

Традиционно в Германии законодательство о несостоятельности рассматривалось как ответвление гражданской процедуры принудительного взыскания долга. По-видимому, это явилось одной из причин, объясняющих дальнейшее направление в развитии германского законодательства о несостоятельности.

Опыт Германии в институте банкротства, как государства со стабильной и добротной правовой базой, может быть использован в Беларуси при совершенствовании и унификации нормативной базы по вопросам несостоятельности субъектов хозяйствования.

1. Закон Республики Беларусь от 30 мая 1991 г. «Об экономической несостоятельности и банкротстве».
2. Закон Республики Беларусь от 18 июля 2000 г. «Об экономической несостоятельности (банкротстве)».
3. Указ Президента Республики Беларусь от 12 ноября 2003 года № 508 «О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства)».
4. www.Bdg.htm.

Олешко И. М. (г. Брест, БГТУ)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРОЦЕССОВ ВНЕДРЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НЕМЕЦКИМИ КОМПАНИЯМИ

Нарастающие процессы глобализации и обострения конкуренции, протекающие в настоящее время во всех высокоразвитых странах мира, вынуждают производителей уделять всё большее внимание потребностям клиентов и с возрастающей скоростью приспосабливаться к сокращению жизненного цикла товаров и динамике технологических изменений. В этих условиях основное внимание производителей смещается на разработку и внедрение логистических концепций и стратегий, основанных на современных информационных системах.

Эффективные решения в сфере логистики позволяют предприятиям значительно сократить сроки поставок, повысить качество продукции, сократить издержки и повысить гибкость производственного процесса.

Требование эффективного исполнения возложенных на неё задач вынуждает систему логистики претерпевать постоянную трансформацию, изменяя свою роль в производственном процессе. Так называемая классическая логистика 70-х годов 20-го века охватывала задачи и функции, направленные на своевременное обеспечение производственного процесса необходимым количеством материалов и оборудования. В этот период логистика не является цельной подсистемой производственного цикла, будучи интегрированной в его отдельные этапы, такие как транспортировка, упаковка продукции, складирование и т. д.

На второй стадии своего развития, благодаря укреплению роли логистического менеджмента, система логистики становится связующим звеном всего производственного цикла, интегрируя воедино ранее разобщённые производственные подсистемы и смещая акцент от обслуживания отдельных функций к эффективной организации и координации непрерывных материальных и товарных потоков.

Третий этап развития логистики сместил фокус на растущее значение координации информационных потоков. Ликвидация информационного дефицита в производственной цепочке стала возможной благодаря, в-первую очередь, стремительному развитию информационных технологий. Способность обеспечить непрерывную и точную передачу информации в режиме реального времени обо всех физических процессах, происходящих в любой точке производственного цикла, превратила информационные системы в центральное ядро системы логистики, обеспечив максимальную оптимизацию всей цепи производственных процессов. Более того, информационные системы позволили логистическому менеджменту выйти за пределы отдельного предприятия, создав основу для эффективного планирования, контроля и взаимодействия глобальных производственных сетей, состоящих из множества самостоятельных производственных субъектов и тесно координирующих единый производственный процесс.

Многообразие задач в сфере планирования, учёта и координации, стоящих перед современными предприятиями, привело к возникновению и развитию целого комплекса логистических информационных систем (ЛИС), или точнее сказать семейств этих систем, гармонично дополняющих друг друга, интегрирующихся друг с другом и обеспечивающих в полной мере решение комплекса возложенных на них задач. Следует сказать, что практически все эти системы не являются логистическими в чистом виде, поскольку обеспечивают также функции контроля, оперативного и стратегического управления и многое другое. Но благодаря единой организации информационных потоков, именно логистическая составляющая позволяет объединять разнородные производственные процессы и функции в единое целое.

Основными классами ЛИС являются:

- системы планирования ресурсов предприятия – ERP (Enterprise Resource Planning);
- системы управления цепочками поставок – SCM (Supply Chain Management);
- системы управления взаимоотношениями с клиентами – CRM (Customer Relation Management).

Кроме того, сюда же следует также отнести такие быстро развивающиеся направления как **e-commerce**, **e-business**, **e-procurement**, **ECR** (Efficient Consumer Response), **ASP** (Application Service Providing), **ATP** (Available To Promise) и др.

Охарактеризуем кратко основные классы ЛИС.

Современные интегрированные комплексы класса ERP являются последним на сегодняшний день этапом развития систем планирования производственных ресурсов и основываются на возникших достаточно давно системах планирования потребности в материалах MRP (Material Requirements Planning) и дополнивших их системах MRP II (Manufacturing Resources Planning), использующих более сложные математические модели, различные методы прогнозирования и анализа, и обеспечивающих дополнительную функциональность наличием подсистемы планирования финансовых ресурсов. Базируясь на системах MRP и MRP II, системы ERP содержат дополнительные модули управления маркетингом, сбытом, специальные возможности для управления логистическими цепочками, конфигурирования сложной продукции и обработки заказов через интернет. Среднестатистическими результатами внедрения таких систем считаются увеличение производительности на 15-25 %, уменьшение складских запасов на 10-20 %, сокращение сроков выполнения заказов на 20-50 % [2;212-213].

Если ERP-комплексы изначально ориентированы на обеспечения максимально эффективной внутренней логистики предприятия, то системы управления цепочками поставок SCM являются звеном информационной системы предприятия, управляющим внешней логистикой. Использование решений класса SCM позволяет компаниям уменьшить запасы товаров на складах, повысить точность прогнозов, и в конечном итоге сократить время выпуска товаров на рынок и улучшить качество обслуживания потребителей. Согласно исследованиям западных аналитиков, внедрение систем управления цепочками поставок позволяет поднять уровень исполнения заказов до 90 % и выше [2; 230].

В борьбе за стратегическое конкурентное преимущество центром пристального внимания предприятия всё чаще становится конечный потребитель, клиент компании. Удовлетворённость клиента, наличие обратной связи с клиентом, управление отношениями с клиентом занимают всё более важную роль в логистической концепции предприятия, становятся неотъемлемым конечным звеном целостной цепочки поставок. Информационные технологии обеспечили возможность хранения больших массивов данных, собирающих характеристики клиентов – их предпочтения, поведение, историю взаимоотношений с компанией, позволяющих проводить как обобщенный анализ клиентской базы, так и персонализирующих каждого из клиентов. Весь этот комплекс операций выполняется в рамках CRM-систем, систем управления взаимоотношениями с клиентами. Современные CRM-системы позволяют решать ряд фундаментальных вопросов в области продаж,

маркетинга и клиентского обслуживания, обеспечивают сохранение и накопление знаний о стандартных маркетинговых проблемах и путях их решения.

Следует сказать, что основу для успешного внедрения и развития ЛИС на предприятиях Германии создает высокая степень информатизации немецкой экономики в целом. Так, по оценкам исследований European Information Technology Observatory, научной организации занимающейся исследованием европейского IT-рынка, рост IT-составляющей немецкой экономики составил с 37,7 млрд. евро в 1999 году до 41,4 млрд. евро в 2002 году, и несмотря на снижение темпов развития IT-сектора, связанное с общеэкономическим спадом региона, Германия достаточно уверенно выглядит на фоне других наиболее развитых стран Европы [4; 357, 358, 361, 368].

О том, насколько серьезны намерения немецких концернов осуществить масштабное внедрение ЛИС, показывает пример компании Bayer AG, являющейся одним из мировых флагманов химической и фармацевтической индустрии. Проводя на протяжении ряда лет стратегическую политику на внедрения ERP-систем R/3 и mySAP.com, валовые издержки концерна на внедрение ERP-систем за период с 1998-2004 гг. составили около 1.3 млрд. евро. В настоящее время во всех филиалах и подразделениях Bayer AG над внедрением системы R/3 работает свыше 1200 сотрудников IT-подразделений, одновременно около 50 000 сотрудников компании проходят курсы по обучению работы с новыми программными продуктами. Внедрение систем позволяет концерну отказаться от приблизительно 350 различных программных продуктов, использовавшихся ранее для решения различного спектра производственных задач [3; 3].

Схожие процессы протекают в настоящее практически во всех крупных и средних немецких компаниях. Компания Statplaneti проведя исследования 158 ведущих немецких компаний установила, что около 10 % опрошенных предприятий инвестировали за последние несколько лет в ERP-системы до 1 млн. евро, 15 % – до 500 тыс. евро, и 53,4 % предприятий – до 250 тыс. евро. При этом этап инсталляции ERP-систем для большинства компаний уже позади, на сегодняшний день основную задачу компании видят в росте эффективности и сокращении издержек посредством более качественной поддержки пользователей системы, вовлечения в систему непокрытых бизнес-процессов, повышении системы безопасности [5; 24-26].

Оценка приоритетов в немецких компаний в повышении функциональности ERP-систем в 2004 году

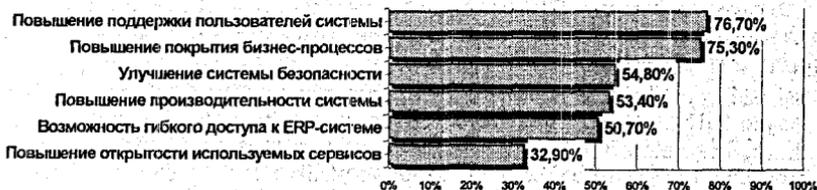


Рис. 1. Оценка приоритетов немецких компаний в повышении функциональности ERP-систем в 2004 году [5; 26].

Если процесс внедрения систем класса ERP крупными немецкими компаниями практически завершён, то системы управления цепочками поставок только начинают массовое внедрение.

По данным экспертов компании META Group, осуществивших опрос 916 немецких предприятий в 2000 году, только четверть опрошенных уже внедрила такого рода системы, либо планировала осуществить их внедрение до конца 2001 года [6; 15-18]. Большинство опрошенных компаний заявило, что в ближайшем будущем не видят потребности и необходимости в такого рода системах. Особенно сдержанно в этом отношении высказались мел-

кие и средние компании. В качестве компании указывают в первую очередь невозможность чётко просчитать те выгоды, которые принесут им предлагаемые SCM-решения. Кроме того, многие из компаний считают, что некоторые из функций SCM-систем, например в области учёта материальных и транспортных потоков, могут быть успешно реализованы уже имеющимися ERP-решениями. Вместе с тем, META Group подчёркивает, что этот сегмент ЛИС имеет очень высокий потенциал роста (рис 2).

Оценка роста внедрения систем класса SCM немецкими компаниями

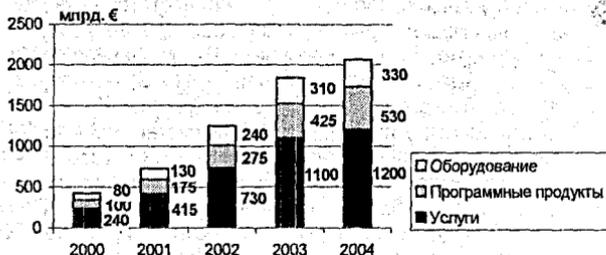


Рис. 2 Оценка роста внедрения систем класса SCM немецкими компаниями [6; 15]

Немецкий рынок CRM-решений также находится на этапе уверенного роста. Предполагается, что среднегодовые темпы развития рынка CRM-систем составят 9,5 % в год, что обеспечит его рост с 1,03 млрд. евро в 2003 году до 1,35 млрд. евро в 2006 году [7; 9]. Особенно ощутимые импульсы роста ожидаются в секторе услуг, банковской и финансовой сфере, а также в торговле, поскольку именно в этих отраслях успех в значительной мере зависит от умения правильно организовать контакты со своими клиентами. С точки зрения реализации CRM-решений всё большую роль играют порталы компаний, системы управления бизнес-процессами (Business Process Management - BPM) и интеграция данных о клиентах (Customer Data Integration - CDI). При оптимизации и расширении существующих CRM-систем, приоритетными задачами немецких компаний являются улучшение качества и целостности данных, также как и расширение функциональности этих систем. Кроме того, как и в целом во всех сегментах ЛИС, среди пользователей CRM-решений наблюдается возрастающая потребность в более тесном взаимодействии CRM-систем с другими моделями ЛИС. Поэтому в будущем деятельность компаний будет направлена на увеличение степени интеграции CRM-решений со всеми взаимосвязанными областями и в первую очередь с системами планирования ресурсов.

1. Helmut Baumgarten, Logistik im E-Zeitalter. – Frankfurt am Mein, 2001.
2. Пичугин И. Информационные технологии. Путеводитель по новой экономике. – М., 2002.
3. Uwe H.Suhl, Betriebliche Informationssysteme. – Freie Universitaet Berlin, 2004.
4. EITO "European Information Technology Observatory 2004 edition". – Frankfurt am Mein, 2004.
5. Capgemini Deutschland Holding GmbH "Studie IT-Trends 2004". – Berlin, 2004.
6. META Group "Supply Chain Management und Collaboration in Deutschland". – Ismaning, 2000.
7. META Group "Customer Relationship Management im Jahr 2004". – Ismaning, 2004.