

Systemy SCM a SRM v podnikovej praxi (4)

3. Význam aplikácií SCM a SRM pre podnik z hľadiska veľkosti, typu výroby a odvetvia

V dvoch predchádzajúcich kapitolách sme sa zmienili o všeobecných prínosoch aplikácií SCM a SRM pre výrobné podniky. Samozrejme, tieto prínosy závisia hlavne od kvalitnej implementácie týchto systémov a ich plnej integrácie s ďalšími podnikovými systémami a činnosťami vlastnej firmy. Ale práve pri SCM môžeme pozorovať aj závislosť od externého prostredia. Na týchto systémoch vidíme spojitosť s informačnými systémami dodávateľských firiem. Prínosy teda závisia aj od kvality týchto externých informačných systémov. Významne sa prejavia len vtedy, keď bude možné medzi systémami spolupracujúcich firiem vytvárať kolaboratívne procesy.

Ďalej budeme skúmať využívanie a význam systémov SCM a SRM v závislosti od veľkosti podniku, typu výroby a odvetvia. Budeme sa pritom opierať o závery práce [1], ktorá bola zameraná hlavne na systémy SCM na českom trhu. V tejto práci sa síce analyzuje záujem dodávateľov systémov APS/SCM pre určité typy zákazníkov, ale tým môžeme nepriamo odvodiť aj používanie týchto systémov v danom segmente. Vychádzame z predpokladu, že keď by sa tieto systémy nepoužívali v danom segmente trhu, tak by nebol ani záujem na strane dodávateľských softvérových firiem tento trh osloviť. Urobíme ešte ďalší predpoklad. V práci [1] sú len okrajovo spomenuté aplikácie SRM. Nakoľko aplikácie SCM majú pomerne veľkú spojitosť s aplikáciami SRM, urobíme niektoré závery aj pre túto kategóriu softvéru. Pre konkrétnu firmu treba však zvážiť okrem zaradenia do príslušných kategórií (veľkosť, typ výroby a odvetvie) aj jej špecifické podmienky a podľa toho zvážiť potreby inštalácie softvéru SCM a SRM.

3.1 Veľkosť podniku

Už od začiatku roku 2005 platí u nás nová kategorizácia veľkosti firiem podľa európskych kritérií. K trom kategóriám (malá, stredná a veľká firma) pribudla ešte kategória mikrofirma. Materiál [1] prináša prieskum, ktorý ráta len s tromi kategóriami firiem a je orientovaný na český trh. Vzhľadom na to, že pre slovenský trh takýto prieskum neexistuje, budeme sa opierať o tieto závery. Nakoniec český a slovenský trh sa najviac podobajú. Vo všetkých štyroch veľkostných kategóriách podnikov sa musí viesť účtovníctvo (jednoduché alebo podvojné), to prikazuje zákon. Zákon síce neprikazuje, že účtovníctvo sa musí robiť s využívaním softvérovej aplikácie, ale kto by to dnes robil ručne.

Čo sa týka aplikácií SCM a SRM, tam zákon nehovorí nič. Je na zvážení firmy, či sa vôbec bude solídnejšie zaoberať týmito oblasťami. Vo všeobecnosti sa prezentuje názor, že mikrofirma (malí živnostníci) systémy SCM a SRM nepotrebujú. Proti tomu, dúfam, nebude protestovať nikto. Pri malých firmách podľa [1] už zaznamenávame využívanie aplikácií SCM skoro 8 percent. Na Slovensku je to podľa môjho odhadu podstatne menej. Tu je dôležitý typ výroby a zaradenie podniku do určitého odvetvia. Keď má aj malá firma veľa dodávateľov a zložitú výrobu, má využívanie jednoduchých systémov SCM – SRM zmysel. Aj potreby malých firiem sú porovnateľné s veľkými firmami, vzhľadom na menší počet dodávateľov sú však vyhovujúce aj jednoduchšie SCM – SRM systémy. Softvérové firmy, ktoré vyrábajú produkty pre tento segment trhu, obyčajne implementujú zjednodušenú funkcionálnu SCM do logistických modulov v základných ekonomických systémoch.

Pri stredných firmách je podľa [1] používanie systémov SCM skoro 74 percent. Je to prekvapujúco veľké číslo v porovnaní s veľkými firmami, kde je podľa tohto zdroja používanie systémov SCM necelých 19 percent. Tento výsledok by bolo potrebné bližšie vysvetliť, osobne by som očakával obrátené poradie. Z teoretického hľadiska veľká firma už bez systémov SCM – SRM ani nemôže existovať. V porovnaní s Českou republikou, si myslím, že na Slovensku je používanie týchto systémov v stredných a veľkých firmách menšie. Dá sa však očakávať, že s príchodom väčšieho počtu veľkých investícií zo zahraničia sa používanie systémov SCM a SRM aj v slovenských stredných a veľkých firmách bude zvyšovať. Tieto firmy bude k tomu tlačiť hlavne konkurencia, veď možné prínosy (pozri predchádzajúce kapitoly) z využívania systémov SCM – SRM sú lákavé.

3.2 Typ výroby a odvetvie

Keď berieme do úvahy typ výroby, tak podľa zdroja [1] je najvyššie percento rozšírenia systémov SCM v podnikoch s diskretnou výrobou. Je to skoro 89 percent. Tento záver súhlasí aj s teoretickými predpokladmi uplatnenia aplikácií SCM a SRM v diskretnéj výrobe. Podniky patriace do tejto kategórie sa vyznačujú veľkým počtom dodávateľov materiálov, komponentov a služieb. Vo svete, ale aj u nás sa rozširuje outsourcing hlavne v oblasti služieb, čím ešte naďalej rastie potreba implementácie systémov SCM a SRM v týchto podnikoch.

Pri procesnej (alebo kontinuálnej) výrobe je podľa [1] záujem dodávateľov APS/SCM systémov o tento segment trhu necelých 11 percent. Tento výsledok môže odrážať približné rozšírenie systémov SCM a SRM v podnikoch procesnej výroby. Sem môžeme zaradiť napríklad chemické alebo potravinárske firmy, kde je dôležité vyberať kvalitných dodávateľov a vedieť o nich čo najviac. Suroviny, ktoré dodávajú do finálnej produkcie podnikov, zaoberajúcich sa procesnou výrobou, výrazne ovplyvňujú kvalitu a bezpečnosť ich výrobkov.

Keď ako kritérium zoberieme priemyselné odvetvie, tak znovu podľa [1] v strojárskom a automobilovom segmente je rozšírenie SCM asi 35 percent. V odvetví elektrotechniky je to asi 15 percent. V potravinárskom a chemickom segmente sa blíži k 5 percent. Tieto zistenia sú v súlade aj s teoretickými predpokladmi využiteľnosti systémov SCM a SRM v jednotlivých odvetviach. Môžeme ich akceptovať aj v slovenských podmienkach.

Záver

V článku je spomenutá genéza vývoja vzťahov v dodávateľskom reťazci výrobných firiem. V súčasnosti a hlavne v blízkej budúcnosti už nebude vyhovujúca klasická (papierové objednávky a pošta) komunikácia výrobného podniku so svojimi dodávateľmi. V súčasnosti sa za „modernú“ komunikáciu považuje integrácia systémov pomocou prenosu dát (napr. XML). V krátkej budúcnosti už aj tento druh integrácie bude nevyhovujúci. Bude nutné vytvárať medzi dodávateľmi a odberateľmi spoločné kolaboratívne procesy. Firmy budú musieť byť teda prepojené veľmi úzko, len vtedy dosiahnu žiadané prínosy (sú uvedené v predchádzajúcom texte). Systémy SCM a SRM budú nositeľmi týchto nových integračných tendencií.

Veľké a stredné podniky sa bez aplikácií SCM a SRM už v súčasnosti nezaobídu. Tieto systémy budú mať čím ďalej, tým väčší vý-



znam aj pre malé podniky, ktoré budú chcieť spolupracovať s veľkými výrobnými firmami. Malé firmy však nebudú potrebovať veľké samostatné systémy SCM a SRM. Preto sa v tomto segmente budeme stretávať so zabudovanou čiastočnou funkcionalitou SCM a SRM v základných ekonomických informačných systémoch, určených hlavne pre malé firmy.

Literatúra

- [1] HABÁŇ, J., SODOMKA, P.: Analýza českého APS/SCM trhu (1., 2., 3. časť). www.cvis.cz
- [2] BASL, J., MAJER, P., ŠÍMA, M.: Teorie omezení v podnikové praxi. Grada 2003.
- [3] www.sap.sk
- [4] www.oracle.sk
- [5] GRELL, M.: Informačné systémy v národnom hospodárstve. Bratislava: Ekonóm 2005.
- [6] MARTIŠKO, B.: Logistika v informačnom systéme SAP R/3. Zborník prednášok konferencie Logisticko-distribučné systémy. TU Zvolen, máj 2003.

Ing. Bohuslav Martiško, CSc.

45

**Univerzita Mateja Bela
Národná 12, 974 01 Banská Bystrica
Tel.: 048/412 32 95 kl. 6613
e-mail: bohuslav.martisko@umb.sk**