

значимой проблемой, требующей принятия инновационных решений, является планирование и контроль поставок, для которых в логистике возвратных потоков создаются соответствующие алгоритмы, процедуры и т. д.

Проблема инноваций в логистике широко не описана в экономической литературе, в то время как инновации играют важную роль в реализации логистических процессов, функционировании цепей поставок, а в случае логистических операторов зачастую определяют их современность и конкурентное преимущество.

Сильное лидерство, обеспечение адекватных ресурсов, особенно финансовых ресурсов, тесное сотрудничество в цепи поставок, сотрудничество, основанное на доверии, разделение риска и выгод и т. д., необходимы для разработки и внедрения эффективных инноваций. Качество и количество инноваций, реализованных в звеньях цепи поставок, зависят от правильного выбора и сочетания различных инновационных решений.

Мишкова М. П.

УО «Брестский государственный технический университет»,
mishkova69@yandex.by

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЦЕПИ ПОСТАВОК

Одним из путей повышения эффективности функционирования национальной и региональной экономики выступает активное применение логистической концепции управления финансовыми потоками цепи поставок, которая не только содействует формированию сетевых структур в рамках одного или нескольких видов деятельности, но и является базой для развития отдельных предприятий, отрасли и региона в целом.

Целью статьи является определение понятия «логистический финансовый потенциал цепи поставок» на базе существующих научных исследований как основы оптимизации бизнес-процессов в цепи поставок.

Первоочередной проблемой, связанной с организацией теоретических исследований и решением практических задач в сфере определения и оценки «логистический финансовый потенциал цепи поставок», является формирование его состава. Из-за отсутствия исследований указанной категории (в научной литературе не рассматривается его состав) обратимся последовательно к определению компонентов понятия «логистический потенциал» как базовому, «логистический потенциал цепей поставок» и «финансовый потенциал» – как видам логистического потенциала.

Так, И. Богородов приводит в своих работах следующий перечень компонентов логистического потенциала [1]: розничная сеть, рынок логистических посредников, транспортная инфраструктура территории. Из перечня видно, что автор рассматривает только те компоненты, которые участвуют в непосредственном продвижении материального потока и не затрагивает основной, на наш взгляд, поток финансовый, а также информационный, сервисный. М. Соколов в своей классификации не принимает во внимание торговых и финансовых посредников [2]: транспортная система, информационная система, складская система. Н. П. Кузнецова предлагает рассматривать логистический потенциал как совокупность следующих компонентов [3]: пути сообщения, пассажирооборот, грузооборот, наличие современной системы резервирования, транзитные перевозки грузов всеми видами транспорта, наличие сервисных услуг, пользующихся платежеспособным спросом, внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих. Предложенный перечень не затрагивает такой важный компонент логистического потенциала, как финансовая среда.

С. А. Уваров предлагает рассматривать логистический потенциал как совокупность различных потенциалов, а именно – транспортного потенциала, складского потенциала, транзитного потенциала, кадрового потенциала, потенциала привлекательности экономико-географического положения (пространственного потенциала) [4]. Данный подход отличается от всех остальных охватом практически всех сфер, оказывающих влияние на эффективное продвижение материального потока. Однако в приведенном перечне не хватает финансового и информационного потенциалов.

По мнению О. С. Гулягиной [5], «логистический потенциал цепей поставок – совокупная способность звеньев цепи поставок и факторов внешней среды цепи за счет их взаимодействия обеспечивать оптимальное с точки зрения стоимости, сохранности и скоро-

сти продвижение материального потока и сопутствующих ему потоков от источника сырья до потребителя конечной продукции» не учитывает в полном объеме финансовый потенциал логистических потоков экономического субъекта.

С экономической точки зрения потенциалом отдельного хозяйствующего субъекта будет являться совокупность различных средств и возможностей для производства и реализации продукции (услуг), позволяющих формировать стабильный положительный финансовый результат. Одним из первых в научный оборот понятие «финансовый потенциал» ввел А. М. Волков. По его мнению, финансовый потенциал представляет собой «часть ресурсов произведенного национального дохода, которая после всех процессов перераспределения воплощается по материально-вещественному составу в приросте средств производства» [6]. В. В. Подкопаев отмечает, что «основой построения цепочки бизнес-процессов в организациях, системы взаимосвязей с участниками рынка и другими рыночными субъектами служит собственный капитал организации. Величина собственного капитала, уровень его использования являются одним из основных составляющих элементов финансового потенциала предприятия» [7]. Интересен подход Ю. С. Валеевой, которая полагает, что финансовый потенциал организации является комплексным понятием и характеризуется структурными элементами, отражающими наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности [8]. Особенностью данного подхода является то, что автор акцентирует внимание не столько на обеспеченности, сколько на размещении средств, что, с учетом вопросов выбора вариантов размещения средств, в процессе управления финансовым потоком является еще более важной компонентой.

Необходимо отметить, что уровень финансового потенциала предприятия не является постоянной величиной и зависит от множества факторов ее внешней и внутренней финансовой среды, от взаимодействия с различными государственными, кредитными и банковскими организациями и при рассмотрении финансового потенциала цепей поставок выступает как его структурообразующий элемент.

Существенное отличие финансового потенциала предприятия от «логистического финансового потенциала цепи поставок» в том, что в цепи поставок имеет значение добавленная стоимость на каждом этапе создания нового продукта или услуги, а также передачи ее покупателям и заказчикам. Посредством принятия оптимальных управленческих решений на каждом этапе бизнес-процесса созданная добавленная стоимость будет максимальна при условии минимальных затрат применительно к цепи поставок. Важным отличием также является возможность использования различных финансовых инструментов в части осуществления расчетных операций для оптимизации финансового потока в целом по цепи. Кроме указанных выше отличий, единым является то, что показатели финансового потенциала предприятия как структурообразующего элемента цепи, имеют финансовое значение для каждого ее звена. Скорость движения финансового потока по цепи поставок определена не только выбранным расчетным инструментом, но зависит также и от финансового состояния каждого звена цепи.

По результатам проведенных исследований можно сделать вывод, что цепи поставок еще не изучены в контексте их логистического финансового потенциала, данный потенциал может выступать как совокупность реализованных и нереализованных финансовых возможностей предприятия, которые формируются в определенных условиях внутренней и внешней среды и могут быть реализованы с помощью системы управления.

В контексте оценки указанного потенциала предлагаем понимать под финансовыми возможностями совокупность финансовых средств предприятия, которые могут быть использованы в системе управления как источники возникновения финансовых потоков для достижения оптимального результата в цепи при наличии определенных условий, способствующих этому.

Данный потенциал наряду с логистическим потенциалом цепей поставок проявляет свою максимальную эффективность в качественном продвижении продукции до конечного потребителя за счет использования внутреннего финансового ресурса цепи поставок. Это определяет не только научный, но и практический интерес к исследованиям, объединяющим понятия «логистический потенциал цепи поставок» и «финансовый потенциал», расширяя научное мировоззрение в области управления цепями поставок, усиливая их практическую направленность.

В результате обобщения существующих взглядов были выделены компоненты «логистического финансового потенциала цепи поставок».

Все предприятия, являющиеся звеньями цепи поставок (в том числе транспортные, склады, прочие участники), – это компоненты внутренней среды. Основным компонентом потенциала – звенья цепей поставок. К звеньям цепей поставок относятся: поставщики; производитель; покупатели; логистические посредники; прочие участники.

Во внешней среде поставок основным компонентом финансового потенциала цепей поставок является нормативно-правовое регулирование процесса движения финансовых потоков. Внешняя среда, в которой осуществляются хозяйственные операции, постоянно претерпевает изменения под воздействием изменения законодательства, рынка и условий конкуренции.

В результате проведенных исследований можно сделать вывод, что рассмотренное в статье определение «логистический финансовый потенциал цепи поставок» объединяет такие понятия, как «логистический потенциал цепей поставок» и «финансовый потенциал», имеет научную и практическую значимость. Логистический финансовый потенциал цепи поставок представляет собой совокупность реализованных и нереализованных финансовых возможностей предприятия, которые формируются в условиях внутренней и внешней среды при наличии финансовых средств и могут быть реализованы с помощью системы управления финансовыми потоками. Определенные компоненты внутренней и внешней среды применительно к данному потенциалу позволяют использовать все предоставленные финансовые возможности для оптимизации бизнес-процессов в цепи поставок.

Список использованных источников

1. Бизнес-портал «Континент-Сибирь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rutruck.ru/analytics>. – Дата доступа: 10.08.2019.
2. Соколов, М. Логистический потенциал Петербурга [Электронный ресурс] / М. Соколов // Рос. экспертное обозрение. – 2007. – № 1. – Режим доступа: <http://www.protown.ru/russia/city/articles>. – Дата доступа: 09.08.2018.
3. Кузнецова, Н. П. Логистический потенциал как фактор инновационной активности региона / Н. П. Кузнецова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 1 (19). – С. 73–80.
4. Уваров, С. А. Управление логистической инфраструктурой: проблемы становления и развития [Электронный ресурс] / С. А. Уваров. – Режим доступа: http://www.yuzh-nosakh.ru/files/prodresyrs/logist/doklad_2_uvarov. Doc. – Дата доступа: 08.08.2018.
5. Гулягина, О. С. Логистический потенциал цепи поставок: понятие и показатели оценки / И. И. Полещук, О. С. Гулягина // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д: Экон. и юрид. науки. – 2014. – № 14. – С. 141–145.
6. Гарин, А.П. Теоретические аспекты оценки экономического потенциала предприятия // Вестник Череповецкого государственного университета – 2012. – №2. – С. 38-40.
7. Современные тенденции формирования стратегии инновационного развития бухгалтерского учета, анализа, аудита: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Санкт-Петербург, 23–24 мая 2014 г. / Росс. науч.-техн. центр по инновац. развитию; редкол.: Г. А. Хорстов [и др.]. – Санкт-Петербург : РНТЦ, 2014. – 153 с.
8. Кабанова, Н.И. Методические подходы к оценке финансового потенциала предприятий [Электронный ресурс] // Новые технологии – 2013. – № 2. – Режим доступа. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-otsenke-finansovogo-potentsiala-predpriyatiy>

Вакулич Н. А., м.э.н.,

Максимчик А. В.

УО «Брестский государственный технический университет»,

г. Брест, Республика Беларусь

alena_nikolskayaa@mail.ru

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРІ В СНАБЖЕНИИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Устойчивое социально-экономическое развитие государства зависит от уровня конкурентоспособности предприятий, ключевым фактором которой является непрерывное инновационное развитие [1]. В основе повышения качества выпускаемой продукции или уровня оказываемых услуг лежит анализ хозяйственной деятельности, который включает в себя разработку системы оценки по некоторому набору критериев.

Рассмотрим ключевые показатели эффективности, так же известные как КРІ (key performance indicators) - перечень показателей результативности, при помощи которых можно установить связь между выполнением плана с основными функциями и результатами