

ВЛИЯНИЕ ЭКЗОГЕННОЙ И ЭНДОГЕННОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ГОТОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

*В.И. Залуцкий, аспирант
кафедры логистики и
ценовой политики
Белорусского
государственного
экономического
университета*

В современной логистической литературе под распределением готовой продукции промышленного предприятия, как правило, понимается последовательный процесс распределения созданной продукции (принимающей форму товара), включающий элементы внутренней среды, обеспечивающие эффективное осуществление процессов распределения готовой продукции промышленного предприятия. Сюда входят предъявляемые внешней средой потребности (ориентация на платежеспособный спрос), а также ограничивающие ее деятельность условия функционирования на уровнях конкретного предприятия, отдельного государства и мировой экономической системы; цели самого предприятия; ресурсы, которыми оно располагает; технологические средства достижения этих целей и многие другие факторы. При значительном многообразии названных экзогенных и эндогенных факторов среды функционирования промышленного предприятия, оказывающих влияние на распределение его готовой продукции, естественно, возникает гносеологическая необходимость в четком выделении и разграничении элементов внутренней и внешней сред, которые оказывают прямое и косвенное воздействие на распределение готовой продукции промышленной организации. При этом надо учитывать тот очевидный факт, что в данном контексте процессы производства и реализации готовой продукции тесно взаимосвязаны.

Остановимся на характеристике элементов внешней и внутренней среды промышленного предприятия. Внешняя среда представляет собой открытую систему, включающую в себя широкий круг взаимосвязанных элементов, простых институций и отношений, в той или иной степени влияющих на предприятие и связанных с ним. В то же время все составляющие этой системы не зависят от характера деятельности промышленного предприятия, не испытывают на себе его прямого воздействия и, соответственно, не могут подвергаться непосредственному управлению с его стороны. А ведь нормальное рыночное функционирование промышленного предприятия невозможно без предвидения в рамках прогнозирования (моделирования) возможных изменений внешней среды. В последней можно выделить следующие элементы: партнеры (потребители, посредники и поставщики), конкуренты и органы государственного управления. Из названных элементов непосредственное влияние на распределение готовой продукции оказывают только потребители, поскольку являются ее непосредственными получателями (при «прямом сбыте»). В свою очередь посредники как участники логистического канала оказывают

прямое влияние на эффективность распределения готовой продукции.

Промышленное предприятие (производитель) вправе выбирать условия распределения и оплаты товара, учитывая свои экономические потребности, интересы и возможности, а также запросы покупателей (потребителей). Воздействие поставщиков, оказываемое на результаты распределения готовой продукции, является лишь косвенным – успех любого производящего предприятия в области реализации готовой продукции во многом зависит от ритмичности (бесперебойности, своевременности, комплексности и т.д.) обеспечения промышленного производства всеми необходимыми ресурсами по количеству, качеству и срокам поставки. Возможность влияния на поставщиков со стороны промышленного предприятия (через направление заказов с четко определенными качественными и количественными характеристиками, а также контроль за временем их исполнения) является ресурсом, позволяющим предприятию увеличивать свою прибыль, поскольку поставки ресурсов влияют на объемы, ассортимент, качество и сроки изготовления готовой продукции. Очевидно, что поставщики могут оказывать на производителя как положительное, так и отрицательное влияние, обусловленное своевременными (или несвоевременными) поставками необходимого количества сырья определенного качества.

Промышленное предприятие, в свою очередь, своими хозяйственными действиями также может оказывать положительное и отрицательное влияние на поставщика через выполнение (невыполнение) договорных условий, а также предоставление преференций за позитивное хозяйственное поведение и применение санкций за деструктивные действия. В рыночной борьбе с конкурентами промышленное предприятие вынуждено непрерывно определять свое состояние и положение на рынке относительно конкурентов, корректируя при этом свою политику распределения готовой продукции, включающую в себя рациональность выбора направлений деятельности, требования к качеству производимой продукции, ценовую и сбытовую политику, послепродажное обслуживание и т.д.

Функциями органов государственного управления являются формирование институциональной среды, дающей возможность субъектам хозяйствования экономически

эффективно действовать в условиях социально ориентированного рыночного хозяйства, обеспечивая при этом рост своей прибыльности, а также контроль за тем, чтобы экономические субъекты находились в рамках существующего правового поля. В обязанности органов управления промышленного предприятия входит соблюдение государственных условий хозяйствования, своевременное отслеживание происходящих изменений правовой базы своей деятельности. Естественно, что государственная экономическая политика оказывает существенное влияние на процессы распределения готовой продукции промышленного предприятия.

Внутренняя среда промышленного предприятия представляет собой полузакрытую систему, включающую все звенья хозяйственного механизма предприятия, взаимодействие которых направлено на достижение поставленных целей. Эффективность названной хозяйственной системы в условиях динамических рынков во многом определяется уровнем менеджмента предприятия, определяющим приоритеты распределительной деятельности по следующим направлениям:

- проведение целенаправленной и действенной политики распределения готовой продукции и послепродажного сервисного обслуживания;
- активизация и рациональное использование ресурсной базы при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности;
- поиск источников финансирования и оптимальное использование собственных и заемных финансовых средств;
- отслеживание и управление затратами в течение осуществления всей своей деятельности.

Внутренняя среда промышленного предприятия является именно той системой, которая подвергается наиболее активному и непрерывному регулированию со стороны самого предприятия, поскольку управление элементами внутренней среды позволяет эффективно воздействовать на результаты его деятельности. При этом, как известно, элементы внутренней среды предприятия обладают значительной взаимозависимостью, поэтому локальное управление ими не дает максимально возможного результата из-за высокого значения взаимообусловленности.

Влияние внешней и внутренней среды на промышленное предприятие может быть содержательно охарактеризовано как совокупность взаимосвязанных факторов, влияющих на все важнейшие экономические показатели работы предприятия. Выделение их делает возможным выяснение потенциальных сбоев, связанных с функционированием системы распределения для дальнейшего моделирования размещения готовой продукции промышленного предприятия в логистических каналах.

Рассмотрим причины формирования неблагоприятных условий, порождающих возможность сбоев в системе распределения, а также дополнительных расходов на погашение их последствий [1, 2, 3], что в значительной степени может отрицательно сказаться на конечных результатах деятельности организации. Угроза эффективному распределению готовой продукции промышленного предприятия может быть сопряжена с возникновением ряда негативных ситуаций в процессе обеспечения производства необходимыми ресурсами, производства и распределения готовой продукции. Исходя из темы нашего исследования рассмотрим негативные ситуации, которые могут возникнуть непосредственно в распределении готовой продукции промышленного предприятия:

Ситуация 1. Невозможность складирования и хранения готовой продукции.

Причины:

1. Срыв договоров на аренду складских помещений (рост расценок за арендуемое помещение; невыполнение арендодателем своих обязательств и т.д.).

2. Форс-мажорные обстоятельства.

3. Затоваривание склада (неквалифицированное управление запасами, в том числе ошибки в расчетах при определении потребностей в разного вида продукции, периодичности доставки на склад и отправки к местам непосредственных продаж и т.п.; сверхнормативные остатки нерезализованной готовой продукции).

Ситуация 2. Срыв договоров на реализацию.

Причины:

1. Падение спроса на продукцию.

2. Рост рыночных цен на нее.

3. Отказ покупателя от продукции (до оплаты, после оплаты).

4. Невозможность выполнения своих обязательств перед покупателем (отсутствие

готовой продукции на складе, увеличение брака из-за несоблюдения технологии ее хранения).

Ситуация 3. Недополучение планируемой прибыли.

Причины:

1. Необходимость осуществления дополнительных затрат в процессе функционирования организации, направленных на погашение коммерческих рисков.

2. Изменение условий осуществления налоговых и прочих обязательных платежей в бюджетные и внебюджетные фонды и т.д.

Существующий на сегодняшний день уровень теоретической проработанности проблемы логистического моделирования трех вышеназванных ситуаций позволяет математически описать интегрированный результат отношений между производителем, продавцом и потребителем (покупателем) [4, 5, 6]. Под интегрированным результатом в логистической литературе понимается количественное представление получаемого эффекта по цепи сбытовой деятельности, которое в наибольшей степени проявляется через увеличение объема продаж, при максимизации прибыли организации и/или минимизацию затрат, что наилучшим образом может быть представлено через рентабельность товарооборота, так как характеризует отношение прибыли реализованной продукции к себестоимости с учетом затрат, связанных с его распределением. Для расчета рентабельности производства и реализации готовой продукции (товара) промышленного предприятия, по мнению автора, наиболее целесообразно использовать следующую формулу:

$$R_i = \frac{\sum_i Pr_i}{\sum_i C_i} = \frac{\sum_i C_i - C_i}{C_i},$$

где: i – товарная номенклатура выпускаемых изделий, $i = 1, n$;

Pr_i – прибыль единицы реализованного i -го товара;

C_i – себестоимость единицы i -го товара;

Π_i – цена единицы i -го товара.

Как следует из этой формулы, увеличение рентабельности товарооборота готовой продукции промышленного предприятия может быть достигнуто через снижение затрат и/или повышение прибыли, что также

в первую очередь достигается через снижение затрат. При этом на повышение (понижение) результативности данного показателя может положительно (отрицательно) повлиять увеличение (понижение) объема производства и продаж. Издержки обращения, представляющие собой совокупные затраты, связанные с движением и доведением товаров до потребителя, являются важным фактором повышения эффективности деятельности предприятия. Известно, что к переменным издержкам при распределении (реализации) готовой продукции относятся расходы, абсолютная сумма которых изменяется пропорционально изменению объема товарооборота. При увеличении товарооборота уровень этих расходов понижается, при уменьшении – возрастает. К постоянным издержкам относятся расходы, величина которых не зависит от объема товарооборота.

В настоящее время для определения промежуточных результатов от распределения готовой продукции (в контексте связей между производителем (покупателем) и потребителем (продавцом) используются следующие показатели: во-первых, объем реализованного товара в натуральном измерении и, во-вторых, объем реализованной продукции в стоимостном отношении.

Для определения объема реализованной продукции в натуральном измерении целесообразно применять следующую формулу:

$$N = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n N_{pij},$$

где: i – товарная номенклатура выпускаемых изделий, $i = 1, n$;

j – покупатель i -го товара, $p = 1, m$;

N_{pij} – объем реализованного i -го товара j -ому потребителю.

Для определения объема реализованной продукции в стоимостном выражении целесообразно применять следующую формулу:

$$N = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n N_{ij} * C_i,$$

где: i – товарная номенклатура выпускаемых изделий, $i = 1, n$;

j – покупатель i -го товара, $p = 1, m$;

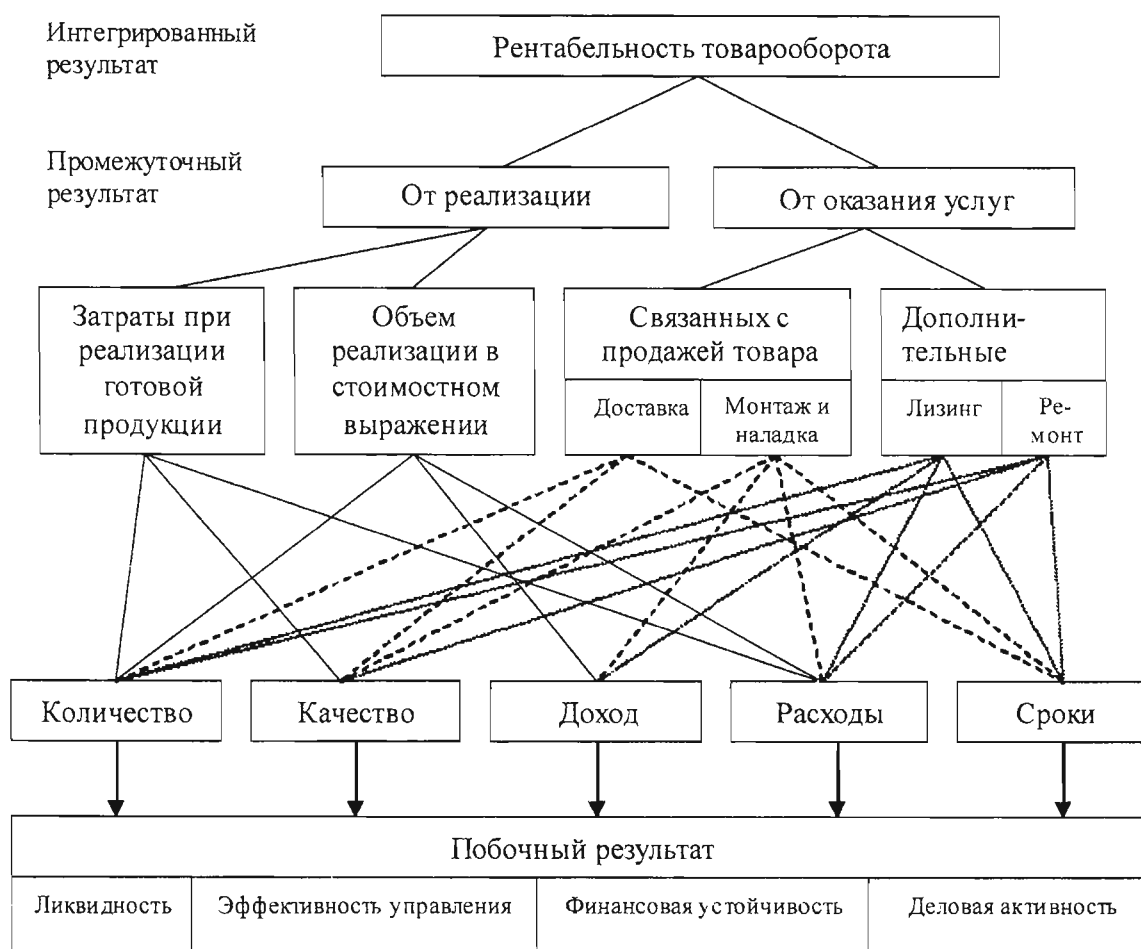
Q – объем реализованной продукции в стоимостном выражении;

N_{ij} – объем реализованного i -го товара j -ому потребителю,

C_i – цена единицы i -го товара.

На экономические результаты деятельности промышленного предприятия оказывают влияние, наряду с вышеописанными, еще и побочные. При этом под ними понимаются такие, которые влияют на эффективность его функционирования в сфере распределения готовой продукции косвенно. В качестве показателей, характеризующих побочные результаты деятельности производителя и покупателя, выступают: формирование и использование капитала; деловая активность организации; устойчивость ее деятельности; платежеспособность; и другие.

Принципиальная модель состава интегрированного и промежуточного результатов сбытовой деятельности и основных объектов их формирования представлена на рис. 1. Она позволяет показать, во-первых, взаимосвязь между основными характеристиками результатов деятельности и продажи товара; во-вторых – между основными характеристиками конечных показателей работы и результатов от оказания услуг, связанных с продажей товара; в-третьих, – между основными характеристиками итогов работы и результатов от оказания дополнительных услуг; в-четвертых, ориентация предприятия на эффективное распределение готовой продукции предполагает определенным образом организованную работу всех его подразделений и служб, что в современных условиях возможно только на основе использования логистических каналов.



Условные обозначения:

- взаимосвязь между основными характеристиками итогов деятельности и результата от продажи товара
- взаимосвязь между основными характеристиками итогов деятельности и результата от оказания услуг, связанных с продажей товара
- взаимосвязь между основным и характеристиками итогов деятельности и результата от оказания дополнительных услуг

Рисунок 1. Состав интегрированного и промежуточных результатов сбытовой деятельности и основных объектов ее формирований

Литература

1. Грабовый П.Г., Петрова С.Н. и др. Риск в современном бизнесе. М.: Аудит, 1994.
2. Ковалев В.В., Петров В.В. Как читать бизнес. М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Петрова О.В., Шахмейстер А.Г. Способы моделирования эффективно функционирующей организации. М.: ГГУ, 2003.
4. Алексева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методич. пособие. М.: Финансы и статистики, 1997.
5. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 1994.
6. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит. 2-е изд. М.: Перспектива, 1994.

Резюме

На основе анализа элементов внешней и внутренней сред промышленного предприятия в процессе реализации готовой продукции установлены факторы, влияющие на результаты его экономической деятельности, раскрыты возможные рисковые ситуации, что может выступать основой для дальнейшего моделирования эффективной системы распределения готовой продукции промышленного предприятия

Summary

Based on the analysis of external and internal elements of an industrial enterprise environment during the process of the realization of produced goods the factors which influence the results of enterprise economic activity are established and possible risk situations which could be the basis for further modeling of the effective system for distributing produced goods are discovered.