

1. Система електронного постачання є інтегруючою ланкою між інформаційними системами підприємства і його постачальників і забезпечує підтримку таких етапів процесу постачання:

- підготовка й затвердження номенклатурних планів постачання;
- проведення процедур вибору постачальників;
- предконтрактна підготовка й укладання контракту;
- розміщення й узгодження замовлень на матеріально-технічні ресурси з постачальниками продукції,

- облік відвантажень і надходжень продукції вантажоодержувачам;
- облік оплат постачальникам продукції;
- ведення звітності й здійснення контролю над ходом виконання плану поставок продукції тощо.

Крім підтримки перерахованих вище етапів, система електронного постачання виконує також сервісні функції:

- підтримку бази каталогів постачальників продукції;
- ведення бази даних службової інформації з постачальників продукції;
- ведення дошки оголошень;
- ведення єдиного класифікатора матеріально-технічних ресурсів тощо.

2. Функціонування системи електронного постачання повинно реалізовуватися єдиною службою, що є центром управління постачанням підприємства, зосередженням усіх повноважень у сфері матеріально-технічного постачання.

Література

1. Davila A. Moving procurement systems to the Internet: the adoption and use of e-procurement technology models / A. Davila, M. Gupta, R. Palmer // European Management Journal. – 2003. – № 21 (1). – С. 11–23.
2. Гулько Д. Система електронного постачання корпорації / Д. Гулько // Московські торги. – 2002. – № 4.

Надійшла 14.03.2011

УДК 330.131.7

Ю. О. ПЛОНСЬКА

Одеський національний політехнічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ РІШЕННЯ ЩОДО ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА З МЕТОЮ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ СУДНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні особливості вітчизняного суднобудування, виділено і узагальнено характерні ризики. Обґрунтовано зв'язок між вибором постачальника та рівнем ризиків підприємства. Визначено параметри, що є вагомими при виборі постачальника для суднобудівного підприємства; розроблено методичний підхід до вибору постачальника з урахуванням ризику.

In the paper main features of Ukrainian shipbuilding enterprises are considered. The main risks of shipbuilding enterprises have been found out. The technique of a choice of the suppliers for decreasing general risk level of shipbuilding enterprise has been proposed.

Ключові слова: ризик, суднобудування, постачальник, бальна оцінка.

Постановка проблеми. Суднобудування займає пріоритетне місце в економіці багатьох країн через об'єктивні причини, як-то можливість завантажити суміжні галузі [1], створення нових робочих місць, стійкий попит на суднобудівну продукцію. В свою чергу, Україна має необхідний потенціал для розвитку суднобудівної галузі, проте через недостатню підтримку держави, відсутність замовлень, пов'язану з конверсією виробництва після розпаду СРСР, нерациональне використання основних промислово-виробничих фондів і складу працівників при зменшенні завантаження потужностей галузь довгі роки перебувала у стадії занепаду [2]. Ідентифікація основних ризиків, притаманних даній галузі, оцінка величини їх впливу та впровадження відповідних заходів з їхнього зниження дозволить посилити ефективність управління суднобудівними підприємствами та приймати більш обґрунтовані управлінські рішення.

Розглянемо особливості діяльності суднобудівних підприємств з метою ідентифікації унікальних ризиків, що характерні тільки для цієї галузі:

- 1) початковою сировиною, як правило, є метал, що призводить до перенесення ризиків, що характерні для металургійних підприємств, на суднобудівні підприємства;
- 2) висока ресурсоемісність та істотний розрив у часі між початком виробничого циклу та реалізацією

готової продукції призводить до того, що у незавершеному виробництві може бути зв'язана значна частина обігових коштів;

3) висока ймовірність виникнення істотних обсягів дебіторської заборгованості – значна вартість продукції суднобудування не дозволяє вести реалізацію зі 100-відсотковим авансуванням закупки, що створює ризик тривалого неповернення коштів, при активній експлуатації товарно-матеріальних цінностей, що були поставлені;

4) складності із залученням капіталу, що викликані неможливістю отримати швидкий економічний ефект від значних вкладень у реконструкцію діючого обладнання, що веде до збільшення ставок по залучених кредитах та інших позиках, строках окупності та внутрішніх нормах рентабельності [3];

5) відсутність державної підтримки, що проявляється у скасуванні дії вільної економічної зони «Миколаїв» та у високих митних ставках на комплектуючі, що ввозяться з-за кордону;

6) складність з реалізацією продукції на внутрішньому ринку, більшість замовників – іноземні;

7) інноваційні проекти в суднобудуванні є у значній мірі науко-, ресурсо- та капіталоємними, потребують при введенні серйозної перебудови виробництва і при цьому мають порівняно великі строки окупності;

8) залежність від валютних змін – розмір доходу в національній валюті при реалізації продукції на експорт, а також величина витрат на матеріали, що експортуються, залежать від валютних курсів; зміцнення національної валюти веде до стабілізації економіки в цілому, але знижує виручку експортерів, збільшуючи втрати на курсових різницях, в той же час витрати на матеріали, що ввозяться з-за кордону, зменшуються.

Виділені особливості суднобудівної галузі дозволяють ідентифікувати такі характерні для суднобудування ризики, як ресурсний ризик, валютний ризик, кредитний ризик, політичний ризик (рис. 1).

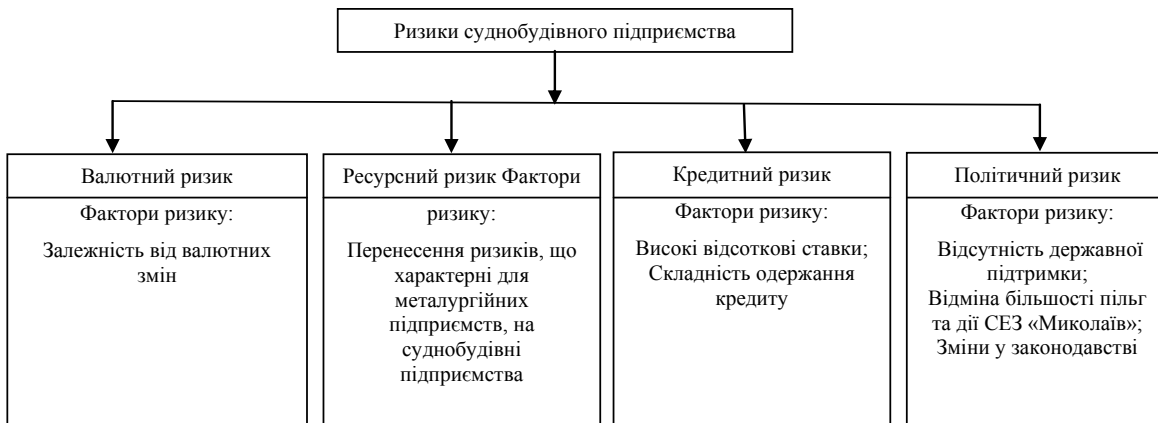


Рис. 1 Характерні ризики суднобудівного підприємства та фактори, що їх спричиняють

Так як ресурсний ризик, валютний, кредитний та політичний ризики являються характерними і вагомими для суднобудівних підприємств, автором пропонується враховувати їхній вплив при прийнятті рішення щодо вибору постачальника сировини, матеріалів та комплектуючих.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Огляд літератури показав, що вітчизняні і зарубіжні автори ідентифікують різні критерії, які становлять підставу для вибору постачальника. В більшості публікацій переважно розглядаються три головні чинники: якість, сервіс і ціна, разом з багатьма другорядними критеріями. В той же час, трапляються публікації, в яких виділяється інша кількість головних і другорядних чинників. Тобто питання, скільки має бути критеріїв і ступінь вагомості кожного з них у кожному конкретному випадку вирішує група експертів. Методи, що використовуються при цьому, приймаються з урахуванням специфіки конкретної галузі [4, 5].

Постановка завдання. Метою даного наукового дослідження є розробка методичного підходу щодо вибору постачальника суднобудівного підприємства з урахуванням впливу ресурсного, валютного та кредитного ризиків та політичного ризиків.

Відповідно до поставленої мети у статті вирішуються такі завдання:

- визначити параметри, що є вагомими при виборі постачальника для суднобудівного підприємства;
- розробити методичний підхід до вибору постачальника з урахуванням ризику.

Виклад основного матеріалу.

1. Визначимо критерії, що являються важливими при виборі постачальника суднобудівного підприємства:

- а) ціна матеріалів з урахуванням транспортних витрат;
- б) умови поставок (можливість відстрочки платежу);
- в) якість сировини;
- г) якість сервісу.

Перший критерій дозволяє урахувати вплив ресурсного ризику, другий за умови його оптимізації – знизити кредитний ризик. Критерії якості сировини та якості сервісу являються вагомими чинниками для налагодження безперебійного процесу виробництва та посилення конкурентоздатності продукції суднобудівного підприємства.

2. Далі проводиться формування бази нормативно-довідкової інформації шляхом збору і структуризації даних підприємств-постачальників і умов постачань. Для оцінки альтернатив необхідна така інформація: дані про підприємства-постачальники (потужності підприємства, кваліфікаційний склад робітників, матеріально-технічна база тощо); звіти про фінансово-господарську діяльність підприємств-постачальників; відпускні ціни на матеріали, вироби і конструкції підприємств-постачальників; можливі обсяги постачання матеріалів; терміни постачання; умови постачання (вид відпускних цін-франко); умови оплати (сума передоплати); показники якості продукції [6].

3. Так як частину необхідних суднобудівним підприємствам матеріалів і комплектуючих необхідно ввозити з-за кордону, слід ураховувати вплив валютного ризику (як зміну ціни у результаті зміни курсу валют) та політичного ризику (як збільшення ціни на матеріали, що експортуються, через величину митних зборів) на ціну матеріалів та комплектуючих. З цією метою необхідно розробити матрицю ризиків. Рядки матриці (табл.1) R_j відповідатимуть можливим постачальникам матеріалів та комплектуючих, стовпці – можливим станам «природи» S_i (параметрам доставки); елементи матриці V_{ij} – величини витрат на закупку та доставку матеріалів та комплектуючих при виборі j -го постачальника і настанні j -го стану «природи».

Таблиця 1

Загальний вигляд матриці можливих результатів

	S_1	S_2	...	S_i	...	S_n
R_1	V_{11}	V_{12}	...	V_{1i}	...	V_{1n}
R_2	V_{21}	V_{22}	...	V_{2i}	...	V_{2n}
...
R_j	V_{j1}	V_{j2}	...	V_{ji}	...	V_{jn}
...
R_m	V_{m1}	V_{m2}	...	V_{mi}	...	V_{mn}

В якості станів «природи» пропонуємо аналізувати «падіння валютного курсу», «незмінність валютного курсу», «зростання валютного курсу». Таким чином матриця прийматиме наступний вигляд (табл.2).

Таблиця 2

Матриця можливих результатів

Варіант поставки	Падіння валютного курсу	Незмінність валютного курсу	Зростання валютного курсу
Постачальник 1	V_{11}	V_{12}	V_{13}
Постачальник 2	V_{21}	V_{22}	V_{23}
...
Постачальник m	V_{m1}	V_{m2}	V_{m3}

Вибір еталонного значення за параметром ціни матеріалів та комплектуючих серед потенційних постачальників пропонуємо здійснювати на основі критерію Севіджа. Критерій Севіджа передбачає вибір тієї стратегії R_j , при якій величина ризику приймає найменше значення в найбільш несприятливій ситуації, тобто дозволяє мінімізувати можливі втрати [6].

Критерій Севіджа використовує матрицю ризиків, елементи r_{ij} якої визначають за формулою:

$$r_{ij} = V_{ij} - \min_i V_{ij} . \quad (1)$$

Таким чином, r_{ji} є різницею між найкращим значенням у стовпчику i та значеннями V_{ji} при тому ж значенні i . Згідно критерію, рекомендується обрати ту стратегію, за якої величина ризику приймає найменше значення в найбільш несприятливій ситуації (тобто за критерієм ціни обрати того постачальника, якому відповідає найменше значення ризику):

$$W = \min_i \max_j r_{ij} . \quad (2)$$

3. Якісні показники доцільно перевести у кількісні за допомогою кодованої шкали, а кількісні ознаки пронормувати за допомогою еталонних значень. Після цього експертним шляхом кожному чинникові надається бальна оцінка. Методом попарного порівняння параметрів визначається вагомість

кожного показника. На основі бального методу знаходяться зважені оцінки кожного критерію для кожного постачальника. На наступному етапі зважені оцінки параметрів, що характеризують кожного потенційного постачальника, додаються. Вибір робиться на користь постачальника, якому привласнюється найбільша кількість балів за сумою зважених оцінок.

Висновки з даного дослідження. Через специфіку діяльності суднобудівних підприємств в умовах валютного, ресурсного, кредитного та політичного ризиків рішення щодо вибору постачальника можна віднести до актуальних та ключових стратегічних рішень. Запропонований автором методичний підхід дозволяє урахувати вплив вище зазначених ризиків і знизити їхній рівень, обравши найкращий варіант за критеріями ціна матеріалів з урахуванням транспортних витрат, якість, умови передоплати, сервіс. Якісні показники доцільно перевести у кількісні за допомогою кодової шкали, а кількісні ознаки пронормувати за допомогою еталонних значень. Еталонне значення параметру ціни визначається на основі матриці ризиків за критерієм Севіджу.

Література

1. Виклюк М. І. Місце та роль транспортного машинобудування в інноваційному розвитку України / М. І. Виклюк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2008. – №17.8. – С. 184–188.
2. Письменна К. С. Стан і тенденції розвитку суднобудівної промисловості в Україні: господарсько-правовий аспект / К. С. Письменна // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2010. – № 1. – С. 221–228.
3. Беглиця В. П. Інновації як фактор конкурентоспроможності суднобудівної галузі / В. П. Беглиця // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв : НУК, 2008. – №6 (423). – С. 162–165.
4. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
5. Dąbrowska-Mietek M.: Ocena i wybrg dostawcyw w branży piwowarskiej na przykladzie Browaru Namyslyw Sp. z o.o., Logistyka, Nr 3, 2008.
6. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навч. посібник / Івченко І.Ю. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 334 с.

Надійшла 14.03.2011

УДК 331.52

О. В. ПРОСКУРОВИЧ

Хмельницький національний університет

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ

У статті досліджено процес інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття рішень в системі управління. У ній узагальнено поняття інформації як засобу і предмета управління одночасно за допомогою статистичного, семантичного, алгоритмічного та якісного підходів; наведені її характеристики, функції, наслідки її використання; висвітлені нові специфічні властивості інформації, які виражені в економічних категоріях; розглянуті нові галузі науки – інформаційна економіка та інформаційний бізнес.

The article examines the process of information-analytical support decision making in the management system. It generalizes the notion of information as an instrument and the subject is simultaneously using statistical, semantic, algorithmic and qualitative approaches, given its characteristics, functions, consequences of its use, highlights new information specific properties that are expressed in terms of economic categories, consider new science - Information Economics and business information.

Ключові слова: інформація, інформаційний бізнес, інформаційно-комунікаційні технології, інформаційні продукти і послуги, економічна інформація, інформаційний продукт, інформаційний менеджмент.

Вступ. Сучасний етап економічного розвитку характеризується всеохоплюючою інформатизацією економічних процесів, формуванням інформаційного суспільства. Це, безперечно, пов'язано із суцільним поширенням і застосуванням інформації та інформаційних технологій (ІТ) не лише в економічних процесах і науковій діяльності, а і в суспільстві в цілому.

Основою сучасного суспільства все більше стає інформаційна економіка, діяльність якої спрямована на використання інформаційних ресурсів і створення інформаційних товарів, послуг, що, у свою чергу, суттєво змінює економічні відносини, організацію виробництва, обміну, розподілу, споживання та впливає на розробку стратегії економічного розвитку країни.

В умовах глобальних перетворень потребують кардинального перегляду й інтенсивного застосування таких категорій, як інформація, інформаційний бізнес (ІБ) та інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), тому основним спрямуванням статті стало комплексне дослідження цих категорій, їх сучасного стану та перспектив розвитку.