

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ЛОГИСТИКЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ВНЕДРЕНИЯ В МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Бадалова М

Самаркандский филиал Ташкентского Университета
Информационных технологий

В статье определено место информационной логистики в снабженческо-сбытовой сфере, охарактеризованы классы информационных систем логистического менеджмента.

Ключевые слова: информационная система, логистический менеджмент, сбыт, снабжение, внедрение в мобильное приложение.

Успешность работы логистов, финансистов, менеджеров разного уровня напрямую связана со своевременным и качественным информационным обеспечением их деятельности.

Логистическая информация представляет собой организованно агрегируемые данные, используемые при принятии решений по управлению потоками предприятия.

Нынешняя жизнь человечества характеризуется небывалым увеличением информационных потоков. В промышленности и финансово-экономической сфере наблюдается наибольший рост объема информации. Сейчас большинство предпринимателей сходится во мнении, что, кто владеет информацией, тот владеет миром.

Информационная логистика как один из видов управленческой деятельности занимается рассмотрением вопросов функционирования информационных технологий в новой экономической среде, ориентированной на ресурсную концепцию.

Выделим основные предпосылки развития информационной логистики:

–возрастающая конкуренция заставляет регулярно повышать качество поставляемой продукции при наименьших затратах;

–внутрифирменная интеграция, эволюционирование до новых форм сотрудничества;

–существенные возможности информационных систем и технологий во всех сферах производственной и коммерческой деятельности предприятия.

Выделим базовые причины адаптации информационной логистики в систему логистического менеджмента:

– логистическая информация о величине запасов, ассортименте товаров, времени выполнения поставок является фактором повышения конкурентоспособности;

– наличие своевременной и достоверной информацией о состоянии и движении запасов в конечном счете может приводить к ускорению оборотов и снижению логистических расходов;

– на основе логистической информации принимаются обоснованные решения о целесообразности и направлениях реструктуризации и развития бизнеса.

В настоящее время все интенсивней возрастает предложение на рынке информационных технологий для принятия бизнес-решений.

Выделим основные классы логистических информационных систем, применимых в сферах снабжения и сбыта, а также основные потребительские свойства таких систем.

В настоящее время существуют MRP-системы, позволяющие планировать материальные ресурсы предприятия.

Система MRP отвечает на 4 основных вопроса:

- 1) что надо произвести?
- 2) какие ресурсы для этого необходимы?
- 3) какие ресурсы уже есть в наличии?
- 4) какими ресурсами необходимо доукомплектовать?

Таблица 1

Сравнительная характеристика информационных систем логистического менеджмента

| Параметр сравнения | MRP-системы (снабженческие) | SCM-системы (логистические) | ERP-системы (корпоративные) | DRP-системы (сбытовые) | CRM-системы (сбытовые) | SRM-системы (снабженческие) |
|-----------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------------|
| Участие подразделений | Отдел снабжения | Отдел логистики | Вся подразделение | Отдел сбыта | Отдел сбыта | Отдел снабжения |

| | | | | | | |
|--|---|---|--|---|--|---|
| предпр ия- тия, место исполь- зовани я | | | ния предп риятия | | | |
| Ст оимост ь вне- др ения, руб. | 30 00000 | 30 00000 | 5 0000 00 | - | 3 00000 | 10 00000 |
| Э ффект внедре ния | Св язь произв од- ства и снабж ения путем выполн е- планов заку- пок через их взаим одейст вие произв одстве нной про грам мой | Ус корен ие обора и- чивае мости, сни- жение накла дных расхо дов, устра- нение дефи цита сресур сов, умень- шение лишни х за пасов | С вязь всех ста- дий управ ленче- ского проце сса соотв етстви и страте гическ ими целям и пред- прият я | У скоре ние обора - чивае мости сбы- товых запас ов, соулучш ение каче- ства обслу жива- ния клиент ов | О босн ованн ое плани рова ние фина нсовы х отно шени й потре бител ями | О босн ован ное план иров ание фин ансо вых отно шени с поста вщик ами |

| | | | | | | |
|--|-----------------------|-----------------------------------|------------------------------------|----------------------|---------------------------|--------------------------|
| Время внедрения | Несколько месяцев | Несколько месяцев | 6-18 месяцев | Несколько месяцев | Несколько месяцев | Несколько месяцев |
| Затраты на обслуживание (эксплуатационные затраты), руб. / год | 20000 | 20000 | 50000 | - | 25000 | 100000 |
| Совместимость с другим программным обеспечением | Несовместимы | Несовместимы | Совместимы с офисными приложениями | Несовместимы | Несовместимы | Несовместимы |
| Объекты автоматизации | Снабженческие ресурсы | Материальные ресурсы (снабжение), | Всесферность деятельности | Распределение готово | Отношения с потребителями | Отношения с поставщиками |

| | | | | | | |
|---|-------------|---|---|--|---|--|
| | рсы | произв одстве нные запасы , готовая продук ция (взаи- моотн ошени я с по купате лями) | ости пред- прият ия | й проду к-ции | бител ями | вщик ами |
| Воз можно сти аналит ически х функц ий | Не имеют | Ра збивка постав- щиков с указан и-ем сроков плате- жей, выделе ние безнад ежных дол-гов покупа телей, выявле ние «уз- ких» мест про- извз | А нализ фина н- совог о состо ния предп ри- ятия, инвес ти- ционн ый анали з, анали з | П о выбр анны м крите риям эф- фект ивнос ти фор миро вания ассо ртим ента | П о выбр анны м крите риям эфф ектив нос сти рабо ты потре бител ями | П о выбр анны м крите риям эф- фект ивнос ти рабо сты по- став щика ми |

| | | | | | | |
|----------------------------|--|---|---|--|---|---|
| | | ОДСТВЕ | «Ч | | | |
| | | | ТО, | | | |
| | | | ЕСЛИ» | | | |
| Представители класса | Гольфстрим, Спрут, Sage Производство | SA P Логистика, Галактика, Фолио, Logos-SCM | 1 C, SAP, Logos-ERP, Ахарт а, Галактика | Только зарубежные | Sales cloud, Битрикс 24, БЭС Т, Sales Expert, Менеджер+, Terraso ft | S AP SRM |
| Предпочитываемые внедрения | Получение свое-временной информации о ходе снабженческого процесса, плани- | Желание сократить затраты на содержание запасов | Глобальные, связанные со стратегией организации | Уменьшение оборачиваемости готовой продукции, рост неликвидов, | Увеличение коммерческих затрат | Увеличение материальных и транспортных затрат |

| | | | | | | |
|--|--|--|--|-----------------------------------|--|--|
| | ро- ван ие матер и- альных запас ов и за трат | | | со- кращ ение прода ж | | |
|--|--|--|--|-----------------------------------|--|--|

Supplier Relationship Management (SRM) – система управления взаимоотношениями с поставщиками. Решения данного класса нацелены на задачи стратегического выбора поставщиков, осуществления стадийности товаро- движения в снабженческой сфере, обеспечивает финансовый мониторинг и контроль эффективности деятельности поставщиков.

Системы SRM сконцентрированы на решения вопросов, связанных с оптимизацией коммерческой деятельности и сокращением совокупных рас- ходов на поставки материальных ресурсов. Системы этого класса способст- вуют качественной оценке взаимоотношений с поставщиками, консолида- ции действий на необходимых сегодня снабженческих запасах, а также строят обоснованные планы предстоящих поставок.

Для достижения желаемых финансовых результатов на регулярной ос- нове, руководство предприятия будет снабжено средством контроля логи- стических расходов. При этом предоставляется информация о необходимо- сти оптимизации конкретных контрактных условий.

Основными ключевыми блоками SRM-системы являются: управление закупками, выбор поставщиков, оперативное снабжение.

DRP (от англ. Distribution resource planning – планирование ресурсов ди- стрибуции) – это система управления, обеспечивающая автоматизацию уп- равления распределением запасов от продавца покупателю.

DRP-система предполагает формирование графиков, координирующих режим работы и взаимодействий всех звеньев дистрибьютерской сети. Для этого система запасов складов предприятия связывается с информационны- ми базами каждого дистрибьютора.

Цели внедрения DRP-систем:

- ускорение времени доставки товаров;

- динамика в количественном и качественном выражении продаж старых и новых товаров на старые и новые рынки сбыта;
- сокращение общего объема запасов;
- сокращение издержек на сбытовую логистику.

Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, Customer Relationship Management) – специализированное программное обеспечение по автоматизации планирования и регулирования отношений с потребителями, а именно определения сбытовых бизнес-процессов с дальнейшей оценкой достигнутых результатов.

Элементы CRM-системы:

- фронтальная подсистема, предназначенная для непосредственного общения и обслуживания покупателей;
- справочники о параметрах продаж, контрагентах;
- рыночная отчетность.

CRM-системы предоставляют следующие ключевые возможности со-трудникам по сбыту:

- постоянная актуализация сведений о потребителях;
- ускорение бизнес-взаимодействий с потребителями;
- формализация и автоматизация документооборота;
- оперативная отчетность о состоянии и динамике продаж;
- тщательный и всесторонний контроль менеджеров по продажам.

Системы SCM способствуют координации планирования и управления в сфере снабжения, производства, доставки товаров.

Задумываться о реализации концепции SCM необходимо тогда, когда становится понятно, что затраты на работу с поставщиками, покупателями, логистику вносят заметную долю в себестоимость продукции.

Часто SCM-системы считают частью или сравнивают с системами класса ERP (Enterprise Resource Planning System) – интегрированная система управления ресурсами предприятия. ERP-системы закупаются и используются в целях создания единого информационного пространства предприятия, объединения всех подразделений и бизнес-процессов компании.

Необходимо обратить внимание на то, что отдельные задачи SCM- и ERP-систем можно решать с помощью других инструментальных средств.

Отметим преимущества использования информационных систем в снабженческо-сбытовой сфере:

1. Автоматизированный сбор и обработка информации о товарах и контрагентах минимизирует время хозяйственного цикла, уменьшает вероятность принятия негативных управленческих решений.
2. Агрегированно обработанная информация считается наиболее достоверной, что улучшает процессы ведения переговоров с контрагентами.
3. Контроль осуществления логистических операций улучшается благодаря оперативной обработке поступающей в систему информации. Потребители информации (лица, принимающие решения) освобождены от решения многократно возникающих в деятельности предприятия задач, вследствие чего у менеджеров высвобождается время.
4. Повышается эффективность тактических управленческих решений за счет объединения в одну информационную систему данных различных смежных сфер деятельности и подразделений компании.
5. Улучшается качество логистического сервиса за счет ускорения возможности отслеживания параметров поставок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бариленко В.И. Особенности методологии бизнес-анализа // Экономика и управление: проблемы, решение. – 2014. – № 3. – С. 20-26.
2. Данильченко М.А., Акопджанян Л.В. Использование логистических стратегий в различных информационных системах компаний // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 47. – С. 136-140.
3. Кузнецова А.А. Роль и перспективы информационной логистики в деятельности промышленных компаний // Научные труды ВЭО России. – 2014. – № 4. – Т. 183. – С. 329-339.
4. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основные и обеспечивающие функциональные подсистемы логистики: учебник / под ред. Б.А. Аникина и Т.А. Родкиной. – М.: Проспект, 2014.
5. Мерзляк А.В. Влияние информационных потоков на управление логистической системой // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. – № 10-3. – С. 13-15.
6. Разгуляев В.Ю. Автоматизированные системы управления величиной запасов // Логистика сегодня. – 2015. – № 4. – С. 198-202.