
взаимосвязи с поставщиками сырья, материалов, комплектующих изделий, потребителями готовой продукции и конкурентами. Для того, чтобы укрепить свое положение на рынке, повысить производительность, конкурентоспособность, прибыльность, привлечение инвестиций в бизнес, необходимо стремиться к максимальному обеспечению организационно-экономической устойчивости предприятия.

Рассматривая проблему организационно-экономической устойчивости, необходимо отметить, что существуют различные подходы к определению ее содержания и путей достижения, однако само понятие изучено недостаточно. Чаще акцентируется внимание на вопросах, касающихся финансовой стабильности, инвестиционной деятельности. На наш взгляд, при таком подходе не учитывается положение предприятия относительно общей инфраструктуры. Учитывая эти особенности, организационно-экономическую устойчивость предприятия можно охарактеризовать как способность предприятия сохранять свою финансовую стабильность при постоянном изменении рыночной конъюнктуры путём совершенствования и целенаправленного развития его производственно-технической и организационной структуры методами логистико-ориентированного управления [1, с. 9].

Для определения возможностей повышения организационно-экономической устойчивости необходима оценка всех субъектов, задействованных в снабженческо-производственно-сбытовом процессе. Они составляют рыночную подсистему предприятия. Также нужно провести анализ внутрипроизводственной подсистемы, отражающей производственно-сбытовой процесс, контроль выполнения планов, анализ результатов деятельности, и подсистемы сервисной поддержки, состоящей из показателей степени обеспечения потребительского спроса. Оценка этих подсистем составляет основу для определения интегрального показателя устойчивости, предложенного учеными МГТУ им. Н. Э. Баумана.

Для правильной оценки и выбора оптимальных путей повышения резервов организационно-экономической устойчивости в рассматриваемую интегральную оценку можно включить и другие дополнительные показатели, которые будут способствовать более обширному анализу различных сторон функционирования предприятия.

По такой методике с включением в нее дополнительных показателей была проведена оценка ОАО «Амкодор» за период 2011–2012 гг. Полученные результаты свидетельствуют о достаточно высоком уровне производственно-технологического потенциала предприятия, подсистемы сервисной поддержки, устойчивости на потребительском рынке. Предприятию рекомендовано обратить внимание на уменьшение величины затрат на незавершенное производство, провести оценку поставщиков.

Таким образом, объективная оценка положения предприятия дает возможность выбора правильной стратегии дальнейшего управления, содействует принятию эффективных решений по обеспечению его устойчивости, что, в свою очередь, ведет предприятие к достижению программных показателей, получению стабильного дохода, закреплению своих позиций, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Литература

1. Омельченко, И.Н. Промышленная логистика. Логистико-ориентированное управление организационно-экономической устойчивостью промышленных предприятий в рыночной среде / И.Н. Омельченко [и др.]; под. общ. ред. А.А. Колобова. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1997. – 204 с.

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ БИЗНЕС-ЭКОСИСТЕМЫ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ТОВАРОВ

Н.В. Холькин,

Белорусский государственный технологический университет, студент 4-го курса

Научный руководитель: С.В. Шишло,

к.э.н.

Содержанием распределения товаров, как науки, является установление причинно-следственных связей и закономерностей, присущих процессу товародвижения, в целях определения и реализации на практике эффективных организационных форм и методов управления материальными и инфор-

мационными потоками. В свою очередь, эффективное управление реализуемо только в условиях координации действий всех субъектов цепи распределения, что обуславливает необходимость вмешательства партнеров в бизнес-процессы друг друга.

На сегодняшний день ни один субъект рынка не может развиваться независимо от деятельности своих партнеров (потребителей, поставщиков, транспортных компаний и т.п.). В условиях невозможности одного из партнеров выдерживать темпы развития компании существует два пути: сменить партнера, либо обеспечить действующего необходимыми ресурсами для продолжения сотрудничества.

Первый вариант изначально кажется наиболее простым, однако это не так. Во-первых, необходимо провести анализ поставщиков и выбрать подходящего, что потребует много времени и усилий. Во-вторых, наладить с ним связи, заключить соглашение о сотрудничестве и организовать процесс взаимодействия, что также крайне затруднительно. В-третьих, не факт, что на рынке в данный момент в принципе существует поставщик, располагающий необходимыми нам мощностями и готовый к сотрудничеству на приемлемых условиях.

Второй вариант является примером создания бизнес-экосистемы и в современных условиях во многих отраслях и на многих рынках более приемлем. Формирование бизнес-экосистемы подразумевает интеграцию организмов рынка в единую систему устойчивых связей с целью гармоничного функционирования и развития. Иными словами, инвестировать в развитие партнерских организаций зачастую проще и выгоднее, чем искать им замену.

Безусловно, инвестиции данного рода не всегда выгодны как таковые и требуют наличия свободных средств. Но в обмен на вложенные финансы можно получить долю в уставном капитале партнера и влиять в должной мере на принимаемые управленческие решения, либо заключить выгодные долгосрочные договоренности на исключительных условиях, что позволит создать платформу для устойчивого развития нашей компании.

Создание бизнес-экосистемы предполагает управленческий инсорсинг деятельности партнеров в функционирование предприятия и рассмотрение их как структурных подразделений компании. Реализация данной модели не преследует цели поставить партнеров в зависимость, а лишь внедрить свои интересы в политику их развития и отплатить за это предоставлением соответствующих ресурсов.

Построение бизнес-экосистемы в распределении товаров, как и в других бизнес-процессах, является новым этапом в развитии компании. Первоначально небольшому производству достаточно для нормального функционирования использования автономной логистики. Затем, с ростом масштабов деятельности организации и усложнением процессов управления материальными потоками, приходит необходимость передачи транспортных функций на аутсорсинг логистическому оператору. В дальнейшем для максимальной оптимизации товародвижения и сокращения логистических расходов необходимо интегрировать управленческую деятельность логистического оператора в свою структуру функционирования, заинтересовать его не только подстраиваться под наши условия, но и согласовывать их с партнерами компании, обеспечивая максимально эффективную работу всей логистической цепи.

АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОДО «НП-СЕРВИС»)

Д.С. Шаблюк,

Минский университет управления, студент 5-го курса

*Научный руководитель: А.П. Ковалёв,
заместитель заведующего кафедрой менеджмента*

В настоящее время в связи с заметным увеличением номенклатуры производимых товаров, расширением сети оптовой и розничной торговли, ее совершенствованием, созданием складов, в значительной мере выросла роль логистики как эффективного инструмента управления товарными потоками. Грамотная организация логистических процессов от закупки сырья, материалов, ком-