

РОЗРОБКА ПРОГРАМНОГО ДОДАТКА ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ЗАКУПІВЕЛЬ ПРИ ВИКОНАНІ ІТ-ПРОЕКТІВ

Бронза Є.С.

Науковий керівник – доцент, канд. тех. наук Імангулова З.А.
Харківський національний університет радіоелектроніки
(61166, Харків, просп. Науки,14, каф. Системотехніки,
тел. (057) 702-10-06)

Large IT companies have special departments responsible for procurement to provide the resources required for project implementation and use corporate supplier relationship management systems (SRM-system). In small teams, companies, organizations do not have physical and financial resources for this purpose. The main purpose of the work is the development of program components of the procurement management system. The planned budget and time for procurement should be taken into account. The user receives the list of possible suppliers. The list is formed with account of existing customer feedback, whose orders were fulfilled by these suppliers.

У великих ІТ-компанії для забезпечення ресурсів необхідних для виконання проектів існують спеціальні відділи, що відповідають за закупівлі. Для виконання своєї роботи вони використовують корпоративні системи управління взаємовідносинами з постачальниками (SRM-система – Supplier Relationship Management System)[1].

З іншого боку у невеликих командах, компаній, організацій немає фізичних і фінансових можливостей мати відділ, який відповідає за закупівлі, та використовувати існуючі корпоративні інформаційні системи до складу яких включено SRM-модуль[2].

Фактично метою роботи є проектування та розробка програмних компонентів системи управління організацією закупівель. Розробка у першу чергу орієнтована на невеликі команди, компанії та організації, яким для виконання свого проекту потрібні нова техніка, канцтовари, папір, та інші витратні матеріали.

На сучасному ринку існує досить велика кількість компаній, які пропонують впровадження SRM-систем чи SRM-модулів для існуючих систем, але жодна з них не орієнтована на виділену нами цільову аудиторію[3].

Для виконання ІТ-проекту при існуючій базі (комп'ютери, програмне забезпечення, люди, приміщення), необхідно придбати додатково деякі ресурси:

- техніка;
- канцтовари;
- папір;
- витратні матеріали.

При цьому закупівлю потрібно виконати, не перевищуючи запланованого на закупівлю бюджету і витративши на це не більше запланованого часу.

Поставлену задачу можна умовно розділити на чотири етапи (підзадачі):

- структурування списку закупівель (розподіл позицій за групами);
- дослідження і аналіз ринку та визначення постачальників у яких можна придбати необхідні ресурси у рамках наявного бюджету;
- дослідження і аналіз ринку та визначення постачальників у яких можна придбати необхідні ресурси у рамках встановленого часу.
- отримання впорядкованого списку постачальників на основі відгуків користувачів програмного додатку.

Завдання поставлене в першому пункті виконується в діалоговому режимі користувачем додатку після внесення списку необхідних для закупівлі товарів.

Завдання поставлені на другому і третьому етапах можуть бути виконані методами маркетингових досліджень.

На четвертому етапі за результатами виконання попередніх пунктів формується список можливих постачальників з урахуванням існуючих відгуків користувачів, замовлення яких були виконані цими постачальниками. Отриманий список надається користувачеві.

Розроблений програмний додаток є розподіленою прикладною програмою з архітектурою клієнт-сервер, де клієнтом виступає браузер. Він відноситься до безкоштовного програмного забезпечення (freeware). Сервіс існує за рахунок контекстної реклами, однак треба зазначити, що для того, щоб не впливати на вибір користувача, товари на яких спеціалізується розроблена програма не будуть рекламуватися.

Використання такої прикладної програми сприятиме мінімізації витрат часу та коштів невеликих команд, компаній та організацій під час виконання ІТ-проектів.

Список використаних джерел:

1. Hughes J. What is Supplier Relationship Management and Why Does it Matter? / Jonathan Hughes. // DILForientering. – 2010.
2. Сергеев В. И. Управление взаимоотношениями с поставщиками / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич. // Логистика и управление цепями поставок. – 2012. – №3 (50). – С. 83–87.
3. Hughes J. Getting the Most Out of SRM / J. Hughes, J. Wadd. // Supply Chain Management Review. – 2012.