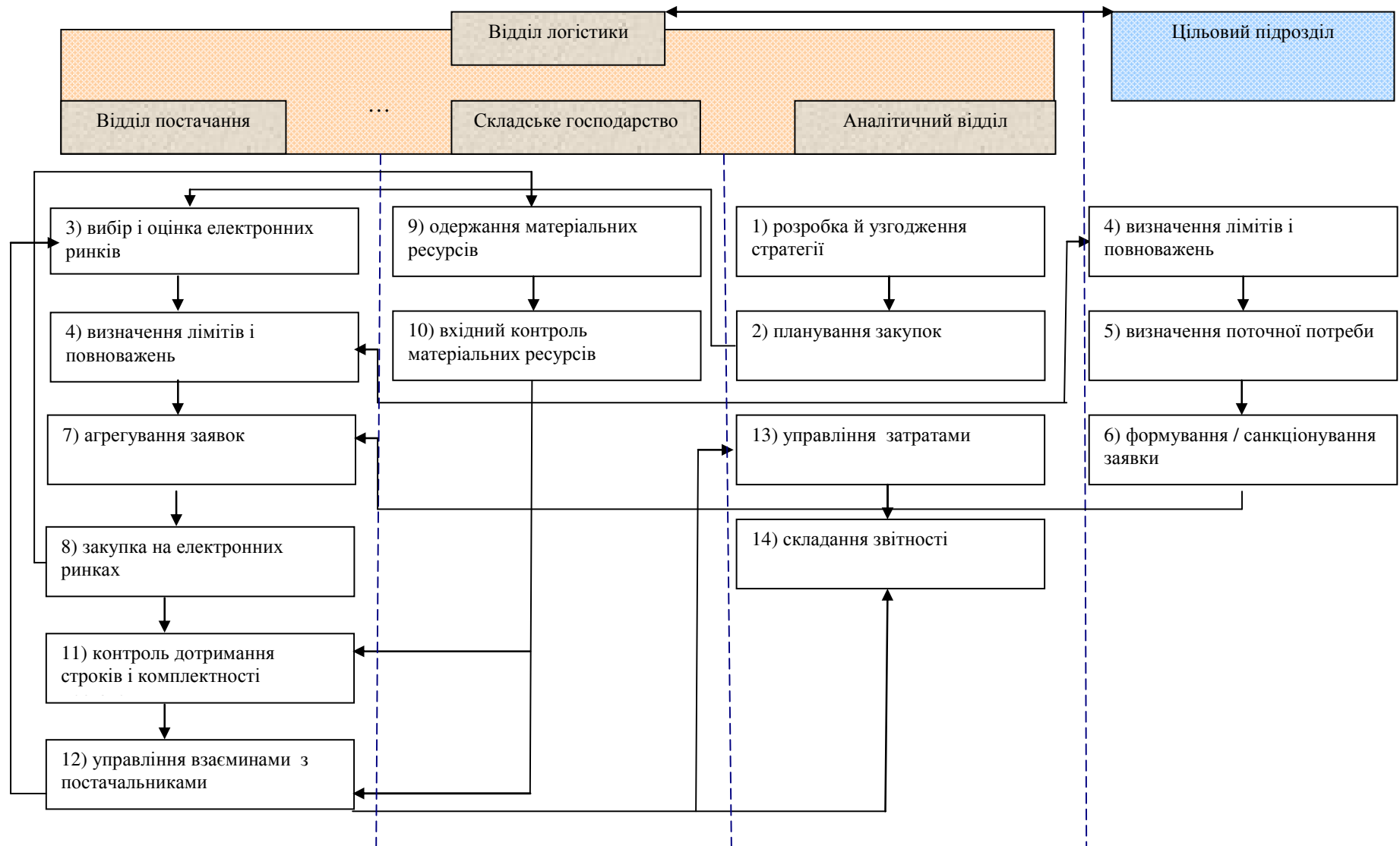


Рис. 2. Схема процесу матеріально-технічного постачання при роботі на електронних ринках