

СИСТЕМА АВТОМАТИЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Сучасні кризові умови створюють все більшу загрозу для функціонування підприємств. Нестабільність ланцюгів постачання, наявний кадровий дефіцит сприяє посиленню проблеми функціонування закупівель в сучасних умовах. Радикальні проблеми потребують радикальних вирішень, тому доцільним є автоматизація системи закупівель на підприємстві.

Сутність автоматичних закупівель полягає у впровадженні спеціальної програмної системи, яка дозволить проводити шаблонні замовлення автоматично. Такими замовленнями можуть бути придбання сировини й основних матеріалів, деталей, запасних частин і ремонтних комплектів для планового обслуговування обладнання, офісних «розхідників» тощо. Система автоматичних закупівель дозволить зняти навантаження з відділу закупівель, знизити рівень витрат на оплату праці, а також мінімізувати вплив дефіциту висококваліфікованих кадрів на функціонування підприємства, що підвищить стабільність операційної діяльності в кризових умовах [1].

Одним із основних майданчиків для проведення автоматичних замовлень є система комерційних закупівель Prozorro Smart Tender. Дана платформа оптимізована під наявні українські та світові державні реєстри, а також налаштована під сучасні реалії функціонування національних компаній.

Впровадження принципу автоматичних закупівель може інтегруватись в широкий спектр наявних ERP- та CRM-систем на підприємстві. На момент жовтня 2022 року впровадження автоматичних закупівель підтримується такими основними ERP- та CRM-системами як: Microsoft Dynamics 365, SAP S/4, Oracle, BAS ERP, Perfectum, BJET, Clobbi.

Механізм впровадження системи автоматичних закупівель на підприємстві передбачає наступні етапи:

1. Налаштування ERP- та CRM-системи під платформу тендерних закупівель Prozorro Smart Tender;

2. Формування паспорту постачальника, який буде включати контактні дані, географічне місце розташування виробничих потужностей, середні терміни випуску і постачання товару від моменту замовлення, стан платоспроможності, рівень пріоритетності;

3. Визначення оптимального рівня резервних залишків на складі для безперервного функціонування виробництва. Даний етап дозволить програмі проводити автоматичні закупівлі за умови мінімізації впливу зовнішніх негативних чинників;

4. Внесення технічної карти товарів, які виробляються підприємством. Карта має включати: типи і обсяги використання матеріальних позицій, класифікатор заміників типів сировини і матеріалів, пріоритетність використання певних сортів продуктів як під конкретне замовлення, так і на основі якості товару і репутації постачальника;

5. Внесення в програму основних наявних ризиків відтермінування або зриву постачання. На основі наявної інформації, програма автоматичних закупівель зможе проводити замовлення альтернативних типів сировини і матеріалів згідно з ранжуванням постачальників за рівнем пріоритетності, розраховувати оптимальні терміни постачання товарів з урахуванням нестабільності;

6. Завантаження зразків товаросупровідної документації для автоматичної перевірки документів програмою [2].

При аналізі методу впровадження автоматичної системи закупівель можна встановити високий рівень гнучкості, зручності і адаптованості під різні типи бізнес систем. Поєднання даного типу закупівель із наявною CRM- або ERP-системою дозволить підвищити ефективність функціонування програми автоматичних закупівель.

При повній інтеграції і налаштуванні системи автоматичних закупівель алгоритм функціонування програми буде наступним:

1. На основі аналізу обсягів виробництва, залишків на складі, а також плану закупівель і продажів в CRM- та ERP-системах програма буде аналізувати темпи використання сировини, матеріалів та інших товарів, які споживаються на підприємстві;

2. При зниженні обсягів певного типу сировини і матеріалів до встановленого рівня програма буде ініціювати проведення закупівлі необхідної продукції згідно з місячним планом замовлень, який має бути узгоджений із постачальниками. За допомогою засобів електронного обміну інформації заводу-постачальнику буде автоматично надіслано форматований запит на постачання сировини;

3. У разі готовності заводу-виробника виконати постачання замовленого обсягу продукції менеджер з продажів фірми-продавця має заповнити форму на постачання товарів, яка буде включати термін готовності продукції, технічні якості, а також спеціальні поля для завантаження необхідної товаросупровідної документації, правильність і відповідність якої буде перевірятись вбудованим в систему програмним інтелектом. У разі повної або часткової передоплати, бухгалтеру автоматично відправляється лист заява на оплату замовлення із зазначеними реквізитами;

4. При відмові постачальника від виконання замовлення система автоматичних закупівель буде надсилати запит компанії, сировина або матеріали якої у технічній карті товарів зазначені як «замінник»;

5. Після постачання замовлення на склад відбувається облік надходження товару завдяки ERP-системі. У разі форми оплати по факту відвантаження продукції, бухгалтеру направляється лист заява на оплату виконаного замовлення. Цикл функціонування програми автоматичних закупівель закінчується;

6. Повторення циклу.

Система автоматичних закупівель має механізм функціонування «снігової кулі», тобто при збільшенні кількості поставок і виконанні замовлень підвищується стабільність і ефективність роботи програми. Для досягнення достатнього рівня оптимізації системи необхідно провести 3 завершених цикли. Роль менеджера із закупівель буде полягати у контролі функціонування системи, внесенні коригувань і супроводі постачання у разі виникнення непередбачених обставин. При настанні даних обставин, менеджер має внести відповідні зміни у пункт «Ризики відтермінування або зриву поставок» для автоматичного вирішення повторних ситуацій.

В кризових умовах програма автоматичних закупівель дозволить знизити вплив економічних коливань на функціонування підприємства, оскільки електронна програма має більш високу стабільність у порівнянні із персоналом. Також впровадження автоматизації у відділ закупівель дозволить оптимізувати процес постачання, виключити вплив людського фактору, знизити фонд оплати праці, підвищити ефективність функціонування відділу та, відповідно, знизити витрати підприємства. Автоматизація – це майбутнє розвитку усіх бізнес-процесів, тому впровадження даної переваги на ранньому етапі дозволить отримати значні конкурентні переваги на ринку. На основі даного дослідження можна зробити висновок, що система автоматичних закупівель дозволяє підвищити ефективність діяльності відділу матеріально-технічного забезпечення шляхом делегування функцій менеджерів із закупівель на програмний додаток, який забезпечує більш високу стабільність функціонування підприємства.

Перелік посилань:

1. Бужимська К.О. Категорійний менеджмент як технологія управління товарним асортиментом торговельних підприємств. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wpcontent/uploads/2017/06/74.pdf>.

2. Білявська Ю. В. Особливості категорійного менеджменту підприємств торгівлі. Національні особливості та світові тенденції управління та адміністрування на макро, і мікрорівнях економіки: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпро: 2019. С. 92–95.