
торых повышает уровень благополучия общества и отвечает как его интересам, так и интересам самого предприятия. В рамках реализации такой социальной ответственности экономическая ответственность отражает ответственность предприятия за производство необходимых обществу товаров и услуг при рациональном использовании ресурсов и получение максимальной прибыли его собственником. Реализация только экономической выгоды в виде прибыли может привести к крайне негативным последствиям для самого предприятия. И здесь встает вопрос о представлениях сущности процесса развития предприятия, ответ на который выходит за рамки организации воспроизводства и относится к исходным задачам организации производства, т.е. ключевым вопросам экономики: что, для кого и как производить? В таком контексте развитие предприятия следует понимать как постоянное улучшение производства и улучшение обслуживания потребителей с целью повышения уровня удовлетворения их требований и ожиданий. Динамика такого развития формируется под влиянием динамики внешней среды – рынка и потребностей общества и индивидуальна для каждого хозяйственного субъекта (предприятия).

В докладе обсуждается ряд задач современного предприятия, степень решения которых и должна отражать система оценочных показателей его деятельности.

Позиционирование предприятия на рынке, оценка степени реализации его миссии приводит к необходимости оценки рыночной и конкурентной позиции бизнеса, предприятия, которая характеризует место (ранг, рейтинг) предприятия среди основных конкурентов и определяется по занимаемой доле рынка, уровню конкурентоспособности предприятия и его продукции.

Занятие только эффективными видами деятельности, обязательное финансово-экономическое разграничение и независимая оценка направлений деятельности (бизнесов) предприятия. Основными показателями, которые характеризуют эффективность отдельных видов бизнеса являются затраты и результаты реализации бизнеса, на основе их оценки определяются наиболее привлекательные для предприятия виды бизнеса и формируется производственная программа (варианты). Важнейшими показателями затрат и результатов являются себестоимость реализованной продукции, в т.ч. по видам продукции (полная, производственная, маржинальный доход); прибыль от реализации конкретных товаров и услуг; рентабельность продаж конкретных товаров и услуг; рентабельность конкретных видов продукции.

Индикатором целесообразности работы на конкретном рынке, удовлетворения интересов всех заинтересованных лиц и стимулятором развития предприятия должны выступать результаты хозяйственной деятельности. Результаты хозяйственной деятельности и рыночные возможности предприятия характеризуют целесообразность работы предприятия на данном рынке и перспективность (выгодность) ее продолжения. Целесообразность работы по данному направлению определяется на основе оценки динамики, в т.ч. и прогнозируемой, показателей прибыли (отчетного периода, чистой, по направлениям деятельности) и рентабельности (продаж, активов, собственного капитала, реализованной продукции), а также деловой активности.

Таким образом, система оценочных показателей должна строиться исходя из целевых установок предприятия как субъекта предпринимательской деятельности и соответствовать основным задачам как самого предприятия, так и всех заинтересованных в нем субъектов и отражать:

- укрепление рыночной позиции предприятия;
- повышение эффективности капитала, затрат;
- соблюдение условий целесообразности хозяйственной деятельности на конкретном рынке и выгоды (перспективности) ее продолжения;
- поиск резервов роста результатов хозяйственной деятельности и расширения рыночных возможностей предприятия.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

А.О. Шкабарина

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь
mamibi@rambler.ru

На сегодняшний день формирование и развитие логистических центров в Республике Беларусь является очень актуальным направлением. В этой связи основной целью работы является изучение опыта зарубежных партнеров и апробация его на территории Республики Беларусь.

Логистика в Нидерландах является высокоразвитой сферой деятельности и считается лучшей в Европе. Благодаря географическому положению страны на побережье Северного моря и наличию оборудованных портов Нидерланды являются «окном» в Европу. Здесь насчитывается 12200 компаний, оказывающих различные логистические услуги. Основные грузопотоки по странам распределяются в следующем соотношении: Германия 40%, Бельгия 20%, Франция 11%, Италия 2%, и т.д.

Большинство компаний предоставляют весь спектр логистических услуг: перевозки, в том числе мультимодальные, т. е. различными видами транспорта, хранение, комплектование, подработка, переупаковка, таможенное оформление грузов и т.д. Все процессы обработки грузов механизированы и автоматизированы с минимальным участием персонала. Крупные компании имеют широкоразветвленную сеть во многих регионах мира.

Одной из крупных является логистическая компания «KLG Europe BV». Это семейная компания, созданная в 1918 году, штат сотрудников 610 человек, площадь складов 122 тыс. кв. м., в том числе 11 дочерних компаний в разных странах, в год осуществляется 623 тысячи перевозок. Компанией используются все виды транспорта – морской, автомобильный, железнодорожный, авиационный, речной. Электронный контроль перемещения груза осуществляется на всем пути следования от склада до получателя, клиент имеет возможность получения отчета о месте нахождения груза в любой момент. Основными клиентами являются компании таких известных брендов, как «Шарп», «Филипс», «Адида», «LG», «Самсунг». Основная цель компании – решение всех проблем клиентов.

Одним из перспективных, развивающихся направлений является логистика замороженных и охлажденных продуктов. В Нидерландах самая большая в мире площадь хранения этих продуктов (в кубических метрах на душу населения). Такие логистические компании являются продолжением цикла производства отдельных продуктов, предоставляя ряд специальных услуг по заказу клиентов. Передача этих функций производителями логистической компании обусловлена рядом преимуществ:

- предприятия-производители не имеют достаточных знаний о логистике продукции глубокой заморозки;
- нет необходимости расходовать средства на создание инфраструктуры данного процесса (достаточно дорогостоящей), а совершенствовать собственный производственный процесс;
- отсутствие постоянных объемов заморозки и хранения продукции.

Значительный сегмент логистического рынка Нидерландов составляют средние и мелкие компании, примером такого формата является семейная компания «Kusters Bedrijven».

Одними из основных структур транспортной логистики Нидерландов считаются морской порт и железнодорожный терминал в Роттердаме, грузовой терминал аэропорта «Схипхол».

В Нидерландах направление логистики курирует Министерство транспорта и водного хозяйства, также создана Нидерландская ассоциация транспорта и логистики «TLN», недавно основан институт перспективной логистики «DINALOG».

В числе основных задач министерства:

- обеспечение доступа к узловым международным логистическим центрам;
- стимулирование промышленности с целью повышения компетентности в области логистики;
- выявление проблем и возможностей логистического рынка;
- максимальное повышение эффективности;
- внесение предложений по оптимизации всех процессов, включая таможенные, на территории Евросоюза.

Нидерландская ассоциация транспорта и логистики «TLN» представляет 6000 компаний разной величины, в числе основных задач – представление интересов данных организаций в различных инстанциях, в том числе в правительстве, позиционирование сферы транспорта и логистики как одной из основных в экономике страны, контроль обслуживания клиентов и др.

К перспективным направлениям развития логистического рынка Нидерландов можно отнести следующие моменты: рост перевозок в год – 5,8%; рост удельного веса экспресс-доставок 2010 год – 11%, 2020 год – 51%; возрастание роли региональных аэропортов; дальнейшее увеличение доли мультимодальных перевозок, включая даже баржи; дальнейшее развитие бизнес сети; строительство складской инфраструктуры под конкретных партнеров; проведение агитации по ведению бизнеса логистики операторами других стран через Амстердам.

Как показывает мировой опыт, создание национальной логистической организации практически невозможно без поддержки государства, в том числе взаимодействия с госорганами, включая таможенно, без партнёрства с организациями-грузоперевозчиками и другими участниками, обеспечивающими логистические процессы.

Причём органы государственного управления должны сосредоточиться на решении тех проблем, которые под силу только им. Это – разработка генеральной программы развития логистики с учётом комплекса экономических, транспортных, экологических, социальных и иных факторов, а также методического обеспечения, при этом следует совершенствовать и контролировать выполнение норм и правил оборудования и эксплуатации терминальных объектов и т. д.

К тому же – это выгодный бизнес для государства, макроэкономические эффекты которого состоят в следующем:

- снижение доли совокупных затрат на продвижение грузов и товаров в структуре ВВП на 5-10%;
- снижение уровня инфляции за счёт снижения логистических затрат;
- повышение инвестиционной привлекательности проектов по размещению производств.

Повышение конкурентоспособности экономики через создание эффективного современного логистического механизма, который с минимальными затратами обеспечит в масштабах экономики страны:

- комплексную логистику снабжения центров производства;
- оптимизацию складских запасов и высвобождение «замороженных» финансовых ресурсов;
- комплексную логистику распределения товаров от центров производства к центрам потребления (в том числе импортных товаров).