

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ПОСТАВОК

Е.В. Борисенко

(г. Томск, Томский политехнический университет)

E-mail: Levka_elf@mail.ru

INFORMATION SYSTEMS SUPPLIES

E.V. Borisenko

(Tomsk, Tomsk Polytechnic University)

For effective business, employees of the companies are forced to monitor and process huge volumes of information. Naturally, the larger the company, the more customers, collaborates, the greater is the question of the need for effective tools for doing business. Such instruments include a variety of information systems that automate accounting processes, planning and control.

Для эффективного ведения бизнеса сотрудники компаний вынуждены отслеживать и обрабатывать огромные объемы информации. Естественно, чем больше компания, чем больше клиентов, партнеров, тем острее становится вопрос о необходимости применения эффективных инструментов ведения бизнеса. К таким инструментам относятся различные информационные системы, автоматизирующие процессы учета, планирования и контроля.

Информационная система – это взаимосвязанная совокупность информации, средств и методов ее обработки, а также персонала, реализующего информационный процесс.

Применительно к транспортным и торговым компаниям, наиболее популярными в настоящее время информационными системами, являются:

- ERP-системы (EnterpriseResourcePlanning) – они обеспечивают автоматизацию планирования и контроль финансовых, человеческих и производственных ресурсов, формирование планов производства, управление запасами и закупками.

- Компании, придерживающиеся концепции CRM (CustomerRelationshipManagenet), активно внедряют у себя системы управления взаимоотношениями с потребителями – CRM-системы. Такие системы ориентированы на поддержку эффективного маркетинга, продаж и обслуживания клиентов. CRM-системы предоставляют необходимый функционал не только для сбора информации о клиенте – истории взаимоотношений с компанией, его предпочтениях и интересах, но, что более важно – содержат мощный инструментарий для анализа собранной информации и поддержки принятия управленческих решений.

- Задачи автоматизации управления складскими процессами решают системы класса WMS (WarehouseManagementSystem). Учет движения товаров на складе, оптимизация складского хранения, комплектация заказов, управление запасами – все это задачи, решаемые WMS-системами.

- Для транспортных компаний, и компаний, которые используют собственный автотранспорт для перемещения грузов, актуальным является использование систем управления транспортом – TMS системы (TransportManagementSystem). Такие системы автоматизируют процессы планирования, оптимизации и контроля грузоперевозок, организацию консолидированных перевозок, планирование и формирование маршрутов, сбор статистики и анализ данных по транспортной логистике, мониторинг перевозки, и другие. Как правило, функционал перечисленных систем реализован либо в виде соответствующих модулей основной ERP системы предприятия, либо в компании используются несколько специализированных систем, тесно интегрированных между собой.

Как правило, функционал перечисленных систем реализован либо в виде соответствующих модулей основной ERP системы предприятия, либо в компании используются несколько специализированных систем, тесно интегрированных между собой.

Максимальный эффект от использования систем автоматизации процессов возможен только в том случае, если эти системы работают в едином информационном пространстве.

ПОДХОДЫ К ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Итак, руководство компании понимает необходимость и готово к внедрению информационной системы, а дальше есть три альтернативы: внедрение универсальной системы (такие системы как Oracle E-BusinessSuite, SAP), приобретение коробочного решения и заказная разработка.

Универсальная система, коробочная версия или разработка решения – выбор за вами. Внедрение универсальной системы достаточно дорогостоящий и длительный процесс.

Компания платит не только за лицензии на рабочие места, но и еще за работу специалистов, настраивающих эту систему под особенности бизнеса компании. Причем чем сильнее отличаются бизнес-процессы от так называемых лучших практик (bestpractice), тем дороже и дороже получается проект.

В случае с коробочным решением, компания, в целом, получает сразу готовый продукт. Конечно, некоторая настройка решения выполняется, но она не такая трудоемкая и дорогостоящая как в первом случае. Этот вариант подойдет для тех компаний, которые готовы мириться с функциональными ограничениями коробочной версии и которые готовы несколько видоизменить свою работу таким образом, чтобы соответствовать требованиям программы.

Разработка индивидуального решения по стоимости и сроку внедрения находится, пожалуй, где-то между первыми двумя вариантами, но по сравнению с ними имеет важные отличия.

- Разработанное решение идеально соответствует бизнес-процессам компании, поскольку разрабатывается именно под нее;
- Заказная разработка позволяет реализовать уникальные сервисы заказчика, его ноухау;
- Если специалисты заказчика самостоятельно формируют требования к решению, заказная разработка позволяет сэкономить на дорогостоящем консалтинге;
- Возможность отразить в решении существующие бизнес-процессы, не изменяя их;
- Возможность оперативной адаптации системы под изменившиеся бизнес-процессы заказчика.
- Использование открытого кода в решении позволяет заказчику создавать оптимальные модели взаимодействия. Например, специалисты заказчика могут сами создавать пользовательские отчеты и представления данных любой сложности за счет прямого доступа к БД, а разработчику заказывать существенные изменения бизнес-логики. А в пределе заказчик может вовсе отказаться от внешнего разработчика, поручив поддержку системы своему ИТ-подразделению.

Аналитики и эксперты сходятся во мнении, что в нынешней экономической ситуации основной тенденцией развития рынка корпоративного программного обеспечения станет импортозамещение.

А это значит, что компании, выбирающие команду внедренцев для своей корпоративной информационной системы, будут сильнее присматриваться к отечественным решениям и разработчикам – при аналогичных функциональных возможностях системы, разработка и дальнейшее сопровождение отечественных решений обойдутся значительно дешевле импортных аналогов.

Ключевая особенность нашей компании – мы разрабатываем индивидуальные решения, уникальные для каждого нашего клиента.

Такой подход позволяет максимально полно отразить в логистической информационной системе те ноухау, те уникальные бизнес-процессы, которые составляют конкурентные преимущества наших клиентов.

Список литературы

1. Вдовенко Л.А. Информационная система предприятия. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. 237 с.
2. Гайфуллин Б.Н., Обухов И.А. Автоматизированные системы управления предприятиями стандарта ERP/MRPII. – М.: Богородский печатник, 2001. 104 с.

3. Чейз Р.Б., Эквилайн Н.Д., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент / пер. с англ. 8-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. 704 с.
4. Видяев И.Г., Козликина Ю.А., Серикова Г.Н. Алгоритм оценки ресурсоэффективности информационных систем // Информационные технологии в науке, управлении, социальной сфере и медицине: сборник научных трудов Международной научной конференции / под ред. О.Г. Берестневой, О.М. Гергет. В 2-х частях, Томск, 29 Апреля – 2 Мая 2014. – Томск: Изд-во ТПУ, 2014 – Т. 2 – С. 31–34.
5. Видяев И.Г., Ивашутенко А.С., Мартюшев Н.В. Основные показатели оценки эффективности использования ресурсов литейного производства [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. – 2013 – № 5. – С. 1–6. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/111-10147>

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ЦЕПОЧКАМИ

Е.В. Борисенко

(г. Томск, Томский политехнический университет)

E-mail: Levka_elf@mail.ru

SYSTEM SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

E.V. Borisenko

(Tomsk, Tomsk Polytechnic University)

Supply Chain Management (SCM) – management and administration of a network of interconnected businesses involved in fundamental supply products and services to the end consumer. This complex discipline is a systematic and strategic coordination of the traditional business functions and tactics within the supply chain.

Конечный результат применения системы SCM – улучшение долгосрочного функционирования компании и компаний в цепочке поставок в целом для получения конкурентного преимущества.

Управление цепочками поставок (SCM) – управление и администрирование сети взаимосвязанных предприятий, вовлеченных в фундаментальное снабжение продуктами и услугами конечного потребителя. Эта комплексная дисциплина представляет собой систематическое и стратегическое координирование традиционных бизнес-функций и тактики в пределах цепочки поставок. Конечный результат – улучшение долгосрочного функционирования компании и компаний в цепочке поставок в целом для получения конкурентного преимущества.

Кейт Оливер, аналитик консалтинговой компании «Буз Аллен Гамильтон» (BoozAllenHamilton), ввела в обращение термин «управление цепочками поставок» в 1982 г. для описания всего процесса планирования, внедрения и контроля происходящего в цепи поставок для быстрого и эффективного удовлетворения клиентского спроса. В рыночных условиях Управление цепочками поставок может включать в себя все: от контроля закупок, обмена и складирования сырьевых материалов до инвентаризации всего незавершенного производства и до отслеживания движения товаров от пункта их происхождения до точки, в которой их потребляют.

Система управления цепочками поставок включает пять основных компонентов:

- Планирование: необходимо разработать план или стратегию достижения максимального соответствия товара или услуги потребностям клиентов. Главная цель – разработка рентабельной процедуры доставки высококачественной продукции потребителям с наименьшими затратами.
- Выбор поставщика: подразумевает выстраивание прочных отношений с поставщиками сырьевых материалов, необходимых для изготовления продуктов, поставляемых ком-