

ELEKTRONICKÉ OBCHODOVANIE AKO FORMA ZLEPŠENIA INFORMAČNÉHO SYSTÉMU RIADENIA PODNIKU V ČASE RIEŠENIA KRÍZY

Khouri Samer¹

Kľúčové slová

Informačný systém, podniková kríza, elektronické obchodovanie,

Abstrakt

Trhová ekonomika pôsobí na každý podnik inou silou a je potrebné, aby sa podniky v tomto turbulentnom prostredí vedeli prispôbovať rôznym zmenám. Schopnosť predvídať je hlavným parametrom pre úspešnosť existencie podniku. Nepostačujúci informačný tok a nedostatočné prispôbovanie sa vedie ku kríze, ktorá môže ohroziť podnik z vonkajšieho ako aj vnútorného prostredia. Preto je potrebné poznať možnosti včasného varovania a riadiť informačný systém podniku vhodnou stratégiou rozhodovania.

Úvod

Podnik je svojou podstatou základným prvkom trhovej ekonomiky, kde sa vstupy transformujú na požadované výstupy. Každý podnik by mal svojou flexibilitou rýchlo reagovať na zmeny podmienok vyplývajúcich z trhového mechanizmu a mať schopnosť prežiť hospodársku krízu v závislosti od vonkajších vplyvov. Výkonnosť podniku si vyžaduje efektívne využívanie informácií a správny informačný systém riadiaci celý chod podniku a tým prispievať k hospodárnosti a kladným finančným ukazovateľom. Fungovanie podniku je podmienené spolupracou jednotlivých informačných prvkov, pričom spolupráca je cieľovo orientovaná. Vzhľadom na to, že vývoj technológií je v dnešnej trhovej ekonomike dosť vyspelý, je potrebné si uvedomiť možnosti optimálnosti riadenia podniku a znižovania nákladovosti pomocou rôznych foriem. Jednou z nich môže byť aj virtuálne obchodovanie ako nástroj znižovania nákladov podniku a jeho zakomponovanie do informačných systémov.

1. Informačný systém a jeho úloha v riadení podniku

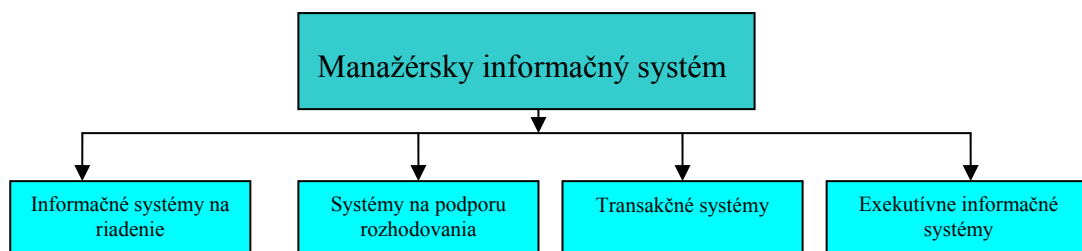
Model manažérskeho riadenia je postavený na vzájomnej súdržnosti jednotlivých systémov podnikového riadenia na všetkých úrovniach umožňujúc pravidelný tok informácií vrcholovému manažmentu podniku. Informačný systém podporujúci riadenie podniku je chápaný ako súbor ľudí, technických prostriedkov a metód, ktorých úlohou je zabezpečiť zber, prenos, uchovávanie a spracovanie údajov s výstupným systémom podávania informácií vrcholovému manažmentu podniku. Prepojenie informačných systémov na základe vytvárania a poskytovania informácií pre potreby riadenia podniku na všetkých úrovniach vedie k tvorbe integrovaného informačného systému charakterizujúceho prenositeľnosť jednotlivých údajov.

Podnik je otvorený systém, ktorý je v neustálej interakcii s prostredím, kde stratégia je výsledkom hodnotenia potencionálnych príležitostí a možného rizika a hrozieb z okolia, pri zohľadňovaní silných a slabých stránok podniku v porovnaní s konkurenciou, čím sa podnik môže dostať do krízovej situácie. Potreba flexibilného a cieľavedomého riadenia podniku

¹ Ing. Samer Khouri, PhD., The Technical University of Košice, Faculty of Mining, Ecology, Process Control and Geotechnology, Institute of Geodesy and Geographical Information Systems, Park komenského 19, 042 00 Košice, samer.khouri@tuke.sk

v neustále sa meniacom trhovom prostredí ovplyvňuje vytvorený systém a jeho použitie, kde následne dochádza k obnovovaniu systémov riadenia. Stratégia riadenia je ovplyvnená vonkajšími a vnútornými faktormi, často na sebe závislých, veľmi dynamických, charakteristických značným stupňom neistoty. To všetko vedie k požadovaniu mimoriadne vysokých nárokov na tvorbu stratégie a na informačné systémy podniku.

Súčasnú ekonomickú, prevádzkovú a logistickú systémy spracúvajú informácie oddelene a neposkytujú globálny pohľad, preto bolo potrebné vytvoriť Manažérsky Informačný Systém (MIS), ktorý tieto informácie získa a následne spracuje. MIS je nadstavba nad produkčnými systémami a má slúžiť najmä na podporu strategického rozhodovania manažmentu, na efektívne riadenie firmy a na tvorbu zostáv a analýz v reálnom čase.



Obr.1: Subsystémy MIS

Manažérsky informačný systém podporuje štruktúrované rozhodnutia najmä na nižšej a strednej úrovni riadenia podniku, poskytuje fixné druhy informácií v štandardizovaných formátoch reagujúc na pravidla na informačné požiadavky používateľov a často sa realizuje v rámci rozsiahlych počítačových zostáv, kde práca s nimi si následne vyžaduje, aby každý používateľ vyhládaval potrebné informácie s formálnou požiadavkou. Neefektívnosť spracovania informácií z manažérského informačného systému a následne zlá voľba strategického rozhodovania vedie k stabilizácii podniku, prípadne až ku podnikovej kríze.

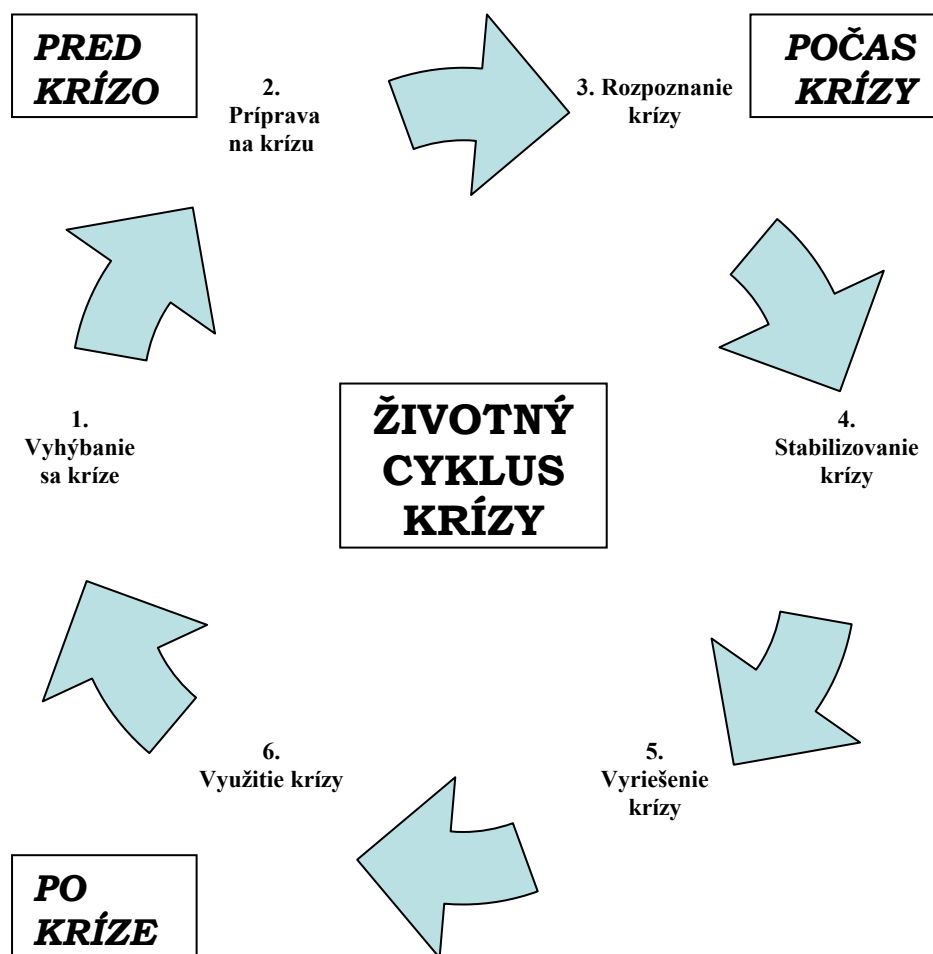
2. Životný cyklus podnikovej krízy

Podnik vo svojej existencii prechádza rôznymi fázami, kde sa činnosť a samotné hospodárenie podniku môže meniť, či už v prospech alebo v neprospech podniku. Každá fáza životného cyklu podniku je vyznačená určitou svojou špecifikáciou, čo je podmienené podnikovým správaním v trhovom hospodárstve. V každej fáze podnikového života sa dosahujú iné výsledky hospodárnosti, hodnoty jednotlivých ukazovateľov majú stúpajúcu alebo klesajúcu tendenciu podľa riešenia jednotlivých problémov podniku.

Pri raste podniku je dôležité udržať stabilné optimálne tempo a zabezpečiť efektívne riadenie informačných systémov. Pri rýchlom raste sa nemusí podariť získať potrebný kapitál na spontánne rastúce aktíva a pri príliš pomalom raste podnik valcuje konkurenciu. Ak sa chce podnik udržať v trhovom mechanizme a dlhodobo prosperovať, musí pripravovať novú podnikateľskú ofenzívu. Existujú však riziká podnikania, ktoré môžu viesť do fázy životného cyklu podniku, kedy sa končí zóna prebytku a podnik sa dostáva na tzv. hladovú trasu a nastáva podniková kríza. Môžeme sledovať dve situácie:

1. **krízu ako určitý stav podniku**, ktorý v danom okamihu nie je schopný plniť niektoré základné funkcie (uhrádzať záväzky, realizovať odbyt výrobkov na trhu a pod.)
2. **krízu ako nesprávny alebo neadekvátny vývoj podniku v čase**, kedy dochádza k úpadku

¹ Ing. Samer Khouri, PhD., The Technical University of Košice, Faculty of Mining, Ecology, Process Control and Geotechnology, Institute of Geodesy and Geographical Information Systems, Park komenského 19, 042 00 Košice, samer.khouri@tuke.sk



Obr.2: Životný cyklus podnikovej krízy

K podnikovým ťažkostiam môže dochádzať v dôsledku nasýtenia trhu, nedostatočnému prispôsobeniu výrobkov požiadavkám trhu, nižšou kvalitou výrobkov, nedostatočnou kvalitou a parametrami technológie, priveľkou objednávkou, zlým riadením informačného toku informácií alebo aj z dôvodu platobnej neschopnosti podniku.

Platobná neschopnosť podniku splácať záväzky voči druhým osobám ako aj zvyšovanie nákladov a znižovanie ziskovosti podniku vedie k finančnej kríze podniku. Aby sa podnik nedostal do takéhoto stavu krízovej situácie je možné zamerať svoj predaj na tzv. „elektronické obchodovanie“, čím sa môže zvýšiť predaj produktov a v značnej miere sa znížia náklady. Táto forma zlepšovania manažérskeho riadenia môže slúžiť ako podporný prostriedok predchádzania finančnej krízy podniku vyplývajúcej zo zvýšených nákladov.

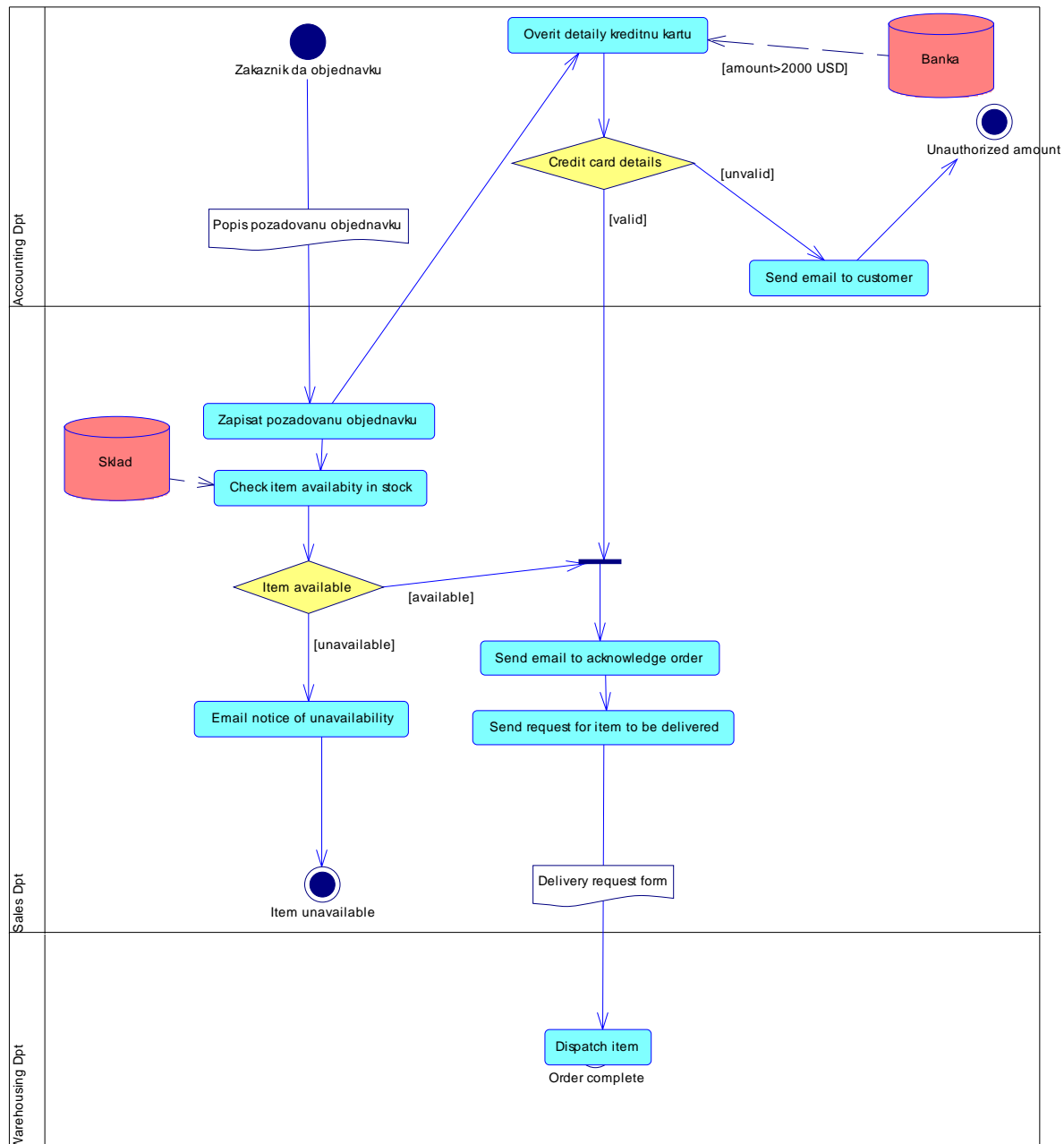
3. Návrh na zníženie nákladov a zvýšenie „predaja“ elektronickým obchodovaním

Elektronické obchodovanie je úzko späté s počítačovými sieťami a teda hlavne s internetom, kde všetka komunikácia medzi predávajúcim a kupujúcim môže prebiehať po sieti, v on-line režime v nepretržitom časovom pásme. Informačný tok dostupných zdrojov pomocou elektronického obchodovania má široké využitie. K elektronickému obchodovaniu patrí on-line ponuka tovarov a služieb zákazníkom, kde si zákazníci môžu najnovšiu ponuku on-line prezerat', objednať aj zaplatiť. Znamená to, že obchodník predávajúci tovary nemusí

¹ Ing. Samer Khouri, PhD., The Technical University of Košice, Faculty of Mining, Ecology, Process Control and Geotechnology, Institute of Geodesy and Geographical Information Systems, Park komenského 19, 042 00 Košice, samer.khouri@tuke.sk

budovať obchody a zákazník do obchodov nemusí chodiť - produkt si objedná z domu, alebo z práce a na zadanú adresu bude doručený. Podniky, ktoré vytvoria elektronickému obchodovaniu vhodné podmienky, dosiahnu vyšší hospodársky rast. S vývojom technických a technologických aspektov je v budúcnosti možné, že vzniknú isté privátne, neverejné pod siete, ktoré zabezpečia svojim účastníkom lepšie podmienky na obchodovanie ako súčasný, verejný internet.

Elektronicke objednávky



Obr. 3: Algoritmus elektronického obchodovania

Výhody zavedenia elektronického obchodovania

Virtuálny elektronický obchod má svoje obrovské výhody, ako aj nevýhody. Pri riešení krízových situácie je potrebné, aby podnik zhodnotil všetky možné alternatívy riešenia a zameral sa nielen na silné stránky ale aj na slabé stránky riešení.

¹ Ing. Samer Khouri, PhD., The Technical University of Košice, Faculty of Mining, Ecology, Process Control and Geotechnology, Institute of Geodesy and Geographical Information Systems, Park komenského 19, 042 00 Košice, samer.khouri@tuke.sk

1) *Výhody:*

- z pohľadu prevádzkovateľa takéhoto obchodu je hlavnou výhodou jednoduchá a rýchla manipulácia s cenami a samotným sortimentom,
- tovar je lacnejší tým, že nie je umiestnený v predajni, ale na sklade, preto nevznikajú skladovacie náklady,
- výhodný bezhotovostný platobný styk, kde je dôležitá dôvera zákazníka voči virtuálnemu obchodu,
- možnosť pre zákazníka nakupovať priamo cez počítač, s ktorým pracuje v domácnosti, ako aj v práci,
- široké spektrum dostupných informácií,
- možnosť osloviť globálny trh,
- ľahká aktualizácia informácií a možnosť monitorovania aktivít,
- nakupovanie na nie je časovo obmedzené,
- skrátenie výrobo-obchodného reťazca a interaktívna spätná väzba od zákazníka k výrobcovi,
- rýchlosť – elektronické zásielky sú doručené do niekoľkých hodín.

2) *Nevýhody*

- zákazník tovar fyzicky nevidí pred nákupom, ale až po nákupe, preto prípadná reklamácia výrobku je zdĺhavejšia,
- nedodržanie dodacej lehoty predávajúceho voči zákazníkovi
- nie všetky produkty sa predávajú rovnako. Elektronický obchod je viac úspešný s predajom nízko-dotykového tovaru ako sú počítače, CD, knihy, ktoré zákazníci nepotrebujú vidieť a dotknúť sa ich oproti vysoko-dotykovému tovaru ako je oblečenie.

Najdôležitejšou úlohou virtuálneho elektronického obchodovania je zvýšiť dopyt po ponúkaných výrobkoch, kde sa zvýši výnosnosť a následne prispieť k zníženiu nákladovosti podniku. Medzi výhody takýchto systémov patrí zníženie nákladov na predaj a marketing, rozšírenie počtu potencionálnych zákazníkov a prienik i na trhy, ktoré by boli klasickým spôsobom predaja nedostupné.

Záver

Kríza podniku je ovplyvnená rôznymi faktormi a môže byť eliminovaná včasným, rýznym a efektívnym spôsobom konania podniku. Ak podnik nerieši včas krízovú situáciu v nižších štádiách jej vývoja, potenciálna kríza môže rásť a naberať na rizikovosti. Včasné a vhodné strategické rozhodovania vedú k ozdraveniu podniku a následne zvyšujú úroveň fungovania. Informačné systémy sú zdrojom komunikácie ako aj sa stávajú jedným z dôležitých predpokladov, aby manažéri mohli prijímať v daných podmienkach optimálne rozhodnutia a vyvarovať sa tak otázkam riešenia krízy. Stabilizácia finančnej krízy a eliminácia nákladov prostredníctvom virtuálneho obchodovania má značný vplyv v procese riadenia podniku, čo môže viesť k zlepšeniu stability podniku v trhovom hospodárstve.

¹ Ing. Samer Khouri, PhD., The Technical University of Košice, Faculty of Mining, Ecology, Process Control and Geotechnology, Institute of Geodesy and Geographical Information Systems, Park komenského 19, 042 00 Košice, samer.khouri@tuke.sk

Literatúra

- [1] Mihok, J. - Vidová, J.: Metódy riešenia krízových situácií v podniku, Manažment priemyselných podnikov, roč. III., č. 3/2006, Zvolen, s. 58-63. ISSN 1336-5592.
- [2] Vodáček, L., Rosický, A.: Informační Management, Projektí, poslání a aplikace. vyd. Management Press, Praha 1997.
- [3] Al-zabidi, D., Al-zabidi, A.: Vnútropodnikový kontrolný systém. In: Kvalita: Odborný časopis Slovenskej spoločnosti pre kvalitu. roč. 14, č. 4 (2006), s. 14-18. ISSN 1335-9231.
- [4] Vidová, J.: Životný cyklus podnikovej krízy. In: Priemyselné inžinierstvo '07: 5. ročník medzinárodnej konferencie, 3.-5.10.2007, Nový Smokovec, Vysoké Tatry. Vyd.: Technická univerzita v Košiciach, 2007. s. 200-209. ISBN 978-80-8073-895-2.
- [5] Teplická, K., Alexandrová, G.: Hodnotenie efektívnosti a funkčnosti procesov v systéme manažérstva kvality. In: Q-magazin. Vyd.: FMMI-VŠB Ostrava, 2009. ISSN 1213-0451.
- [6] Seňová, A., Pavolová, H.: Podnikateľský plán a manažment inovácií v podnikaní. 1. vyd. Košice : FBERG TU, 2007. 106 s. ISBN 978-80-8073-888-4.

Lektoroval:

Prof. Ing. Michal Cehlár, PhD.