

Új értékteremtő láncok a logisztikában

New value chains in logistics

BORODAVKO Beáta¹, Dr. BÁNYAINÉ TÓTH Ágota², Prof Dr. ILLÉS Béla³

¹ Miskolci Egyetem, Logisztikai Intézet
3515 Miskolc-Egyetemváros, Tel.: 06 46 565-111/, E-mail: beata.borodavko@gmail.com

² Miskolci Egyetem, Logisztikai Intézet
3515 Miskolc-Egyetemváros, Tel.: 06 46 565-111/20-26, E-mail: altagota@uni-miskolc.hu

³ Miskolci Egyetem, Logisztikai Intézet
3515 Miskolc-Egyetemváros, Tel.: 06 46 565-111/17-37, E-mail: altilles@uni-miskolc.hu

Abstract

In the life of companies nowadays, competition and market competitiveness dominate. In the 21st century, the intensification of international competition, the shortening of the life cycle of products, higher quality and lower prices will determine the satisfaction of consumer needs. Companies are also adapting to these requirements. New types of value chains are emerging in the operation of supply chains. The use of different digital solutions is becoming decisive in the logistics processes that take place in these. The processes managed in this way result in shorter lead times, higher performance, higher quality and lower costs than the implementation of logistics activities.

Keywords: logistics value chains, supply chains

Kivonat

A vállalatok életében napjainkban a verseny, a piaci versenyképesség dominál. A 21. században a nemzetközi verseny erősödése, a termékek életciklusának a rövidülése, a magasabb minőség és az alacsonyabb ár határozza meg a fogyasztói igények kielégítését. Ezekhez a követelményekhez a cégek is alkalmazkodnak. Az ellátási láncok működésénél új típusú értékteremtő láncok alakulnak ki. Az ezekben zajló logisztikai folyamatoknál meghatározóvá válnak a különböző digitális megoldások alkalmazása. Az így menedzselt folyamatok a logisztikai tevékenységek végrehajtásánál rövidebb átfutási időket, nagyobb teljesítményeket, magasabb minőséget és kisebb költségeket eredményeznek.

Kulcsszavak: logisztikai értékláncok, ellátási láncok

1. BEVEZETÉS

Témaválasztásom háttérében alapvetően az európai közgazdasági elemzések jelenleg is tartó paradigmaváltása áll. Egy olyan gazdaságban, ahol a munkamegosztás egyre nagyobb szerepet játszik, a vállalatok és a piacok optimális ellátása döntő jelentőségű a vállalat versenyképessége szempontjából. A szükséges áruk és szolgáltatások rugalmas, költség- és idő hatékony beszerzése, és az ahhoz szükséges áru- és információáramlás erősen kihat a vállalat eredményességére.

2. ÚJ TÍPUSÚ ÉRTÉKTEREMTŐ LÁNCOK

Az "értéklánc" a vállalat alaptevékenységeinek rendezett sorrendje. Az értéklánc lehetővé teszi annak nyomon követését, hogy egy termék vagy szolgáltatás milyen úton halad az átalakítási vagy fejlesztési folyamat során: a kiindulási anyagtól a termék használatáig vagy a koncepció megalkotásától a szolgáltatás használatáig. Az értéklánc kifejezés Michael E. Porter amerikai közgazdásztól származik, amelyet 1985 -ös „Competitive Advantage” című könyvében magyaráz. Porter szerint öt elsődleges tevékenység járul hozzá a termékek közvetlen értékteremtési folyamatához. [1].

- Elsődleges tevékenység:
- Elsődleges tevékenységek:
 1. Bejövő logisztika
 2. Termelés

3. Marketing és értékesítés
4. Kimenő logisztika
5. Ügyfélszolgálat

- Négy támogató tevékenység biztosítja az elsődleges tevékenységek elvégzéséhez szükséges előfeltételeket:

1. Üzleti szervezet
2. Emberi erőforrások
3. Technológiai fejlesztés / IT infrastruktúra
4. Beszerzés

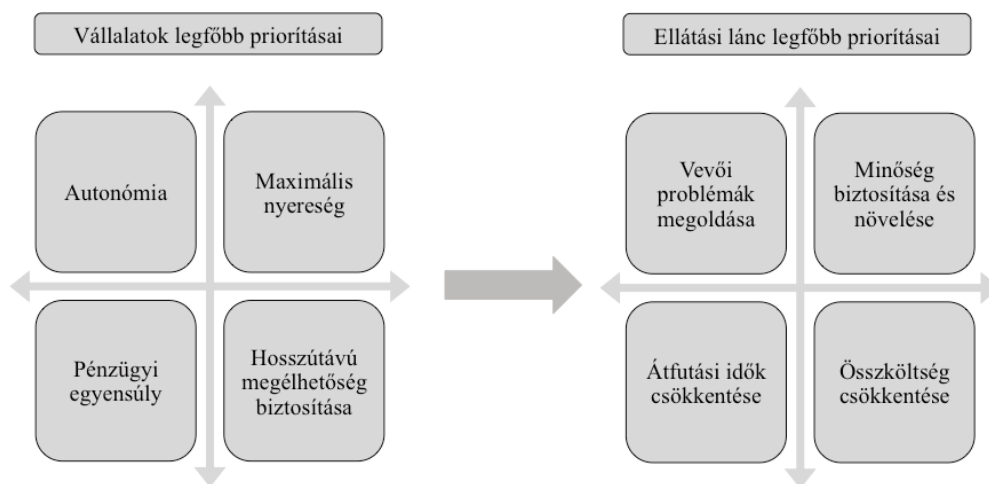
Az értéklánc céljai magukban foglalják az összes termelési lépés teljes áttekintését. Ez lehetőséget kínál a vállalatoknak arra, hogy elemezzék a saját struktúrájukon belüli és kívüli folyamatokat, és ha szükséges, optimalizálják azokat. Az úgynevezett " sovány értékláncnak " megfelelően a folyamatokat egyszerűsíteni kell, és a munkafolyamatokat hatékonyan meg kell tervezni. Az értéklánc tehát értékes stratégiai eszközként szolgál. Az értéklánc mérlegeléséből eredő cselekvési javaslat például az lenne, ha egy folyamat lépését egy partnercéghez bízánk. Ennek az ellenkezője is lehet az optimalizálás megközelítése. [1].

3. ELLÁTÁSI LÁNCOK CÉLJA

A mai modern logisztikában bár alapvető jelentőségű a raktár- és készletgazdálkodás, ill. a kapacitásához igazított szállítás, de nem egyedüli meghatározó tényező. A modern logisztika azonban már nem korlátozódik csak a vállalaton belüli folyamatok megszervezésére és működtetésére. A logisztika alapjain fejlődött ki az ellátási lánc menedzsment (Supply Chain Management – SCM).

„Az ellátási lánc a beszállítókkal és a vevőkkel fennálló felfelé és lefelé irányuló kapcsolatok kezeléséért felel, annak érdekében, hogy alacsonyabb költségek mellett kiváló vevőértéket biztosítson az egész ellátási láncon belül.“ [9].

Koch és Vogel egy vállalat működése során négy alapvető és legfőbb célt nevezett meg, mint a nyereségmaximalás, hosszútávú megélhetési biztonság, pénzügyi egyensúly és autonómia elérése. Ezen alapcélokból fogalmazódott meg az ellátási lánc alapelvei is, melynek középpontjában a vevői igények kielégítése áll.

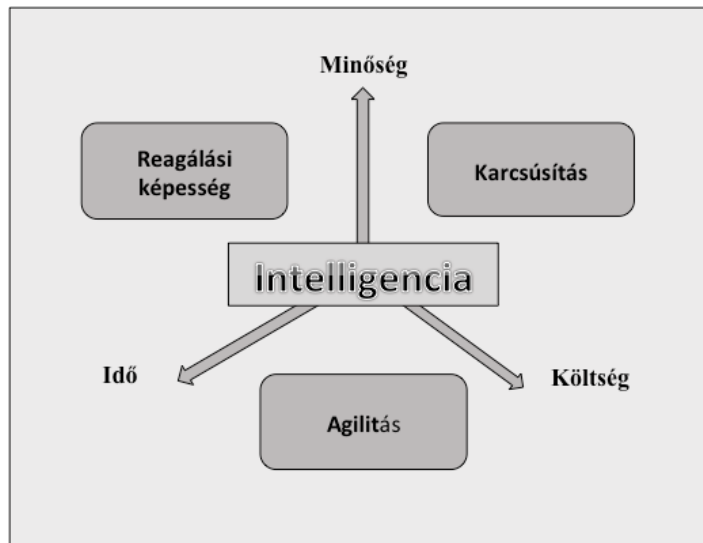


1. ábra. A vállalat és az ellátási lánc alapvető célja Koch és Vogel alapján.

Vevői problémák megoldása: vevői igények figyelembe vétele és maximális kielégítése a fő cél. Előtérbe kerül a vevőközponti vállalati kultúra. Átfutási idők csökkentése gyorsabb logisztikai folyamatokat és optimalizált gyártási időket jelent.

4. ELLÁTÁSI LÁNCOK SIKERTÉNYEZŐI

Az ELA Európai Logisztikai Társaság (1999) több száz vállalat bevonásával végzett kutatást annak érdekében, hogy megvizsgálja, mely sikerfaktor szükséges egy „elsőosztályú“ ellátási lánc megteremtéséhez. A kutatás eredményeként a klasszikus értelemben vett alap elemeket, mint a „költségek“, „idő“, és „minőség“ már nem elegendők egy ellátási lánc teljesítőképességének biztosításához. A „reagálási képesség“, „agilitás“ és „karcsúsítás“, illetve az „intelligencia“ lett megnevezve, mint a sikeresség új tényezői. Ezen pontokat a 2. ábra foglalja össze. [6].



2. ábra: Ellátási lánc új sikertényezői [6].

Ezt összefoglalva a következőként jelenti:

- **Reagálási képesség:** vevői igények időben való felismerése és proaktív új jövőbeli vevők megkeresése, a vevői szükségletek maximális kielégítése érdekében.
- **Agilitás:** Az „agilitás” néven ismert új paradigmát a versenyképes vezetés fenntartásának megoldásaként lett bemutatva, egy új környezeti helyzetben. [4]. Avagy a nem tervezett eseményekre való reagálás és új helyzetekhez való alkalmazkodás gyorsaságát jelenti. Az agilitás rapid gyorsasággal válaszol a piaci változásokra. Ebben kulcsfontosságú szerepet tölt be, az agilis üzleti folyamatok megléte és információs technológiák használata. [3].
- **Karcsúsítás:** azokra a kompetenciákra való fókuszálás, ami az üzleti terület legmagasabb hasznát teremti. A karcsúsítás célja, alacsony költségű folyamat és struktúra kialakítása, a veszteségek minimalizálása a fő tevékenységi körön kívüli folyamatok kiszórtírozása által. [5].
- **Intelligencia:** folyamatos információáramlás biztosítása a folyamatközi műveletek során, a vevő igények kielégítése érdekében.

Ellátási lánc sikerességének kulcsát több tanulmány és kutatás elemezte. Egy másik ilyen jellegű kutatás a német anyaggyártási, beszerzési és logisztikai szövetség (BME - Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik) által lett publikálva 2000-ben. Célja egy „Best in practice“, legjobb ellátási lánc sikerpéldájának elemzése és sikerfaktorainak feltárása. E kutatás eredményeképpen 12 sikerfaktor lett megnevezve ami négy területre osztható. A következő négy csoportban szerepelnek a siker fő tényezői: beszállítói oldal, controlling, vevői oldal és e-kereskedelem. [7]

- Beszállítói oldal:
 - o Keretszerződések megállapodása rugalmas lehívásokkal
 - o Beszállítói értékelési rendszer bevezetése
 - o Logisztikai folyamatok optimalizálása a beszállítókkal
 - o Termékfejlesztés a beszállítókkal
- Vevői oldal:
 - o A vevői értékesítési adatok integrálása a tervezésbe
 - o Beszállítói értékelési rendszer bevezetése
 - o Folyamatok optimalizálása a megrendelések feldolgozási idejének csökkentése érdekében
- Controlling:

- ◆ Vállalatok közti Controlling
 - A szállítási szolgáltatások mérése az ellátási láncban a vevői és beszállítói oldalon egyaránt
- ◆ Vállalaton belüli Controlling
 - Vállalaton belüli ellátási lánc készleteinek mérése
 - Vállalaton belüli ellátási lánc szállítási szolgáltatásának mérése
 - Vállalaton belüli ellátási lánc átfutási idejének mérése
 - Vállalaton belüli ellátási lánc költségeinek mérése
- E-kereskedelem:
 - Vevők és beszállítók online integrálása

5. A LOGISZTIKAI ELLÁTÁSI LÁNCOK KOMPLEXITÁSÁNAK FEJLŐDÉSE

Ma már az ellátási értéklánc nem csak a hagyományos értelemben vett vevő, beszállító, gyártás és be-
kijövő logisztikából épül fel. Figyelembe kell venni és az értéklánc tagjaként kell besorolni, a fogyasztók,
logisztikai szolgáltatók, szállítmányozók, alkatrész szállító, alapanyaggyártó, viszonteladók, elosztók, kis-
és nagykereskedők. Az ellátási láncok fejlődése alapján a megkülönböztetünk hagyományos, kiterjedt illetve
összetett ellátási láncot. A 3. ábra. mutatja be az ellátási láncok fejlődését és komplexitását. [8]

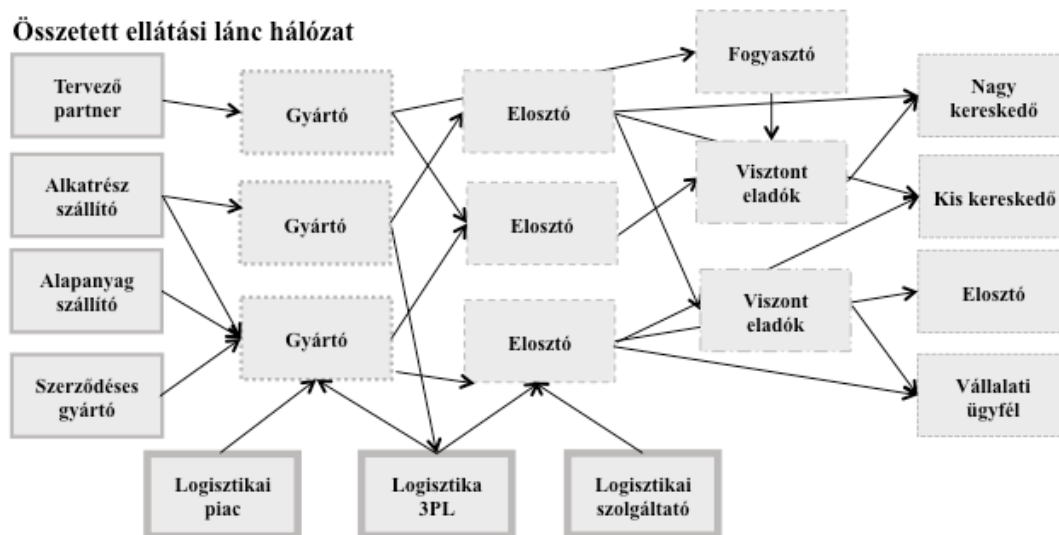
Hagyományos ellátási lánc



Kiterjedt ellátási lánc



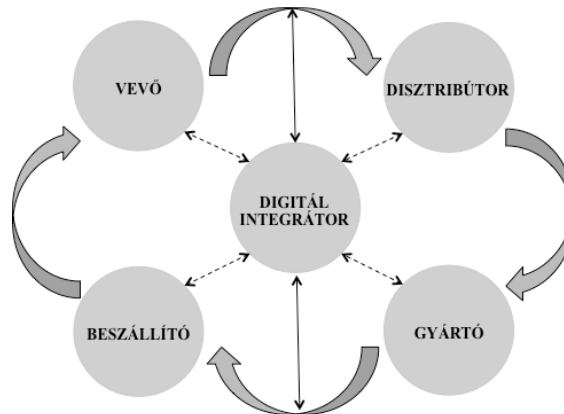
Összetett ellátási lánc hálózat



3. ábra: Ellátási lánc komplexitásának fejlődése [8]

Amint látható, az ellátási lánc inkább hálószerű felépítést mutat, mintsem láncszerű. Sokkal inkább
egy fa törzsére, gyökereire és ágaira emlékeztet, ezért gyakorlatilag az ellátási lánc fogalmával azonos
tartalommal szokás az ellátási háló / hálózat kifejezést is használni.

Ennek a továbbfejlesztett változata erős digitális háttérrel rendelkező beszállítói lánc, amelynek egy digitális szervezeti egység, avagy egy virtuális klaszter központ áll a hálózat magjában, mint egy digitál integrátor és információs bank.



4. ábra: Ellátási lánc ökoszisztémája [2]

Amint a grafikán nagyon szépen látszik, az értéklánc ökoszisztémájában van egy olyan vezérlőközpont, amely nemcsak az összes részleghez és ügyfélhez kapcsolódik, hanem az egyes "láncszemek" közötti minden közvetlen kapcsolathoz is. Ez a következő döntő előnyöket eredményezi:

- Átláthatóság: mindig teljes rálátása van a teljes láncra
- Kommunikáció: Az információ a lánc összes láncszeméhez egyidejűleg továbbítható
- Együttműködés: természetes továbbfejlődés jön létre, ami még erősebb teszi az értékláncot
- Rugalmasság: Az ügyfelek igényeinek változásai azonnal megragadhatók és újraértékelhetők
- Reagálási képesség: a tervezés és a végrehajtás igazítása valós időben, az értéklánc minden szintjén elvégezhető

6. ÖSSZEFOGLALÁS

A dolgozatban bemutatásra került a vonalkódos termékkövetés a stratégiai és operatív szintű döntési felépítése, valamint a nyomkövetési rendszer bevezetésének feltételei, továbbá a minőségi relációk nyomkövetésének lehetőségei. A vállalati elvárásokat kielégítő, jól kialakított vonalkódos rendszer jelentős mértékben befolyásolja a vállalat eredményes működését, így megfelelő működtetése fontos feladat. A dolgozatban feltárt adatokból matematikai, statisztikai kiértékelések segítségével megállapítható, hogy egy meghatározott intervallumon belül, milyen valószínűséggel fordul elő különböző minőségromlás.

Irodalomjegyzék:

- [1] Sprich C.: Globale Wertschöpfungsketten unter Druck – BDI (2020)
- [2] Pfohl, H.-Cr., Supply Chain Management: Konzept, Trends, Strategien(2000)
- [3] Dove R., The meaning of life and the meaning of agile. Production 106 (11) 14-15 (1994)
- [4] Goldmann S. L., Nagel R.L., Management, technology and agility: the emergence of a new era in manufacturing. International Journal of Technology Management, 8, 18-38. (1993)
- [5] ILLÉS B., Elke G., Norge I. C.M.: Logisztika és minőségmenedzsment könyv (2007).
- [6] ELA European Logistics Association / A.T. Kearney Insight to Impact. Results of the fourth quinquennial european logistics study, Brüssel. (1999)
- [7] Bloech J. Management und Controlling von Einkauf und Logistik (BME – Bundesverband Materialwirtschafts Einkauf und Logistik e.V.) Bogaschewsky R., Historische Entwicklung des Beschaffungsmanagement, 27-33. (2008)
- [8] Poirier C.C. Using Models to improve the supply Chain, 1-5. (2004)
- [9] Christopher M., Supply Chain Management 18. (2005)