

*Марина Чайковська, к.е.н., доцент
Одеський національний університет імені І.І.Мечнікова
м. Одеса, Україна*

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЛАНТЮГАМИ ПОСТАЧАНЬ В ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сучасні тенденції розвитку економічних процесів постійно вимагають створення умов для об'єднання промислових, комерційних підприємств і підприємств інфраструктури ринку в інтегровані логістичні ланцюги, які вони здатні швидко, своєчасно і з мінімальними витратами здійснювати постачання продукції споживачеві. Компанії, які можуть швидко пристосуватися до нових умов діяльності і еволюціонувати так, щоб як і раніше відповідати умовам, що змінюються, домінуватимуть на ринковому просторі, оскільки їм вдається домагатися як операційної ефективності, так і зростання рентабельності. Операційна ефективність означає зниження витрат, скорочення тривалості циклів процесів і більш досконалі комунікації. Зростання рентабельності – результат кращого обслуговування споживачів, підвищеної оперативності реагування на їх запити і диференціацію. Використання на підприємстві логістичної системи передбачає управління всіма операціями як єдиною діяльністю. У зв'язку з цим актуальні є питання оптимізації системи постачань (логістичної системи підприємства) із застосуванням сучасних інформаційних технологій.

Логістика як наукова дисципліна і практика менеджменту може стати надійним помічником в удосконаленні діяльності підприємств. Підприємствам в умовах сучасної конкуренції замість простого реагування на попит необхідно направити усі зусилля на задоволення потреб клієнтів. Окрім звичайного контуру управління (продаж-виробництво-закупівлі) або інша назва "внутрішня система", підприємствам необхідно зосередити увагу на функції взаємодії з контрагентами і замовниками – "зовнішня система". В результаті, у сукупності утворюється інтегрований ланцюг (система) постачань, ланками якого служать усі об'єкти, матеріальні й інформаційні потоки, взаємозв'язки підприємства, його постачальників, дистриб'юторів і клієнтів, аж до кінцевого споживача. В кожній ланці цього складного ланцюга неминучі втрати часу, ресурсів, грошей. Але, якщо усі операції, необхідні для постачання виробу клієнтові, розглядати як ланки єдиного бізнес-процесу і управляти ними з цієї позиції, то можна досягти істотного зниження витрат, зменшення обсягу незавершеного виробництва і збільшення прибутковості збуту.

Сучасну концепцію логістичного управління матеріальним потоком з точки зору споживчого сервісу можна коротко сформулювати таким чином: "потрібний товар необхідної якості і кількості в заданий час і з міні-

мальними витратами"[1,27]. При цьому витрати враховують як собівартість виробництва товару, так і витрати на логістичні операції з його розподілу в товаропровідних структурах виробників і торгівельних посередників. Сучасна практика управління ланцюгами постачань нерозривно пов'язана з внутріфірмовим плануванням і оптимізацією ресурсів, тому концепція управління ланцюгами постачань «Supply Chain Management» (SCM) – це концепція, що підтримує корпоративну стратегію фірми і в інформаційно-технологічному аспекті складає систем ERP; інтегрований логістичний менеджмент постачань – один з найважливіших елементів оптимізації бізнес-процесів компанії [2, 317]. До недавнього часу концепція SCM фактично розглядалася як синонім «інтегрованої логістики», що здійснюється за межами центральної компанії і охоплює споживачів і постачальників. Якщо судити за визначенням, то логістика завжди орієнтувалася на ланцюзі постачань, починаються від місця виготовлення продукту, і що закінчується місцем його вжитку. Як вказують Д. Ламберт і Дж. Стік, основна розбіжність відбувається через те, що логістику часто розуміють двояко: як вузький функціональний напрям діяльності компанії і як крупніша бізнес-концепція, пов'язана з управлінням потоками продукції та інформації за всіма ланками постачань. Успішна реалізація принципів управління бізнесом, як ланцюгом постачань, приводить до вражаючих результатів. За оцінками консалтингової компанії Deloitte & Touche, ефект від SCM часом вимірюється 75%-ним збільшенням оборотності запасів, витрати на логістику можуть бути знижені на 40-50%, а час планування зводиться до хвилин замість днів. Помітно підвищується рівень управління запасами і вантажопотоками, спостерігається двократне зростання продажів і скорочення запасів на 20% [3, 240].

Динамічний розвиток роздрібної торгівлі веде до посилення конкуренції між торгівельними підприємствами. Це, у свою чергу, змушує підприємства підвищувати ефективність своєї діяльності, що, великою мірою, залежить від можливостей використовуваних програмних продуктів з оперативної обробки великих обсягів інформації. Зростання вимог торгівельних підприємств стимулює появу нових спеціалізованих програмних продуктів з розширеними можливостями. З іншого боку, розробники програмного забезпечення регулярно пропонують торгівельним підприємствам усе більш досконалі продукти, забезпечуючи ефективність управління багатьма бізнес-процесами в роздрібній торгівлі.

Інформаційні системи стали найважливішим інструментом успішного торгівельного бізнесу. При ефективному використанні такі системи дозволяють компаніям отримувати на ринку значні конкурентні переваги. Торгівельні підприємства використовують різні спеціалізовані інформаційні програми, такі як 1С:Торгівельне Підприємство, SAP Retail («Копійка», «Ельдорадо»), Ахapta Retail, Navision і ін. Сучасні SCM-продукти

мають модульну структуру, що дає можливість послідовно оптимізувати найбільш критичні для компанії елементи ланцюга постачань. Завдяки цьому оптимізація всього такого ланцюга постачань може бути проведена в ході кількох відносно швидких впроваджень окремих SCM-модулів, сфокусованих на вирішенні найбільш критичних проблем і які швидко дають відчутний ефект. SCM-модулі легко інтегруються між собою, оскільки зазвичай реалізовані як частини єдиної цілісної SCM-архітектури. У тих галузях, в яких 40–60% витрат припадають на закупівлі, оптимізація бізнес-процесів створює конкурентну перевагу і визначає прибутковість бізнесу в цілому. SCM-модулі оптимізації закупівель допомагають реалізувати стратегію пошуку постачальників на основі аналізу витрат [3, 242]. Впровадження SCM-рішень по управлінню логістикою і її оптимізації дозволяє знизити витрати на зберігання, транспортування і дистрибуцію продукції. Засоби управління складом (WMS-системи) автоматизують внутрішньоскладську логістику, від ефективності якої, в найбільшій мірі, залежить успіх українських ритейлерів і дистриб'юторів. При грамотному підході до реалізації подібних проектів ефект помітний вже протягом перших місяців після запуску системи. Модуль SCM присутній у складі найбільш просунутих інтегрованих корпоративних систем управління, зокрема систем ERP/CSRP. Досвід показує, що системи ERP з модулем SCM дозволяють збільшити швидкість проходження замовлення в 6 разів і в 2 рази підвищити задоволеність клієнтів параметрами логістичного сервісу. Рішення «Управління логістичною мережею» допоможе компанії перетворити традиційний лінійний логістичний ланцюжок в адаптивну логістичну мережу шляхом створення співтовариства підприємств, орієнтованих в своїй роботі на клієнта.

У ході проведеного дослідження отримано такі результати:

- розглянуті та систематизовані фактори, які впливають на роботу системи постачання, складають основу концепції управління ланцюгами постачань, які сприяють оптимізації роботи і підвищенню ефективності управління підприємством і скорочення витрат на логістику.
- аналіз існуючих технологій оптимізації роботи логістичного ланцюга постачань, визначення сфери їх застосування, переваг і недоліків служить для вирішення проблем системи управління логістичними процесами (прогнозу споживання, проблем задоволення споживчого попиту, взаємодії з постачальниками на основі впровадження програмного продукту «Управління ланцюгами постачання «Supply Chain Management» від компанії SAP [4].
- ефективне функціонування механізму управління ланцюгами постачання вимагає технічної підтримки на базі інформаційні технології. Завдяки Інтернет-технологіям створено єдиний інформаційний простір для всіх учасників процесу постачання, що дозволяє швидко й

ефективно обробляти замовлення і складати необхідну документацію. Інформація, що надходить з Інтернету, знаходиться в електронному вигляді, що дозволяє легше її зберігати та обробляти.

- оцінка ефективності лінгвістичної системи визначають на основі сукупності показників, що характеризують окремі ланки ланцюга постачань.

Упровадженням системи «Supply Chain Management» дозволило зменшити витрати на зберігання товару на складі на 30 %, час на обробку замовлення і формування пакету документів на 25 %, середній період обороту запасів з 12-ти днів до 8-ми., а прибуток збільшити на 15%. Ці дані свідчать про доцільність та високу ефективність управління запасами на основі концепції логістики.

Література:

1. Балабанова Л. В., Германчук А.М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика. Навчальний посібник. – К.:ВД «Професіонал», 2004.-288с.
2. Сток Дж.Р., Ламберт Д. Стратегическое управление логистикой М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
3. Чайковська М.П. Організація інформаційної підтримки логістики на торговельних підприємствах//Вісник соціально-економічних досліджень/ Збірник.наук.праць, Випуск 33. – Одеса:ОДЕУ, 2008. – 430. с. 238-243
4. SAP SUPPLY CHAIN MANAGEMENT. Офіційний сайт «SAP» СНГ від 20.09.2010. <http://www.sap.com/cis/solutions/business-suite/scm/index.epx>.

Іван Чалий, к.е.н.

Галина Бреславська, аспірант

Харківська національна академія міського господарства

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах конкурентного середовища бізнесу, для підприємств є важливими питання економічної безпеки. Неспроможність менеджерів своєчасно виявляти виникнення сумнівної заборгованості в процесі її управління значною мірою викликане несвоєчасним та неповним забезпеченням менеджерів інформацією про дебіторську заборгованість. Тому, для управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах конкурентного середовища актуальним є питання щодо обліково-аналітичної інформації.

Проблемою управління та обліку дебіторською заборгованістю займаються багато економістів, а саме: Момот Т. В. [1], Голов С.Ф. [2], Гон-