

фирмы / Под ред. АЛ. Градова - СПб.:Специалист, 2000.

6. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений. – Х.: Изд. ХГЭУ, 1997. – 246 с.

7. Glazer, Rashi. 1991. "Marketing in an Information Intensive Environment: Strategic Implications of Knowledge as an Asset." Journal of Marketing 54 (October): 1-18.

8. Day, George S. and Robin

Wensley. 1988. "Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority." Journal of Marketing 52 (April): 1-20.

9. Нестеренко И. Факторы, определяющие конкурентоспособность предприятия // Предпринимательство, хозяйство и право.- 1997. - №12. –с.39 – 42

Статья поступила в редакцию 07.06.2004

**И.В.ПЕТЕНКО, д.э.н., профессор,**

**С.М. ИСИКОВ,**

*Донецкий государственный университет управления*

### ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КОММЕРЧЕСКОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА

Ориентация на создание рыночного хозяйства требует формирования новой для Украины рыночной инфраструктуры, обеспечивающей бесперебойное функционирование экономики страны. Чтобы вкладывать средства в формирование инфраструктуры, необходимо иметь четкое представление на уровне государства, какие инфраструктурные звенья должны иметь право на существование в хозяйственной системе на каждом этапе перехода к рыночному хозяйству. На это направлен логистический анализ. Основная цель логистического анализа коммерческого посредничества - вскрыть «узкие места» функционирования коммерческого посредничества и найти пути их наиболее эффективного использования для оптимального функционирования производственных систем. В силу слабой разработанности общей концепции логистики коммерческого посредничества вполне допустима идентификация категорий «логистический резерв» и «логистический потенциал» применительно к предприятию коммерческого посредничества (фирме).

Вопросам исследования логистического потенциала фирмы посвящены труды В.Б.Украинцева [1]. Козлов В.К., Ува-

ров С.А. структурировали составляющие логистики по основным элементам [2]. В.Е. Николайчук, В.Г.Кузнецов рассмотрел вопросы взаимосвязи и различия концепций логистики и маркетинга [3]. Семененко А.И., Колобов А.А., Оскандер М.А. особое внимание уделили формированию логистических систем на макро-, микроуровне и логистическому менеджменту [4-6]. Однако вопросы определения логистических резервов на региональном уровне исследованы недостаточно, что и предпринято в данной статье.

Целью статьи является определение логистических резервов и способов вовлечения их в коммерческий оборот для повышения результативности и эффективности коммерческого посредничества в регионе.

Под логистическим потенциалом фирмы мы понимаем ее способность реализовать логистические функции и операции с максимально возможным конечным результатом и минимально необходимыми затратами (логистическими издержками).

Чтобы вскрыть потенциал фирмы, необходимо провести логистический ана-

лиз, который мы рассматриваем как одну из функций управления фирмой. Основной целью которого является определение логистических резервов и вовлечение их в коммерческий оборот для повышения результативности и эффективности коммерческого посредничества. Предметом логистического анализа фирмы (ЛАФ) выступает деятельность по поставкам товаров и оказанию услуг клиентам с учетом затрат на ее осуществление. К основным задачам ЛАФ можно отнести:

- объективную оценку конечных результатов деятельности фирмы с учетом полноты, своевременности и комплектности удовлетворения нужд и потребностей клиентов;

- анализ экономических потоков фирмы с учетом рациональности и оптимальности их организации;

- оценку эффективности использования ресурсов фирмы с учетом как собственных, так и заемных средств;

- определение логистического потенциала фирмы и оценку логистических резервов с учетом деятельности фирмы в рамках мезо- и макрологистических систем;

- разработку комплекса организационно-технических и социально-экономических мероприятий по вовлечению в хозяйственный оборот логистических резервов и повышению логистического потенциала фирмы.

Для достижения поставленных целей и решения установленных задач ЛАФ необходимо руководствоваться следующими принципами:

- 1) полнота и достоверность информации об анализируемых процессах, явлениях, объектах и т.д.;

- 2) сочетание абстракции с конкретикой, т.е. использование обобщающих (интегральных) и частных (локальных) показателей деятельности фирмы;

- 3) использование разнообразных методов анализа, логистических активно-

стей в статике и динамике;

- 4) наличие репрезентативных данных о состоянии анализируемых объектов за ряд периодов для более достоверной оценки выявленных тенденций;

- 5) оценка адекватности плановых заданий логистическому потенциалу фирмы;

- 6) количественная и качественная оценка влияния факторов микро- и макросреды логистики фирмы;

- 7) комплексный охват ЛАФ всех логистических операций, функций, звеньев логистических цепей, экономических потоков и т.д.;

- 8) оперативность, своевременность и непрерывность ЛАФ, включая организацию мониторинга логистики фирмы;

- 9) конкретность и объективность ЛАФ на основе широкого использования информационных технологий его проведения.

Помимо перечисленного необходимо соблюдать ряд требований (принципов) организации ЛАФ, в частности:

- участие в ЛАФ всех подразделений и уровней управления фирмой;

- привлечение к решению специфических задач ЛАФ специалистов со стороны;

- четкое взаимодействие между всеми участниками ЛАФ. Последовательность основных этапов ЛАФ представлена на рис. 1. Она включает:

- 1) разработку плана ЛАФ, в том числе:

- определение целей и задач анализа, выбор методов его проведения и основного инструментария;

- составление программы, планов и планов-графиков выполнения ЛАФ;

- распределение заданий по подразделениям и исполнителям, определение общей суммы затрат, включая оплату услуг сторонних организаций;



Рис. 1. Схема основных этапов ЛАФ

2) сбор и обработку информации, в том числе:

- определение источников информации и способов ее получения;

- организация сбора информации, включая проведение специальных исследований (например, опрос клиентов);

- обработка информации с использованием современных методических приемов, специальных программных продуктов и прогрессивных информационных технологий;

3) организацию проведения анализа полученных данных, в том числе:

- анализ поставочной деятельности, включая закупки товаров и поставки их покупателям;

- анализ сервисного обслуживания клиентов, включая предпродажное и послепродажное обслуживание;

- анализ эффективности использования ресурсов фирмы, включая материальные и финансовые ресурсы;

4) получение и интерпретацию результатов анализа, в том числе:

- выявление логистических резервов и оценка логистического потенциала фирмы;

- разработка плана организационно-технических и социально-экономических мероприятий по использованию логистических резервов и повышению логистического потенциала фирмы;

- организация выполнения этого

плана;

5) контроль за ходом ЛАФ, который предполагает постоянное наблюдение и внесение необходимых коррективов на всех этапах логистического анализа фирмы.

- способность к маркетинговым, логистическим и другим нововведениям, позволяющим повысить конкурентный потенциал фирмы и других участников логистической цепи (канала);

- способность к поиску и нахождению компромиссов, приемлемых для всех участников логистической цепи (канала); способность к формированию и организации функционирования логистических систем коммерческого посредничества.

Выявленные возможности наращивания логистического потенциала фирмы могут быть представлены как:

- финансовые возможности, которые позволяют обеспечить финансовую устойчивость фирмы в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры;

- технико-технологические возможности, которые создают необходимые условия для сопряжения техники и технологии участников логистических цепей коммерческого посредничества;

- интеллектуальные возможности, которые позволяют успешно разрабатывать и реализовывать логистические нововведения фирмы;

- информационные возможности, которые создают необходимые условия для формирования единой информационной среды коммерческого посредничества.

Апробация изложенной методики ЛАФ проведена нами на примере крупных и средних предприятий коммерческого посредничества, которые обеспечивают 90 % продаж продукции производственно-технического назначения, 70 % оптовой и 50 % розничной торговли товарами массового спроса в Донецкой области. Для удобства проведения анализа все они сведены в две группы: 1) предприятия материально-технического снабжения и сбыта (сокращенно - МТС) и 2) предприятия оптовой и розничной торговли (сокращенно - ОРТ).

Государственные предприятия коммерческого посредничества (включая государственную и областную собственность) в ОРТ в 2002 г. составляли в нашей выборке 30,3 %, что значительно больше, чем их реальная доля на региональном рынке. Это несоответствие объясняется тем, что в выборку включены только крупные и средние предприятия торговли, где еще сильны позиции государства. Тем не менее, выборка имеет достаточную степень репрезентативности пусть не по формам собственности, а по содержанию и объему коммерческого посредничества. Что касается предприятий МТС, то в этом случае исследованием охвачены практически все предприятия и организации, занятые коммерческим посредничеством в сфере материально-технического снабжения и сбыта готовой продукции.

Не рассматривая частные показатели работы анализируемых предприятий, перейдем сразу к интегральной оценке финансовых результатов их деятельности. На фоне общего финансового состояния предприятий региона ОРТ и МТС выглядят относительно более устойчивыми. Если оценивать ситуацию по региону в целом по коэффициенту автономии, то ее можно охарактеризовать положительно - крупные и средние предприятия области все свои обязательства в состоянии покрыть за счет собственных средств. Наиболее благополучными отраслями в этом смысле по анализируемой группе предприятий коммерческого посредничества были организации внешней торговли и фирмы МТС

При низком значении коэффициента абсолютной ликвидности в целом по региону в сфере коммерческого посредничества он, как правило, выше 20 % (отрасли «Торговля и общепит», «Внутренняя торговля», «Оптовая торговля», «Посреднические услуги при купле-продаже товаров народного потребления»).

Наиболее стабильная ситуация по коэффициенту ликвидности сложилась в отрасли «Оптовая торговля». Все остальные отрасли сферы коммерческого посредничества имеют значения данного показателя ниже нормативного. Это говорит

о том, что в основной массе предприятия коммерческого посредничества региона не могут покрыть свои долги в короткие сроки за счет своей наиболее мобильной части собственных оборотных средств.

Обобщающим показателем платежеспособности, который можно использовать в качестве финансового компонента оценки логистического потенциала коммерческого посредничества, выступает общий коэффициент покрытия, в расчет которого в числителе включают все оборотные средства, в том числе и материальные. В мировой практике установлено, что для обеспечения минимальной гарантии инвестициям на каждую грн краткосрочных долгов должно приходиться две гривни оборотного капитала. Следовательно, относительно оптимальным является соотношение 1:2. Судя по данным исследования, ни одна отрасль сферы коммерческого посредничества не отвечает оптимальному значению данного коэффициента.

По сравнению с ОРТ предприятия МТС имеют более благополучную картину по коэффициенту оборачиваемости. Это соответственно ведет к сокращению продолжительности одного оборота в днях, а значит их повышению эффективности исполнения ресурсов сферы коммерческого посредничества (росту логистического потенциала).

За оцениваемый период обнаруживается тенденция к увеличению удельного веса оборотных активов в структуре баланса предприятий ОРТ, из которых большая часть находится в запасах и составляет дебиторскую задолженность. Крайне незначительный удельный вес в имуществе предприятий ОРТ занимают денежные средства (в среднем 2,2 %), что характеризует не очень высокий логистический потенциал (иммобилизация средств из оборота). Это позволяет сделать предположение, что основные фонды данной отрасли значительно изношены, а на приобретение новых явно не хватает средств (низкий логистический потенциал по производственным фондам).

Основной финансовый результат деятельности предприятий коммерческого

посредничества - прибыль. На протяжении анализируемого периода по крупным и средним предприятиям ОРТ сложился преимущественно положительный финансовый результат.

За исключением 2000г. (финансовый кризис) положительные финансовые результаты деятельности предприятий ОРТ говорят о возможности существенного роста логистического потенциала данной отрасли. Даже возросшие суммы дебиторской и кредиторской задолженности можно интерпретировать как рост деловой активности торговых организаций региона.

Хуже дело обстоит на предприятиях МТС, где финансовый результат от основной деятельности на протяжении ряда лет остается отрицательным. До последнего времени (до 2002г.) положение спасало получение прибыли за счет прочих внереализационных доходов, что говорит об относительно низком логистическом потенциале данной отрасли сферы коммерческого посредничества. Это подтверждает и сравнительная оценка уровня рентабельности основной деятельности предприятий ОРТ и МТС.

Хроническая убыточность основной деятельности предприятий МТС ведет к отрицательной рентабельности и ставит большинство из них на грань финансового банкротства. Определенный оптимизм вселяет общая тенденция роста рентабельности продаж. При благоприятной внешней среде и устойчивом росте деловой активности в регионе можно смело прогнозировать на ближайшие годы повышение рентабельности предприятий коммерческого посредничества.

На основе обобщенного анализа деятельности предприятий коммерческого посредничества в Донецкой области, можно сделать следующие выводы:

1) отрасль ОРТ обладает достаточно высоким логистическим потенциалом и наиболее восприимчива к логистизации экономических потоков;

2) отрасль МТС располагает относительно большими логистическими резервами, но для их использования необходимы значительные инвестиции;

3) сфера коммерческого посредничества региона имеет логистически продвинутые отрасли и предприятия, которые могут стать центрами логистизации коммерческого посредничества в регионе.

В целом активизация логистического потенциала коммерческого посредничества будет способствовать повышению экономического потенциала региона и государства.

### Литература

1. Украинцев В.Б. Конкуренция и логистика – М.: Экспертное бюро, 2000.- 224с.

2. Козлов В.К., Уваров С.А. Логистика фирмы.-СПб.: СПбГУЭФ, 1999.-

264с.

3. Николайчук В.Е., Кузнецов В.Г. Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция). Монография.-Донецк:»КИТИС», 1999.- 369с.

4. Оскандер М.А. Маркетинг и логистика в предпринимательстве.- Одесса: АП НТ и ЭИ, 1996.

5. Промышленная логистика./Под ред. А.А.Колобова/ -М.:Изд-во МГТУ им. Н.Э.Баумана, 1997.

6. Семенов А.И. Предпринимательская логистика.- С.Пб.: Политехника, 1997.

Статья поступила в редакцию 15.07.2004

**О.П. ЛИТОВКА, д.э.н.,**

**Л.А. ДЕДОВ,**

**К.В. ПАВЛОВ, д.э.н.,**

**М.М. ФЕДОРОВ,**

*Белгородский государственный университет*

### СБАЛАНСИРОВАННЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ ПРИРОДНО-АНТРОПОГЕННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В условиях устойчивой тенденции регионального развития в сторону формирования процессов деградации регионов хозяйственного освоения и детериорации природной среды осуществление сбалансированных форм природохозяйственной деятельности значительно усложняется. Возрастает степень экологического риска. Это приводит к необходимости поиска нестандартных решений по реализации новых методов организации, регулирования и управления социально-экономическими процессами. В связи с этим целесообразно выставить проблему обеспечения сбалансированного развития природно-антропогенных систем в условиях экологической неопределенности.

Решение общей проблематики, сводимой к сохранению устойчивости природной среды, непосредственно связано с позиционным уровнем эгоцентризма в системе совершенствования региональной экономики. В этой связи данная проблема исследования переходит в разряд приоритетной. В качестве иллюстрационного материала, рассмотрим некоторые частные вопросы региональных эколого-экономических отношений.

Так, например, закончился в России переходный период регионального развития, для которого были характерны декларации о чуть ли не абсолютной определенности и тотальной прогнозируемости при-