

Лизунков В. Г., Ерёмина Е. А.

MRP-, ERP-СИСТЕМЫ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ВНЕДРЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2008/9/39.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по данному вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2008. № 9 (16). С. 119-121. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2008/9/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

нию в установленные ограниченные сроки. Но в них не предусматривается возможность использования электронных носителей информации в полной мере [Галиева 2006: 41-43].

Одной из существенных проблем в биржевой торговле является проблема исполнения сделок. Она связана с тем, сможет ли покупатель заплатить за купленные ценные бумаги, на покупку которых дал указание, и сможет ли продавец действительно представить ценные бумаги, в отношении которых дал указание о продаже. Биржа может и должна предъявлять жесткие требования и к профессионализму участников торгов, и к их финансовому состоянию. Также, гарантия исполнения сделок достигается за счет постоянно совершенствующейся системы клиринга и расчетов.

В апреле 2006 года в Москве Институт фондового рынка и управления собрал профессионалов российского и зарубежных финансовых рынков на II Всероссийском IPO конгрессе. Федеральная служба по финансовым рынкам России выступила против колонизации российской экономики, профучастники – против «демонетизации» российского финансового рынка. Фондовая биржа РТС (Российская торговая система) и ММВБ анонсировали скорое появление российских аналогов Лондонской биржи AIM (Alternative Investment Market-рынок альтернативных инвестиций-торговая площадка Лондонской фондовой биржи).

Список литературы

- Анненская Н. Е.** Основные тенденции развития рынка ценных бумаг и их проявление на российском рынке. Расчеты и операционная работа в коммерческом банке: методический журнал. - 2004. - № 7-8 (49).
- Галиева Г.** Стратегия инвестирования зарубежных компаний в российскую экономику // Рынок ценных бумаг. - 2006. - № 12 (315).
- Дроздов А.** Мода или осознанный выбор? // Рынок ценных бумаг. - 2006. - № 12 (315).
- Костиков И. В.** Фондовый рынок в зеркале развития экономики [Электронный ресурс]. - www.nccq.ru/site.xp/051056055124057048124.html.
- Миркин Я.** Российский рынок ценных бумаг: риски, рост, значимость // Рынок ценных бумаг. - 2007. - № 3. С. 56.
- Потемкин А.** Российский и мировой рынки капитала: сближение подходов // Биржевое обозрение. – 2006. - № 8 (34).
- Соловьев Д.** Мы заинтересованы в том, чтобы максимальный объем ценных бумаг российских эмитентов обращался бы в РФ // Депозитариум. - 2006. - № 6 (40).
- Шевцова С. Г.** Финансовый рынок за полчаса. Как создать и приумножить личный капитал. - СПб: ПИТЕР, 2007. - С. 146.

MRP-, ERP-СИСТЕМЫ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ВНЕДРЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Лизунков В. Г., Ерёмкина Е. А.
Юргинский технологический институт (филиал)
Томского политехнического университета*

Информационные технологии и системы сегодня являются существенным подспорьем в функционировании практически любого предприятия. Особое место среди них занимают корпоративные информационные системы, в состав которых входят MRP (materials requirements planning, «планирование потребностей в материалах») и MRP II (manufacturing resource planning, «планирование производственных ресурсов»), ERP (enterprise resource planning, «управление ресурсами предприятия»).

Эти системы широко известны и могут значительно повысить эффективность работы, конкурентоспособность фирм. Они объединяют в себе ряд функций среди которых:

- составление объемно-календарного плана производства;
- формирование входной информации для MRP систем;
- основные шаги планирование потребностей в материалах;
- формирование плана заказов;
- составление изменений к ранее спланированным заказам;
- формирование отчета об исполнении;
- формирование отчета по прогнозам;
- отслеживание заказов на материалы.

Однако, при использовании таких систем возникает ряд трудностей, таких как: значительные финансовые затраты, сложность внедрения программ в рабочий процесс предприятия и др. Серьезным недостатком MRP является также и то что, при расчете потребности в материалах не учитываются производственные мощности, их загрузка, стоимость рабочей силы и т.д.

Перечисленные недостатки учтены в системах класса MRPII, предназначенных для эффективного планирования всех ресурсов предприятия (включая финансовые и кадровые).

Другая проблема современного предприятия – это создание интегрированной информационной среды (ИИС) для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех, основных бизнес - операций предприятия.

Для решения этой проблемы начали создавать ERP-система, которая предназначена для управления всей финансовой и хозяйственной деятельностью предприятия. Функции ERP систем:

- управление финансами;
- управление производством;
- управление персоналом;
- управление взаимоотношениями с клиентами (CRM);
- управление ключевыми показателями эффективности;
- отчеты и аналитика;
- документооборот.

Наглядным примером внедрения и использования ERP систем являются диаграммы сравнительного анализа времени внедрения систем в зависимости от размера компании в различных европейских странах (Рис. 1). По информации отчета Aberdeen Group., мы видим, что с одной стороны, внедрение ERP в небольших организациях происходит быстрее, чем на предприятиях среднего звена и в крупных компаниях, на 86% малых предприятий внедрение ERP- системы до ввода ее в эксплуатацию продолжается не более 1 года. Для среднего и крупного бизнеса этот процент меньше: 64% и 47%, соответственно. При этом более двух лет на внедрение не затратила ни одна малая организация, тогда как этот предел был превышен в 6% средних и 18% крупных компаниях.

На диаграмме видно, что в период менее 6 мес., в малых компаниях внедрение происходит в 33% соотношении, в средних в средних 24%, и крупных в 13%.

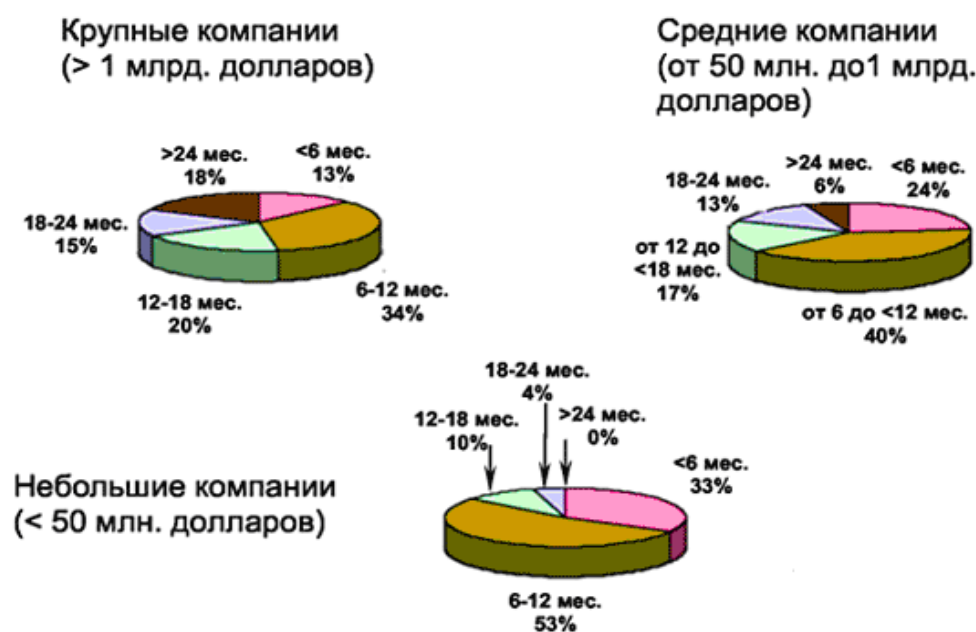


Рис. 1. Диаграммы сравнительного анализа времени внедрения систем в зависимости от размера компании в различных европейских странах

Хорошим примером являются данные опроса 886 IT - менеджеров ряда ведущих мировых фирм (проведенного компанией MERIT Project). Если процесс внедрения системы на предприятии не будет доведён до конца из-за ряда причин, среди которых низкие затраты на внедрение и обучение персонала, то предприятие понесёт следующие убытки из-за вынужденных простоев установленных на нём ERP-систем:

- от \$359000 до \$1.07 млн. — 43.8% компаний
- от \$2.5 млн. до \$5 млн. — 35.3% компаний
- от \$9.3 млн. до \$10.7 млн. — 20.9% компаний.

По данным 13 отраслей американской промышленности и 800 компаний, целью исследования, которых являлось выяснение доли бюджета затрачиваемой предприятием на приобретение, внедрение, сопровождении ERP-систем. Результаты исследования выглядят следующим образом:

- высокотехнологичные компании — 28%;
- фармацевтические компании — 20%,
- финансовые компании — 15%.

При всех этих затратах по оценки аналитиков, внедрение MRP-, MRPII-, ERP-систем приводит к достижению следующих результатов:

- сокращению складских запасов предприятия на 8%-35%
- росту производительности труда на 8%-27%
- увеличению числа своевременно выполненных заказов на 7%-20%.
- снижения операционных и управленческих затрат на 15%;
- экономии оборотных средств на 2%;
- уменьшения цикла реализации продукции на 25%;
- снижения коммерческих затрат на 35%;
- уменьшения дебиторской задолженности на 12%;
- увеличения оборачиваемости средств в расчетах на 25%.

В итоге хотелось бы заметить, что в последние годы, в России ощущается огромный интерес к корпоративным системам автоматизации бизнеса, однако, столь же ощутимо отсутствие информации по основным принципам их реализации. Поэтому конкретные потенциальные заказчики, желающие автоматизировать своё производство или свой бизнес, не знают элементарные принципы работы информационных систем, не знают, что кроется под широко распространенной аббревиатурой ERP, кроме того, как это что-то “крутое”, дорогое, позволяющее решить все проблемы на свете. Это представление, в свою очередь, часто ведет к нереализуемым проектам, из-за отсутствия у руководителей эффективных критериев выбора класса системы, ее функциональных возможностей, методик внедрения.

Таблица 1.

Основные виды ERP решений представленных на российском рынке

Наименование. Производитель и поставщик. Опыт внедрения	Длительность внедрения	Соотношение затрат на лицензию /на внедрение/ на оборудование	Ориентировочная стоимость (в долл. США)
Производитель: SAP AG. Поставщик: SAP СНГ. Опыт внедрения: Омский нефтеперерабатывающий завод Oracle Applications . Производитель: Oracle. Поставщик: Oracle CIS. Опыт внедрения: Магнитогорский металлургический комбинат Baan IV . Производитель: Ваан. Поставщик: "Альфа - Интегратор Баан Евразия". Опыт внедрения: ОАО "Нижфарм"	От 9-12 месяцев и более	1/(1-5)/1	От 500 000
iRenaissance . Производитель: ROSS Systems. Поставщик: "Интерфейс". Опыт внедрения: компания <i>Mary Kay</i> SyteLine . Производитель: SYMIX. Поставщик: Socar. Опыт внедрения: <i>Воронежская кондитерская фабрика Ахарта</i> . Производитель: Damgaard Data Int. Поставщик: Columbus IT Partner. Опыт внедрения: холдинг <i>"РУССО (Русские сорочки)"</i> , ТД <i>"Перекресток"</i> MFG/PRO . Производитель: QAD. Поставщик: BMS. Система является одним из самых сильных решений для дискретных производств (машиностроение, легкая промышленность, автомобилестроение, электроника и т. д.).	От 6-9 месяцев и более	1/2/1	200 000-500 000
Опыт внедрения: <i>Пивоваренный завод "Браво"</i> "ПАРУС 8.0" . Производитель и поставщик: Корпорация "Парус". Опыт внедрения: <i>"Пензаэнерго"</i> , <i>"НАСТА"</i>	Более 4 месяцев	1/1/1	50 000-300 000

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Лубков В. А., Уханова А. Я.

ФГОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет им. К. Д. Глинки»

Ликвидность и платежеспособность являются важнейшими финансовыми характеристиками деятельности предприятия. Они означают способность коммерческой организации рассчитываться с кредиторами. При этом, если ликвидность есть потенциальная способность погашения обязательств имеющимися у организации оборотными активами, то платежеспособность представляет собой реальную возможность расчета