

Юрасов Алексей Владимирович

Адаптация логистических систем управления товародвижением к конъюнктуре потребительского рынка.

1. Теоретические основы функционирования логистических систем товарного рынка

1.1. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЕМ ОПТОВОГО И РОЗНИЧНОГО РЫНКА

Понятие системы является одним из базовых понятий логистики. Существуют разнообразные системы, обеспечивающие функционирование экономического механизма. В этом множестве необходимо выделять именно логистической системы с целью ил синтеза, анализа и совершенствования.

В Большой Советской Энциклопедии приведено следующее определение понятия "система": "Система (от греч. - целое, составленное из частей, соединение) - множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство" [12ю, том 23, с. 463].

А.И. Уемов в книге «Системный подход и общая теория систем» анализирует 34 определения понятия системы различных авторов и осуществляет реляционное обобщение этих определений [112ю, с. 48]. А. И. Уемовым дается два близких по смыслу определения системы: "Системой будет являться любой объект, в котором имеет место некоторое отношение, удовлетворяющее свойству определенности" и "Системой будет являться любой объект, в котором имеет место какое-то отношение, удовлетворяющее некоторым заранее определенным свойствам" [112ю, с. 49].

Такую трактовку можно считать наиболее всеобъемлющей, но слишком широкой для настоящего исследования. В данной работе речь пойдет об упорядоченных системах материального мира. Для более точного определения подобных снегом воспользуемся следующим приемом. Перечислим свойства, которыми должна обладать такая система. Тогда, если удастся доказать, что какой-либо объект обладает этой совокупностью свойств, то можно утверждать, что данный объект является системой.

Первое свойство (целостность и членимость) Система есть целостная совокупность элементов, взаимодействующих друг с другом. Следует иметь в виду, что элементы существуют лишь в системе Вне системы это лишь объекты, обладающие потенциальной способностью образования системы. Элементы системы могут быть разнокачественными, но одновременно совместимыми.

Второе свойство (связи). Между элементами системы имеются существенные связи, которые с закономерной необходимостью определяют иммерджентные качества этой системы, Связи могут быть вещественные, информационные, прямые, обратные и так далее Связи между элементами внутри системы должны быть более мощными, чем связи отдельных элементов с внешней средой, так как в противном случае система не может существовать

Третье свойство (организация). Наличие системоформирующих факторов у элементов системы лишь предполагает возможность ее создания. Для появления системы необходимо сформировать упорядоченные связи, т. е. определенную структуру, организацию системы.

Четвертое свойство (иммерджентные качества). Наличие у системы иммерджентных качеств, то есть качеств, присущих системе в целом, но не свойственных ни одному из ее элементов и отдельности.

Логистическая система включает материальные и соответствующие им финансовые информационные потоки со всеми узловыми объектами и элементами технического, организационного и экономического содержания (склады, погрузочно-разгрузочное оборудование, транспортные и технологические средства, финансовые средства, средства сбора и обработки информации и д.р.). Таким образом, она удовлетворяет

критерию целостности и членимости.

Начальная точка материального потока - объекта логистики - склад готовой продукции поставщика, конечная - склад потребителя. Поток может быть направлен и через промежуточные узлы - базы, склады, магазины.

Материальные потоки можно охарактеризовать следующими признаками: номенклатурой продукции» начальными, конечными, промежуточными пунктами и их связями, наличием и величиной запасов в этих пунктах, интенсивностью или количеством материальных ресурсов, проходящих через пункты в единицу времени, взаимосвязью потоков и так далее. В связи с тем, что организационно-экономическая, управляющая потоками ресурсов, система функционирует на коммерческой основе, она стремится максимизировать прибыль, получаемую от операций закупки, размещения и реализации товарных ресурсов.

Согласно терминологическому словарю А.М. Родникова: логистика - наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, переработка сырья и материалов, доведение готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации. [102ю, с. 49].

Анализ зарубежной и отечественной экономической литературы показывает, что сегодня под логистикой понимается:

- новое направление в организации движения грузов,
- инфраструктура экономики;
- форма управления физическим распределением продукта;
- эффективное движение готовой продукции от места производства к месту потребления;
- научное направление, связанное с разработкой методов рационального управления материальными и информационными потоками;
- наука о рациональной организации производства и распределения.

Из всего множества разнообразных систем логистические системы выделяются составом элементов, характером связей между ними, организацией и иммерджентными свойствами. Отличительные признаки логистической системы:

- наличие потокового процесса;
- определенная системная целостность.

Охарактеризуем свойства логистических систем в разрезе каждого из четырех свойств, присущих любой системе.

Первое свойство: логистическая система есть совокупность подсистем, взаимодействующих друг с другом. Выделим следующие подсистемы, входящие в состав логистических систем:

- ЗАКУПКА - подсистема, которая обеспечивает поступление материального потока в логистическую систему.

- ЗАПАСЫ-СКЛАДЫ - подсистема, преобразующая и нормализующая материальные потоки. Запасы позволяют быстро реагировать на изменение спроса, обеспечивают равномерность работы транспорта, а также помогают решать ряд других задач и логистических системах.

- ТРАНСПОРТ - подсистема позволяющая превращать запасы в материальные потоки. Она включает в себя материально-техническую базу, с помощью которой осуществляются материальные потоки, а также инфраструктуру, обеспечивающую ее функционирование.

- ИНФОРМАЦИЯ - подсистема, которая обеспечивает информационную связь между другими

элементами логистической системы, контролирует выполнение логистических операций, а также решает ряд других задач.

- СБЫТ - подсистема, которая обеспечивает выбытие материального потока из логистической системы.

Структура логистической системы представлена на рисунке 1.11.

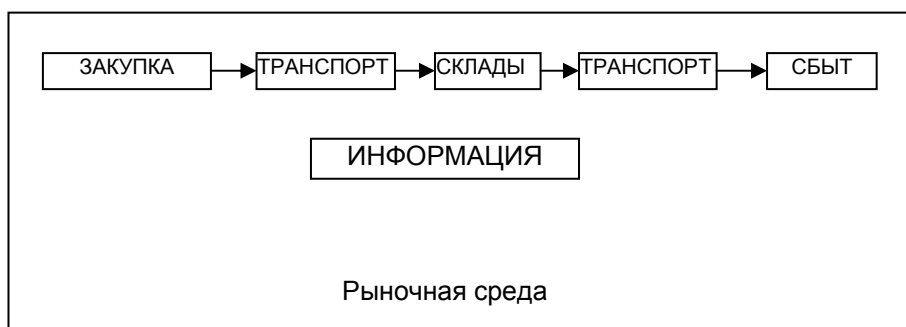


Рис. 11.1. Структура логистической системы

В производственных логистических системах выделяют также элемент "ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА", под которым понимаются подразделения логистики, занятые обслуживанием процесса производства.

Как мы видим, элементы логистических систем разнокачественные, но одновременно совместимые. Совместимость обеспечивается единством цели, которой подчинено функционирование логистических систем.

Второе свойство: между элементами логистической системы имеются существенные связи, которые с закономерной необходимостью определяют интегративные качества системы.

Третье свойство: связи между элементами логистической системы определенным образом упорядочены, т. е. логистическая система имеет организацию.

Четвертое свойство: логистическая система обладает иммерджентными качествами, несвойственными ни одному элементу в отдельности. Это способность поставить нужный товар, и нужное место, и нужное время, необходимого качества, с минимальными затратами, а также способность адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды (изменение спроса на товар или услуги, непредвиденный выход из строя технических средств и тому подобное).

Иммерджентные качества логистической системы позволяют ей закупать материалы, пропускать их через свои производственные мощности и выдавать во внешнюю среду, достигая при этом заранее намеченных целей.

Общепринятое определение логистической системы гласит: Логистическая система - это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции. Она, как правило, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой. В качестве логистической системы можно рассматривать промышленное предприятие, территориально-производственный комплекс, торговое предприятие и т.д. Цель логистической системы - доставка товаров и изделий в заданное место, в нужном количестве и ассортименте, в максимально возможной степени подготовленных к производственному или личному потреблению при заданном уровне издержек.

Логистические системы делят на макро и микрологистические системы.

Макрологистическая система - это крупная система управления материальными потоками, охватывающая предприятия и организации промышленности, посреднические, торговые и транспортные организации различных ведомств, расположенных в различных регионах страны или в разных странах.

Макрологистическая система представляет собой определенную инфраструктуру экономики региона, страны или группы стран.

Микрологистические системы являются подсистемами, структурными составляющими макрологистических систем. К ним относятся различные производственные и торговые предприятия, территориально-производственные комплексы. Микрологистические системы представляют собой класс внутрипроизводственных логистических систем, в состав которых входят технологически связанные производства, объединенные единой инфраструктурой.

В рамках макрологистики связи между отдельными микрологистическими системами устанавливаются на базе товарно-денежных отношений.

По функциональному назначению микрологистические системы подразделяются на системы первого и второго уровня.

Микрологистическая система первого уровня отражает логику предприятия, охватывающую как внутрипроизводственную деятельность предприятия, так и его внешние контакты и связи.

Микрологистическая система второго уровня отражает внутри производственную логику, которая интегрирует процессы планирования, производства, сбыта и снабжения, транспортно-складских и погрузочно-разгрузочных операций

Важным критерием классификации логистических систем является используемая в этой системе логистическая цепь - упорядоченное множество физических и юридических лиц (производителей, дистрибьюторов и др.), осуществляющих логистические операции по доведению материального потока от одной логистической системы до другой (в случае производственной потребности) или до конечного потребителя (непроизводственное, личное потребление). В зависимости от вида логистических цепей логистические системы подразделяются на системы с прямыми связями, гибкие и эшелонированные.

Логистическая система с прямыми связями - система, в которой материальный поток доводится до потребителя без участия посредников, на основе прямых хозяйственных связей.

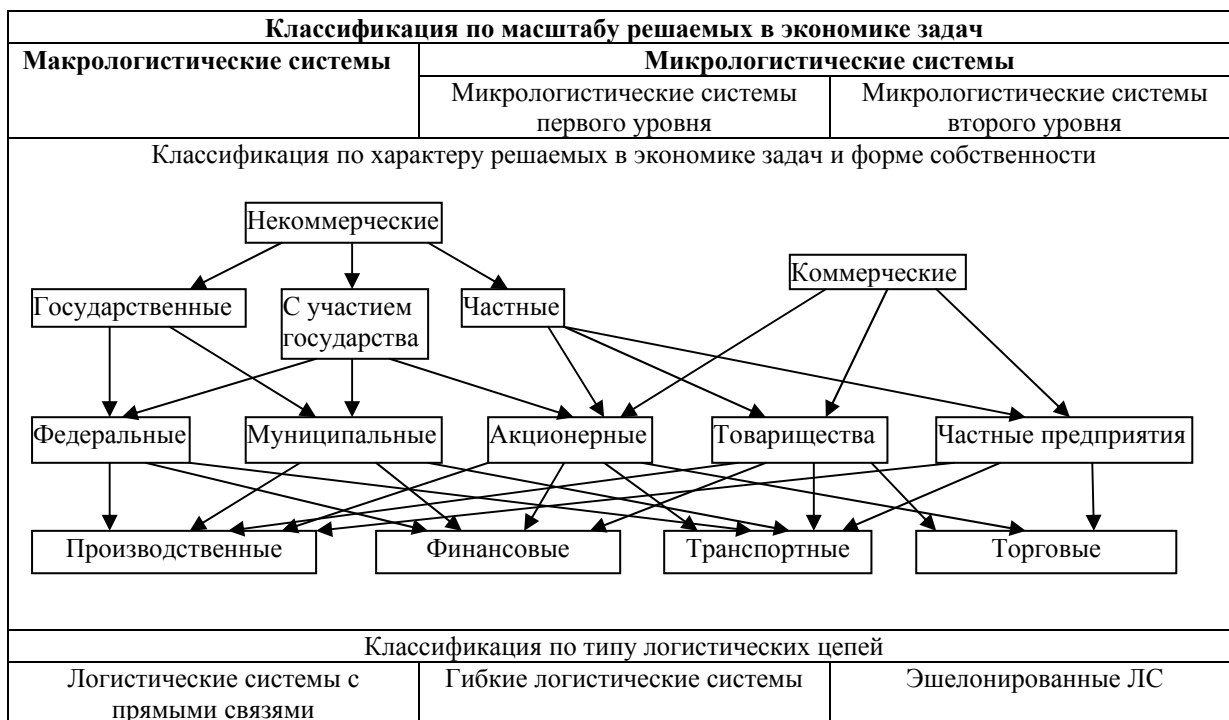
Гибкая логистическая система - это система, в которой доведение материального потока до потребителя осуществляется как по прямым связям, так и с участием посредника.

Эшелонированная (многокаскадная) логистическая система - многоуровневая система, материальный поток, в которой на пути от производителя к потребителю проходит по крайней мере через одного посредника.

Внутри микрологистической системы также функционируют подсистемы. Однако основа их взаимодействия бестоварная. Это отдельные подразделения внутри фирмы, объединения, либо другой хозяйственной системы, работающие на единый экономический результат.

По своему организационно-правовому статусу микрологистические системы оптово-розничного рынка могут быть частными фирмами, акционерными обществами, обществами с ограниченной ответственностью, а также государственными предприятиями. Классификация логистических систем, основанная на перечисленных признаках, приведена в таблице 1.1.1

Классификация логистических систем



Разрабатываемый в диссертации механизм функционирования подобных систем в равной степени подходит для любой фирмы, основной целью которой является получение прибыли. При этом рассматриваемые логистические системы могут быть как производственного, так и коммерческого, торгового характера.

Принципиальная схема микрологистической системы торгового характера представлена на рисунке 1.1.2.

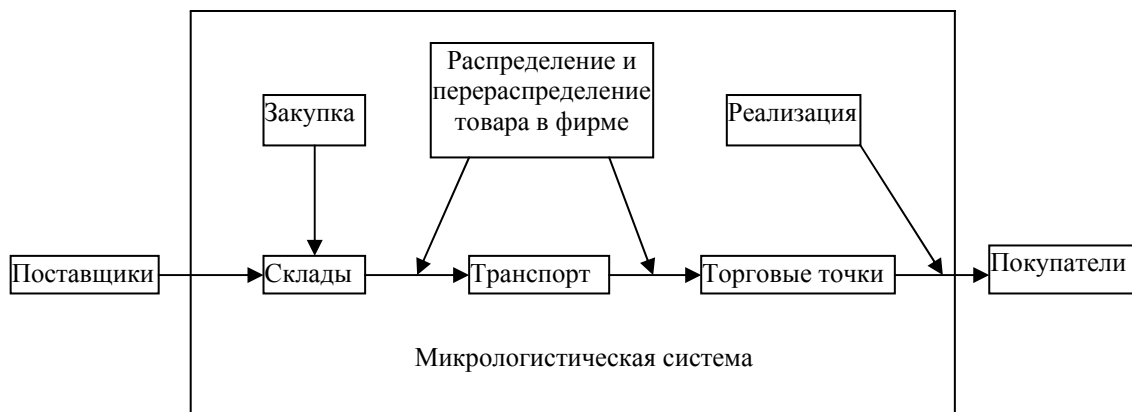


Рис. 1.1.2. Схема микрологистической системы торгового характера

Отличие производственной микрологистической системы в разбиении складской системы на склады сырья и склады готовой продукции, наличии этапа производства и связанного с ним производственного планирования и управления.

В производственной микрологистической системе информация о прибыльности реализации того или

иного товара, исходящая от системы реализации, превращается вначале в заявку на производство данного вида товаров, а уже потом, пройдя через анализ запасов сырья, в заявку на приобретение необходимого сырья. Это осложняет процесс анализа, к тому же, в современной российской экономике сфера торговли и количество торговых организации, с номенклатурой товарного ассортимента более 1000 наименований, значительно превышает сферу производства. А на небольших производственных предприятиях или предприятиях с небольшой номенклатурой выпускаемых изделий задача применения логистических принципов к управлению процессом товародвижения не является столь актуальной. При номенклатуре в одну - две сотни позиций плановый и сбытовой отделы производственного предприятия способны сносно осуществлять функции управления процессами производства и реализации. Поэтому большее внимание в этой работе отведено быстро растущей и динамичной сфере торгово-коммерческих предприятий.

Как правило, различаются следующие *категории логистических процессов*:

- *процессы сбыта продукции*, которые приносят доход логистической системе - *доставки товара а секции, магазины, мелкооптовые магазины и представительства*,
- *процессы планирования ч управления*, обеспечивающие эффективное планирование, контроль и управление получением дохода при реализации процессов сбыта продукции,
- *ресурсные процессы*, обеспечивающие доставку и складирование продукции в точке не посредственного выполнения действия,
 - *доставка товара от поставщиков* (ресурсный процесс);
 - *складской учет полученного товара* (ресурсный процесс);
- *процессы преобразования* - вспомогательные процессы, необходимые для изменения существующих характеристик продукции. Обобщенное взаимодействие основных логистических процессов представлено на рис. 1.1.3.

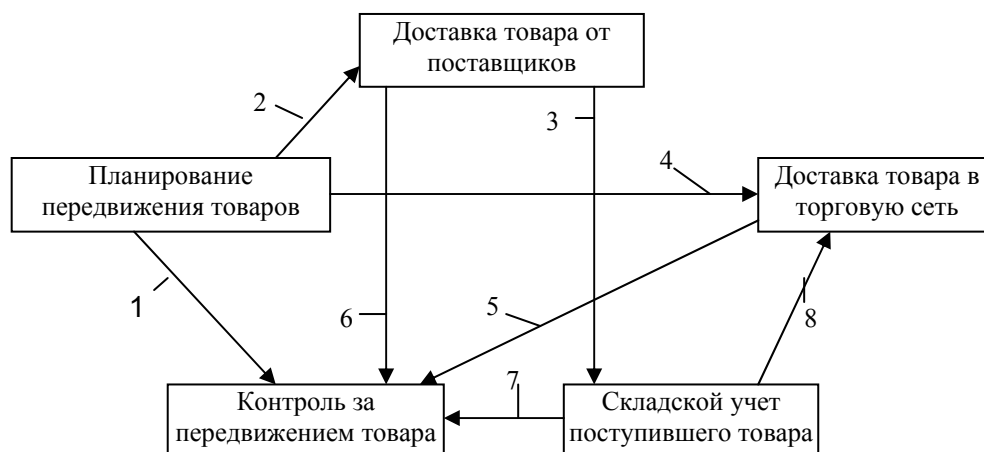


Рис. 1.1.3. Связь между основными процессами службы логистики торгового предприятия.

На рисунке цифрами обозначены:

1. Планы;
2. План поставки товара на склад;
3. План доставки товара в торговую сеть;
4. Счета-фактуры, накладные поставщиков;
- 5 Накладные на принятый товар, накладные на возврат, акты;

6. Счета-фактуры, накладные;
7. Инвентаризационный акт, реестр накладных;
8. Реестр накладных на отгруженный товар.

Службой логистики осуществляется выполнение следующих основных функций:

- согласование сроков получения и отправки партий товара;
- анализ информации по транспортным агентствам;
- заключение договоров с транспортными агентствами;
- определение оптимального маршрута доставки товара;
- расчет показателей транспортных расходов;
- подготовка карты маршрута следования автотранспорта;
- планирование системы доставки партий товара;
- прием и хранение товара на складе компании;
- отгрузка товара со склада компании;
- сообщение торговым организациям и представительством информации о предполагаемом времени

прибытия автотранспорта;

- фиксация заявок секций и мелкооптовых магазинов;
- перевод отпущенного товара из резерва в экспедицию;
- отметка накладных, по которым товар был доставлен;
- учет товаров, возвращаемых торговыми организациями и представителями;
- контроль маршрута движения товара;
- контроль процесса оприходования товара, поступившего на склад компании;
- контроль процесса отправки товара в торговые организации и представительства.
- контроль процесса возврата товара на склад компании.

Фирмы, работающие в сфере оптовой и розничной торговли, являются основным звеном рыночной экономики. Любую фирму отличает определенная двойственность: она является и потребителем и производителем.

Таким образом, согласно проведенной классификации товаропроводящей сети и форм торговли, установлено относительно большое разнообразие управляющих воздействий на процесс товародвижения. Эти выявленные управляющие воздействия следует рассматривать как достаточно эффективный инструмент управления логистической системой товародвижения на розничном товарном рынке.

1.3. Теоретические аспекты управления в логистической системе

В "Большой Советской Энциклопедии", управление определяется, как "элемент, функция организованных систем, обеспечивающая сохранение их структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности" [12, том 27, с. 33]. Таким образом, управление можно определить, как совокупность воздействий на состояние системы, позволяющих достигать требуемых характеристик данной системы.

Проблемы управления материальными и информационными потоками имеют продолжительную историю, включая первые попытки внедрения автоматизированных систем в сфере обращения. Управление материалопотоками выделяется среди многочисленных областей управления экономикой как достаточно обособленный предмет и связано с изучением движения товарной массы как кровеносной системы экономических отношений. В частности, многолетний цикл отечественных работ показал преимущество технологической структуризации процессов управления ресурсообеспечением.

При этом в условиях командно-административной системы все эти процессы идентифицировались с организованными структурами управления с учетом административной подчиненности, права отдавать приказы или в прямом смысле перераспределять ресурсы, переадресовывать грузы и т.д. Переход к экономике рыночного типа эту сторону отношений постепенно редуцирует к вполне осозанным элементам регулирования рыночных процессов, причем, как правило, рыночными методами. Поэтому приобретенный в области исследования операций огромный опыт сводит исходные проблемы этой отрасли знаний к проблемам управления именно материальными потоками, которые обозначаются кратким термином "логистика".

В основе логистики лежит первоуродный технологический процесс управления ресурсообеспечением, содержащий задачи по изучению спроса и предложения, создания запаса и управления им в рамках критериев экономического компромисса всех соучастников управления материальным потоком, регулирование поставок ресурсов, исходя из тех же критериев при флуктуациях во внешней среде, накопление опыта для выработки дальнейших стратегий управления потоками и прогнозирования.

Любая система управления состоит из управляемой и управляющей систем. В рассматриваемом случае управляемой системой являются потоки товаров - товарные потоки. Поэтому управление торговлей есть управление материальными потоками в сфере обращения.

Логистическая система управления материальными ресурсам предусматривает постоянное формирование траекторий материальных потоков, обеспечивая минимум затрат и максимум коммерческой выгоды за счет использования принципов логистики в управлении потоками.

В логистике для управления потоком предусматривается выполнение следующих функций: планирование, оперативное регулирование, контроль и анализ. Взаимосвязь этих функций можно представить схематически.

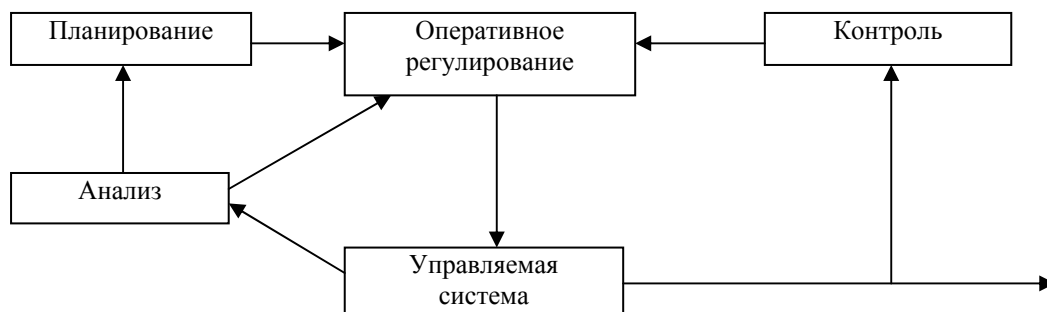


Рис. 1.3.1. Взаимосвязь основных функций системы управления.

В общем виде каждую функцию управления можно охарактеризовать следующим образом:

Функция "Планирование" предусматривает решение задач, связанных с установлением оптимальной траектории движения потока, формированием самого потока, установлением его интенсивности, разработкой расписания (графика) следования потока и тому подобное

Функция "Оперативное регулирование" представляет реализацию на практике запланированного режима движения потока, включая диспетчеризацию перемещаемых объектов, выработку и ввод в действие управляющих воздействий. К управляющим воздействиям (согласно изложенного в книге Б.К. Плоткина "Введение в коммерцию и коммерческую логистику" [98ю, с.52] подхода) можно отнести следующие мероприятия:

- ускорение продвижения материальных ресурсов от поставщиков изменение траектории движения потока и его конечной точки;

- замена одних материальных ресурсов другими;
- использование резервов оптово-торговых предприятий страхование поставок за счет запасов;
- включение и товарный оборот сверхнормативных, излишних и ненужных данному предприятию материальных ресурсов;
- управление совокупным запасом на основе оперативного маневрирования материальными ресурсами через региональные коммерческие центры и товарные биржи;
- дробление материального потока на мелкие партии поставки;
- изменение частоты поставок;
- поставки материальных ресурсов и высокой степени технологической готовности;
- вовлечение в хозяйственный оборот вторичных материальных ресурсов и так далее.

Функция "Анализ" включает комплекс задач, предусматривающих установление причинно-следственных связей между достигнутыми результатами и затраченными средствами, выявление влияния различных факторов на фактическое значение параметров потока, расчет эффективности управления и функционирования системы в целом. Полученная аналитическая информация используется для новых циклов управления и новых плановых расчетов.

Функция "Контроль" устанавливает соответствие фактических параметров движения потока заданным.

Понятие управления в сфере экономики тесно связано с понятием менеджмента. Существует более тысячи определений этого понятия. Наиболее удачным, по мнению автора, является определение менеджмента, как управления персоналом предприятия направленного на достижение поставленных перед предприятием целей

Организационная структура фирмы должна быть направлена прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями фирмы, распределение между ними прав и ответственности. Организационная структура фирмы определяет ее состав и систему подчинения в общей иерархии управления фирмой. Она изменяется в соответствии с изменяющимися условиями внешней среды фирмы.

Аппарат управления в крупных многоотраслевых компаниях можно разбить на три основных уровня управления: высший уровень (Top management), включающий Совет Директоров (Наблюдательный совет), Комитеты, Правление; средний уровень (Middle management), представленный центральными службами, низовой уровень (Lower management) – оперативно хозяйственные подразделения (производственные отделения, стратегические центры хозяйствования).

Большое значение имеет четкое разграничение функций между тремя уровнями управления и определение целей, на достижение которых должны быть направлены управляющие воздействия. Среди таких целей можно выделить:

- прибыли: поддержание темпа роста прибылей или увеличение прибыли на вложенный капитал, продажи: увеличение суммарного объема продаж;
- доля рынка увеличение доли рынка;
- производительность труда: снижение отношение суммарной зарплаты к сумме продаж;
- новые инвестиции: прибыль от новых капиталовложений должна быть минимум (N)%;
- новая продукция: продукция с возрастом менее 5 лет должна составлять минимум (M)% от общего объема продаж;
- положение: экономические показатели должны позволить войти в список ведущих фирм.

В классическом понимании, основная цель любого коммерческого предприятия - получение максимальной прибыли. Автор работы придерживается мнения, что наиболее удачная формулировка данной

цели - максимизация прибыли на вложенный капитал. Такая трактовка позволяет анализировать результат деятельности - прибыль, в связи с объемом вложенного в предприятие капитала. Именно она была принята за основу при создании механизма адаптации АО "Элита" к конъюнктуре потребительского рынка.

В теории (Н.Е. Кобринский, Б.З. Майминас, А.Д. Смирнов "Введение в экономическую кибернетику", [53, с.313]) известно несколько типов структур управления:

- линейный;
- функциональный;
- линейно-штабной;
- матричный.

Исследуемая в диссертационной работе фирма "Элита" имеет матричную структуру управления. Это наиболее подходящая для управления коммерческим предприятием структура руководства, в ней исполнитель имеет, как правило, двух или более руководителей, которым он подчинен. Одна линия подчинения носит постоянный, линейный характер, другие временный. Например, в процессе внедрения АСУ "Реализация" потребовалось подчинить работников склада и магазинов, продавцов, товароведов и экспедиторов начальнику вычислительного центра фирмы (как руководителю данного проема).

Матричная структура управления нацелена на выделение и решение поставленных перед организацией с использованием всего потенциала сотрудников, вне зависимости от их линейной подчиненности. Это оправдывает такой ее недостаток, как нарушение единоначалия, множественная подчиненность исполнителей. На практике в той или иной степени доминирует либо подчинение линейному руководителю, либо участие в проекте, а возникающие конфликты приходится решать руководителю более высокого ранга, к которому сходятся обе линии власти.

В условиях рынка задачи логистики существенно расширяются. Например, задача управления запасами приобретает изначальный смысл, уходя от примитивного нормирования запасов к принятию нетривиальных решений. Колебания кредитных и налоговых ставок, курса рубля, цен вынуждают предпринимателя решать, есть ли смысл содержать свое достояние в запасах или в денежных депозитах, учитывать, прогнозировать ли повышение цен на хранимые им ресурсы или ставок за кредит под их содержание, оценивать, каковы потери от омертвления денег в товарно-материальных ценностях.

Возникает сложная многокритериальная задача, требующая оперативного решения, а следовательно, выработанного набора стратегий и тактик управления потоком.

Логистика должна быть оснащена комплексом специальных экономико-математических моделей, основная особенность которых - технологичность, то есть возможность решения сложных оптимальных задач в оперативном режиме и в составе технологического процесса управления материальными потоками. Основная роль этих моделей в условиях рынка - нахождение точек компромисса. В этой области пока еще мало опыта, но он может быть накоплен только о процессе развития рынка.

Очевидно, необходимым элементом новых технологий должны быть автоматизированные рабочие места, широкие возможности использования телекоммуникаций работающими на них менеджерами через распределенные системы (сети) обработки данных, мощные базы данных по хозяйственной конъюнктуре, современные средства управления ими, реальная коммерческо-информационная инфраструктура рынка. Технологическое обеспечение такого рода систем делает логистику весьма перспективной в нынешних условиях.

2. Исследование деятельности оптово-розничной фирмы в логистической системе товародвижения

2.1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА РЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

Большая Советская Энциклопедия определяет методологию, как систему принципов, способов организации и построения теоретической и практической деятельности, а также учение об этой системе [12ю, том 16, с. 164]. Анализ, в данном словаре, определяется, как процедура мысленного расчленения предмета на части в целях его дальнейшего изучения [12ю, том 1, с. 554-555]. Исходя из этих определений под методологическими основами анализа региональных логистических систем товародвижения, мы, будем понимать систему методов и средств деятельности, направленных на исследование специфики функционирования фирм оптово-розничного рынка. Данное исследование должно включать в себя:

- изучение ситуации сложившейся на данном рынке, тенденций его развития, то есть условия внешней среды,
- изучение принципов функционирования данных фирм;
- изучение наиболее значимых факторов, влияющих на результаты коммерческой деятельности фирм;
- определение основных проблем, возникающих в процессе функционирования фирм торгового характера, и путей их разрешения;
- систематизацию результатов исследования.

В настоящее время важную часть инфраструктуры российской экономической системы составляют торговые компании, главная "задача которых заключается в своевременной и эффективной реализации заказываемых потребителями товаров через торговые организации, подразделения и представительства компании.

Важную роль в торговых компаниях играет логистика. Если рассмотреть в совокупности круг проблем, которые она затрагивает, то общими для них будут вопросы управления разнообразными потоками (людскими, материальными, финансовыми, информационными и так далее).

В современных условиях основной задачей логистики в торговле, является планирование, управление и контроль при передвижении товара от поставщиков к потребителям. Как правило, решение данной задачи в торговых компаниях возлагается на службу логистики.

В условиях рыночных отношений единые системы нормативов совершенствования материально-технической базы потеряли свое прежнее значение. Каждый субъект хозяйствования самостоятельно оценивает конкретную ситуацию и принимает решения. Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе приобретает сегодня тот, кто более компетентен в области логистики и лучше владеет ее методами.

Отечественные разработки в области логистики касаются в основном организации движения потоков продукции производственно-технического назначения. Потоки же товаров народного потребления имеют определенную специфику, потребительский рынок данного вида товаров широк и труднопредсказуем, в результате чего особенно важным становится использование маркетинга при управлении логистическими операциями.

Что касается зарубежного опыта использования логистики в торговле, то он весьма слабо освещен в отечественной литературе. Кроме того, методы логистического совершенствования торговых систем, используемые в странах с развитой рыночной экономикой, требуют определенной адаптации к нашим условиям. Эта адаптация связана с учетом таких особенностей российской экономики, как нестабильность, ненадежность экономических связей, отсутствие единого экономического, правового и информационного

пространства.

Сложившуюся в сфере товарного обращения ситуацию, можно характеризовать, ростом объема продажи товаров, расширением их ассортимента, увеличением потока информации. Все это обуславливает использование в торговле современных методов управления, вычислительной техники и переход к автоматизированным системам управления.

Применение экономико-математических методов и электронно-вычислительной техники в управлении торговлей способствует ускорению продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления.

Тенденция развития сферы товарного обращения - бурный количественный рост последнего десятилетия привел к относительному насыщению спроса на товары и увеличению числа контрагентов в данной сфере российской экономической жизни. Количественный рост в торговле заканчивается и создает предпосылки качественных преобразований. Укрупнение розничной торговли ставит вопросы ее рациональной экономической организации. Мелкие, разрозненные торговцы неспособны обеспечить более высокий уровень экономической эффективности своей деятельности. Они не обладают необходимым для этого объемом информации. Данные по покупательскому спросу в небольшой торговой точке не способны дать четкую картину спроса даже в данном районе. Вследствие чего хозяин единичной торговой точки не может оперативно реагировать на изменения покупательского спроса, планировать и более адекватно складывающейся конъюнктуре регулировать свою деятельность. Большинство переменных характеризующих состояние экономической конъюнктуры остаются для него неизвестными. Важнейшими проблемами организации торговли являются создание оптимальной системы движения товаров от производителя к потребителю, рациональное размещение товарных запасов в отдельных звеньях торговли, ускорение оборачиваемости товаров, улучшение коммерческой деятельности торговых организаций.

В рыночных условиях формирование торгового ассортимента на основе глубокого и оперативного анализа покупательского спроса, совершенствование логистических операций по реализации товаров имеют первостепенное значение.

Цель рационализации торговли на базе концепции логистики - создание высокоэффективных товаропроводящих систем, способных обеспечить наличие нужного товара, в нужном месте, в нужное время, в нужном количестве, с минимальными затратами и по приемлемой цене. Эти системы должны иметь высокую способность адаптироваться к изменениям окружающей среды.

Данная работа имеет целью исследование логистических систем управления товародвижением, функционирующих на этапе перехода товаров из сферы обращения в сферу личного потребления - оптово-розничных фирм, а также разработку эффективных алгоритмов и рычагов их функционирования. Основой работы послужил практический опыт автора, разработавшего целый ряд автоматизированных систем учета и управления товародвижением.

Логистическая система как система массового обслуживания характеризуется внутрисистемными связями и связями с внешней средой. Внутрисистемные связи при переработке материальных потоков являются циклическими, а переработка материального потока внутри осуществляется по схеме последовательного обслуживания, то есть, например, на складе материальный поток одной подсистемы (хранения товаров) служащий ее выходом, одновременно является входом для подсистемы розничной торговли. Наряду с функциональными подсистемами, которые будут рассмотрены чуть позже, в логистических системах можно выделить обеспечивающий комплекс, в состав которого входит:

- информационное;
- правовое;

- кадровое и так далее обеспечение.

Цель функционирования микрологистических систем в торговле - получение прибыли, основанной на торговой наценке. Под торговой наценкой здесь понимается разница между ценой приобретения товара и ценой, по которой он продается. Приобретая товары у производителей или оптовых торговцев по одной цене, розничные торговцы продают их по более высокой цене, с целью покрытия издержек связанных с их функционированием и получения прибыли.

Существование подобных логистических систем полностью связано с состоянием оптового и розничного рынка и в своей деятельности они должны максимально учитывать рыночную конъюнктуру.

К наиболее значимым факторам рыночной конъюнктуры относятся:

- уровень цен отражающий, в денежном выражении, соотношение между спросом и предложением, как основной ценовой фактор. Уровень цен может быть высоким, низким (по сравнению с аналогичными товарами), иметь тенденцию к росту или падению;
- динамика изменения цен (рост, падение, стабильность);
- объем продаж - количественная характеристика объема, емкости рынка;
- ликвидность товарного предложения – отношение объема реализации к объему товарного предложения, за определенный период времени (минимум день), характеризующее качественное состояние рынка данного товара, скорость реализации товарных запасов (по данному критерию товары могут быть подразделены на высоко, низко и средне ликвидные);
- покупательские предпочтения, структура покупательского спроса, отражающие субъективные и объективные факторы, влияющие на принятие решения о покупке различных групп потребителей,
- тенденции развития рынка, перспективные товары,
- уровень конкуренции (высокий, средний, низкий) и тому подобное.

Все эти факторы влияют на потребительский спрос, объемы оборота и прибыли торгового предприятия. Рыночная конъюнктура никогда не находится в статичном положении, факторы ее отражающие, постоянно изменяются. Фирмы должны учитывать состояние рыночной конъюнктуры и тенденции ее изменения. Но, в современной российской экономике, механизмы адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры развиты крайне слабо.

К концептуальным проблемам организации торговли можно отнести:

- хаотичный, трудно предсказуемый характер покупательского спроса;
- несовершенство управления торговлей ведущее к несвоевременности реакции торгового предприятия на изменения спроса или к отсутствию такой реакции;
- отсутствие высокоэффективных механизмов согласования действий различных теряющих подразделений одного предприятия.

Крупный дефект современной оптово-розничной торговли в нашей стране представляется, без сомнения, в ее неорганизованности, случайном характере выбора и размещения реализуемых товаров, отсутствии отлаженной системы адекватно реагирующей на покупательские предпочтения и максимизирующей сбыт с учетом критерия максимума прибыли.

Таким образом, проблема заключается в хаотичности большинства товарных потоков и случайном характере размещения товаров в звеньях торговли. Решение этой проблемы лежит в плоскости оптимального управления товародвижением, создания более совершенного экономического механизма способного отслеживать изменения рыночной конъюнктуры и адаптироваться к ним в режиме «реального времени» (то есть изменение конъюнктуры, процесс их анализа и принятия соответствующих управленческих решений не

разведены во времени, а являются закономерным продолжением одно другого). Добиться этого можно благодаря использованию системного подхода при анализе сложившейся ситуации. Такие принципы системного подхода, как:

- комплексный анализ проблемы;
- выявление значимых критериев;

позволяют сделать заключение о необходимости использования маркетинга в организации управления товарными потоками. Это делает возможным наиболее полное удовлетворение спроса и максимизацию прибыли торгующей организации.

Далее, используя принципы системного подхода применительно к объему и характеру задач, можно сделать вывод об использовании автоматизированных систем. управления (АСУ), как инструмента решения проблемы, позволяющего оперативно обрабатывать большие объемы информации и принимать своевременные решения о логистических воздействиях на процесс товародвижения.

Остановимся подробнее на специфике деятельности оптово-розничных фирм, торгующих потребительскими товарами, рынок которых широк, динамичен и труднопредсказуем, особенно с позиций единичной работающей на нем фирмы, а номенклатура товаров достаточно велика - от 1 тысячи позиций. Фирмы такого плана закупают товары у производителей или крупно оптовых продавцов, размещают эти товары на своих складах, организуют их распределение в звеньях своей торговой сети, где и проходит процесс реализации. Ключевой является проблема своевременного обеспечения всех торгующих подразделений фирмы наиболее прибыльным для них товаром.

Данные торговые фирмы могут обладать одним или целым рядом складов и торговых точек. Торговые точки (магазины, отделы и магазины, киоски, лотки, прилавки) обладают своими индивидуальными характеристиками. В числе данных характеристик - торговая наценка. Торговая наценка на один и тот же товар в разных магазинах, с разным уровнем обслуживания, доступностью и расположением в разных районах города (престижностью) может значительно отличаться. Часть торговых точек может располагаться в пригородных районах, городах-спутниках, просто соседних городах с другим уровнем цен, другим уровнем потребности и информированности населения.

В качестве примера можно привести город Самару и Тольятти - столицу "АвтоВаза", город с более высоким уровнем дохода населения, цен и спроса. В стороне от рассмотрения остаются вопросы складирования товаров, т.к. стоимость складирования несущественно различается между отдельными единицами однородного товарного ассортимента (одежда и обувь, бытовая электроника или продукты питания). Кроме того, для отдельной торговой фирмы (пример фирма "Элита" г. Самары, занимающаяся обувью и одеждой и имеющая около 30 торговых точек), в Самарской области, незначительными являются и транспортные расходы. При цене на дизельное топливо 1-1,5 тыс. рублей, автомашины фирмы перевозят за поездку товаров на десятки миллионов, ежедневные объемы реализации магазинов варьируются от миллионов до десятков миллионов. Поэтому транспортные расходы также являются несущественными и серьезному рассмотрению не подвергаются.

Практика функционирования подобных фирм выдвигает на первый план вопросы анализа спроса, реализации совместно с товарными запасами (ликвидности), в разрезе каждой товарной позиции по каждой торговой точке, учитывающего специфическую для данной торговой точки наценку.

На практике каждодневное изменение наценки невозможно в силу ряда технических причин - цены и магазин на данный вид товара спускаются единожды и пересматриваются периодически (изменение в ценниках, как правило, проводится совместно с инвентаризацией, и санкционируются на уровне заместителя

директора по товарному ассортименту и ценовой политике). Другие каналы управления ценами (глобальные сети, использование модемной связи) являются ненадежными, дорогостоящими и труднодоступными, зачастую в торговых отделах магазинов отсутствует собственный телефон. Отдельно следует отметить возможное недоверие покупателей к постоянно изменяющимся ценам и сложности алгоритмизации процесса установления цены.

Таким образом, основополагающей аксиомой данного исследования будем считать то, что цены не соответствуют уровням спроса и предложения полностью (что является распространенным и естественным) и получение цены, полностью уравнивающей спрос и предложение расчетным путем, не осуществимо вследствие действия большого количества не учитываемых и случайных факторов.

Стало быть, имея относительно постоянные, на данном участке времени, цены (фирма не имеет возможности менять их каждый день) и относительно незначительные транспортные расходы (идущая из Самары в Тольятти машина, беря товар сразу для 3-х - 4-х точек, перевозит товара на стоимость до сотен миллионов рублей), мы можем распределять товарные запасы со складов в магазины и перераспределять их между магазинами согласно критериев, позволяющих увеличить ежедневный объем торговой наценки, приходящийся на рубль вложенных в товары средств.

Аналогичная позиция должна быть применена и к подсистеме закупок товаров, с той лишь разницей, что данные по товарным запасам и скорости их оборачиваемости (ликвидности) и торговой наценке здесь анализируются обобщенно по всей фирме, а не по отдельным торговым точкам.

Следует отметить, что в данной работе не рассматривается происхождение тех финансовых средств, на которые приобретаются товары. Являются ли вкладываемые в товарные активы деньги собственностью компании или они взяты в кредит, так или иначе они должны быть наиболее прибыльно размещены.

Таким образом, всю товаропроводящую деятельность фирмы (далее по тексту под фирмой будем подразумевать оптово-розничное предприятие) можно подчинить цели получения, в каждый конкретный отрезок времени, максимума прибыли с вложенного в товар капитала.

Решение данной задачи заключается в выработке рекомендаций по оптимальному управлению товаропотоками, оно позволяет также и определенной мере снизить степень риска и сократить издержки при принятии решений о закупках товаров и получить максимальную прибыль.

2.2. Анализ деятельности фирмы "Элита"

Фирма "ЭЛИТА" является обществом с ограниченной ответственностью (ООО), самостоятельной производственно-коммерческой организацией. ООО «Элита» занимается розничной и мелкооптовой торговлей одеждой и обувью в Самарской области и близлежащих регионах (Саратовская и Оренбургская области)

Общество - юридическое лицо, имеющее в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, отвечающее по своим обязательствам этим имуществом, имеющее право от своего имени приобретать и осуществлять имущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральным законом.

Общество в праве в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за её пределами в рублях и иностранной валюте. ООО "ЭЛИТА" имеет свою печать, штамп и бланки со своим наименованием.

Основной целью функционирования фирмы является получение прибыли от продажи товаров народного потребления жителям города Самары и Самарской области. Получаемая в процессе реализации товаров прибыль используется для развития инфраструктуры розничной торговли, а также в интересах

учредителей и трудового коллектива фирмы. Деятельность ООО "ЭЛИТА" ориентирована, в основном, на удовлетворение спроса на товары народного потребления. Товарная составляющая фирмы, как логистической системы, совокупность предлагаемых покупателям предметов одежды и обуви.

Заключение

В целом диссертационное исследование подчинено разработке актуальной народнохозяйственной проблемы по рациональной организации процесса оптового и розничного товародвижения, эффективность которого неразрывно связана с изменениями рыночной конъюнктуры. Основная идея разрабатываемой системы адаптации товарных потоков к конъюнктуре рынка направлена на развитие логистики как нового направления экономической науки, ее прикладных аспектов, связанных со сферой маркетинга на потребительском рынке. Именно поэтому в диссертации исследуются различные стороны деятельности по реализации товаров и процессы оптимизации материальных и финансовых потоков в торговле.

В работе использованы сформулированные М. Моришимой, в книге "Равновесие, устойчивость, рост", правила относящиеся к товарному рынку [85ю, с.46]. Характеристика товарного рынка, приведенная М. Моришимой, применима и к товарным потокам. Но, для понимания специфики товарных потоков в торговле, в некоторых случаях, полезным будет рассматривать не избыточный спрос, а ликвидность товарного предложения (отношение реализованного/потребленного за определенный период количества товара к общему количеству данного товара). В этой связи в работе произведена адаптация правил М. Моршпимы к специфике функционирования логистических систем товарного рынка

Правила М. Моршпимы действуют в системе "затраты - выпуск" Леонтьева. Рассматриваемые в диссертационной работе логистические системы товарного рынка являются частным случаем производителей товаров в системе "затраты - выпуск". В работе отмечено, что торговые компании являются своеобразными вырожденными производителями и могут быть проанализированы с использованием методологии М. Моришимы.

В диссертации отмечается, что отечественные разработки в области логистики касаются в основном организации движения потоков продукции производственно-технического назначения. Потоки же товаров народного потребления имеют определенную специфику. Что касается зарубежного опыта использования логистики в торговле, то он весьма слабо освещен в отечественной литературе.

Данная работа имеет целью исследование логистических систем управления товародвижением, функционирующих на этапе перехода товаров из сферы обращения в сферу личного потребления - оптово-розничных фирм, а также разработку эффективных алгоритмов и рычагов их функционирования.

Практической реализацией описанных в диссертации принципов стала одна из разработанных и внедренных автором автоматизированных систем управления Л именно -автоматизированная система управления товарооборотом и связанной с ним деятельностью крупной оптово-розничной фирмы самарского региона (ООО "Элита"). АСУ "Реализация" включает в себя целый ряд систем, из которых по функциональному признаку можно выделить: систему закупки, складскую систему, систему распределения и реализации товаров, бухгалтерскую систему, отражающую результаты деятельности упомянутых управленческих систем, систему кассы и инкассации, тесно сплетающую управление финансовыми ресурсами (в том числе реализационной выручкой), их учет и анализ.

Основой организации оптимального управления внутрифирменным товародвижением служит методика, распределения товаров со складов в магазины и между магазинами, в тех случаях, когда показатели прибыльности от торговли товаром в одних машинах значительно отличаются от аналогичных показателей других магазинов. Разработанная система анализирует сбыт различных товаров через различные торговые точки и

зависимости от ряда расчетных параметров, основным из которых является динамика производства динамики отношения объемов реализации данного товара к объемам, в которых он выставляется на продажу; и торговой наценки на данный товар в данной торговой точке.

Экономическая эффективность от внедрения подобной аналитической системы выражается в росте прибыли, повышении рентабельности торговых, предприятий, увеличении товарооборота, пропускной способности торговых точек (вследствие увеличения вероятности удовлетворения покупательских запросов, а стало быть, сокращении времени покупателей, затрачиваемого на поиск нужного товара) и выработки на одного работника.

В современных условиях хозяйствования повысилась роль информационного обеспечения, которое состоит в сборе и переработке информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений. Передача информации о положении и деятельности предприятия на высший уровень управления и взаимный обмен информацией между подразделениями фирмы осуществляются на базе современной электронно-вычислительной техники и других средств связи.

В деятельности коммерческих структур, представляющих собой комплексы большого числа повседневно связанных и взаимодействующих между собой предприятий, передача информации является первостепенным к неперенным фактором нормального функционирования данной структуры.

Каждое движение материальных ценностей связано с передачей информации. Некоторые сообщения опережают груз, авизируют его прибытие. Информационное опережение позволяет получателю своевременно подготовить их приемку. Другие данные сопровождают груз, они могут характеризовать вид и количество товаров, отправителя, получателя и владельца, обращают внимание на опасные свойства товара. Третий вид следует за материальным потоком и часто идет в обратном направлении (подтверждение приема, фактурирование, предъявление рекламаций, дополнительные заказы, запросы и так далее).

Для современных условий характерно применение высокоэффективной внутрифирменной системы информации, основанной на использовании автоматизированной обработки цифровой и текстовой информации на базе компьютеров с процессором Pentium.

Управленческая внутрифирменная информационная система представляет собой совокупность информационных процессов, для удовлетворения потребностей в информации разных уровней принятия решений.

Логистические информационные системы, как правило, представляют собой автоматизированные системы управления логистическими процессами. Поэтому математическое обеспечение в логистических информационных системах - это комплекс программ и совокупность средств программирования, обеспечивающих решение задач управления материальными потоками, обработку текстов, получение справочных данных и функционирование технических средств.

Информационные системы обеспечивают подготовку, ввод, хранение, обработку, контроль и передачу данных. Они отличаются иерархической структурой. Возможности их автоматизации относительно высоки. Информационные системы могут быть реализованы как сеть взаимосвязанных вычислительных машин разной величины и абонентских пунктов (терминалов). Их подсистемы выполняют функции на различных уровнях управления, как правило, используя общий банк данных. Информацию для более высоких уровней получают сжатием данных из детальной базы данных более низких уровней. Детальные данные передаются на более высокий уровень только в случае значительного отклонения от требуемого или ожидаемого состояния. Ограничивающим фактором для применения ЭВМ в последние годы становится сложность создания программного обеспечения. Поэтому обычно стремятся, с одной стороны, рационализировать и повысить

производительность труда программистов, с другой стороны, создавать пакеты прикладных программ широкого применения, пригодных для разных ЭВМ и относительно легко адаптируемых к конкретным условиям пользователя.

Организация связей между элементами в информационных системах логистики может существенно отличаться от организации, традиционных информационных систем. Это обусловлено тем, что в логистике информационные системы должны обеспечивать всестороннюю интеграцию всех элементов управления материальным потоком, их оперативное и надежное взаимодействие.

В работе излагается методологический аппарат, созданный автором и успешно примененный в практической, рыночной деятельности торговой фирмы. Жизненность поставленной проблемы, ее актуальность подтверждены опытом разработки систем товародвижения других предприятий Самарской области (АОЗТ "Ирбис-С", Хлебозавод N 2, "Лукойл-Волга" и так далее).

Наибольший интерес представляет аналитическая система, сама распределяющая товары со складов в магазины и между магазинами, в тех случаях, когда показатели прибыльности от торговли товаром в одних магазинах значительно отличаются от аналогичных показателей других магазинов. Разработанная система анализирует сбыт различных товаров через различные торговые точки в зависимости от ряда расчетных параметров:

- основанных на динамике отношения объемов реализации данного товара к объемам, и которых он выставляется на продажу;

- торговой наценки на данный товар в данной торговой точке.

Следующим этапом развития данной системы автор видит формирование оптимальных цен реализации и прогнозирование ценовой и сбытовой политики. Однако для перехода к практическому осуществлению данных мероприятий необходимо разработать подходящую методологическую базу, способную адекватно реагировать на постоянно изменяющуюся и труднопредсказуемую конъюнктуру рынка. Тогда как система распределения и перераспределения товаров в рамках фирм с большим товарным ассортиментом и широкой розничной сетью имеет и методологическую и практическую реализацию.

Работающие с автоматизированными системами управления предприятия накопили определенные объемы информации, не подвергавшейся никакому логистическому анализу, и аналитическая система, способная на основе этих данных взять на себя управление оптимальной организацией товарных потоков, представляется весьма актуальной.

Особенностью решения задачи интеграции, реализованного в АСУ "Реализация", является соединение административно-управленческого и бухгалтерского подхода к функционированию данной системы. Данный подход, реализованный на всех этапах функционирования системы, позволяет избежать ненужного дублирования информации, двойного ее ввода и изменения, служащих основой возникновения большей части ошибок и рассогласований. Этот момент выгодно отличает систему от широко распространенных и односторонне ориентированных (как правило, в сторону бухгалтерских, а не логистических принципов) систем учета и управления торговой деятельностью.

Теоретическую и методологическую основу исследования составляют фундаментальные труды и прикладные работы российских и зарубежных авторов в области экономики и организации предпринимательства, логистики, маркетинга и менеджмента процессов товародвижения, теории векторов, управления запасами, экономической кибернетики и системологии. Работа выполнена в рамках нормативно-правовых условий функционирования рыночной экономики и в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

В настоящем диссертационном исследовании использовались системный подход к анализу товародвижения на оптовом и розничном рынке, методы экономического и структурного анализа, фундаментальные положения экономической теории, экономико-математическое и логистическое моделирование.

В диссертационной работе осуществлена постановка проблемы необходимости адаптации логистических систем управления товародвижением, к конъюнктуре потребительского рынка, увязка логистического и маркетингового подхода к анализу процессов оптового и розничного товародвижения с целью формирования концепции максимизации ежедневного объема торговой наценки получаемого с рубля вложенной и товарные запасы. Для данных целей произведено исследование структуры современного торгового предприятия и систем классификации товаров с целью разработки такой классификации товаров, которая обеспечила бы необходимый и достаточный уровень детализации информации в процессе адаптации логистической системы товародвижения к конъюнктуре потребительского рынка.

Автор осуществил адаптацию методов теории векторов для моделирования процессов товародвижения и определения оптимальных направлений товаропотоков, разработал теоретические и методические основы специального логистического анализа экономической эффективности формируемых товаропотоков и цен в различных звеньях торговой сети розничного предприятия.

В целом проведенное диссертационное исследование носит общетеоретический, методологический, а также и прикладной характер. Выполненное на материалах, отражающих состояние коммерческой деятельности в Самарской области и уровень отечественной и зарубежной логистики, оно способствует развитию системы оптового и розничного товародвижения для достижения коммерческого успеха всех участников оптового и розничного рынка.

Научная новизна заключается в том, что в работе теоретически обоснована и практически реализована методика адаптации логистических систем управления товародвижением к конъюнктуре потребительского рынка, как особое направление логистической деятельности, направленной на обеспечение коммерческой эффективности товародвижения.

Существенным элементом новизны является то, что экономическая эффективность товаропотоков между отдельными структурными звеньями торгующего предприятия впервые стала предметом специального, комплексного исследования, в результате которого были сформулированы основные теоретические положения по адаптации процессов товародвижения к конъюнктуре рынка.

К результатам, обладающим элементами новизны можно отнести следующие:

1. Разработана концепция увеличения ежедневного объема доходов, приходящихся на рубль вложенный в товарные запасы;
2. Разработаны теоретические и методологические основы логистического анализа эффективности товаропроводящей деятельности в торговле;
3. Разработана система критериев для оценки экономической эффективности деятельности по приобретению и реализации отдельных товаров и товарных групп, деятельности отдельных звеньев сбытовой сети предприятия;
4. Разработаны экономико-математическая модель потоков в логистической системе потребительского рынка с помощью векторной интерпретации товарных потоков в торговле;
5. Исследована функционально-организационная структура оптово-розничной фирмы, взаимосвязи и сущность отдельных элементов данной структуры;
6. Разработана система классификации и кодирования товаров на стоном и розничном рынке;

7. Введены понятия интегрального коэффициента ликвидности, коэффициента прибыльности, интегрального коэффициента прибыльности;

8. Выявлены специфические особенности адаптации товарных потоков к конъюнктуре рынка в условиях предприятия с разветвленной торговой сетью.

Практическая значимость работы вытекает из целевых установок диссертации, новизны полученных результатов и состоит в том, что осуществление основных положений диссертации способствует повышению эффективности производственно-коммерческой и оптово-розничной деятельности за счет увеличения отношения объемов реализуемой торговой наценки к объемам вложений в товарные запасы

На основании проведенных исследований в работе сформулированы основные принципы адаптации товаропроводящих систем к конъюнктуре потребительского рынка для достижения конкурентоспособности субъектов данного рынка и ускорения оборота капитала в сфере торговли.

Для определения эффективности, представленной в работе, внутрифирменной системы управления использован показатель - отношение получаемой прибыли к затратам на товарные активы и функционирование торговой системы. Положительное изменение данного показателя, произошедшее за последние три года, в результате внедрения описываемой системы адаптации к конъюнктуре рынка, позволяет говорить об экономической эффективности и коммерческой целесообразности данной работы.

Библиография

12ю. Большая Советская Энциклопедия. Гл. ред. А. М. Прохоров. - М: Советская энциклопедия, том 1, 1970 - 608 с., том 13, 1973 - 608 с., том 16, 1974 - 616 с., том 23, 1976 - 640 с., том 27, 1977 - 624 с.

53ю. Козлов В.К. Логистическое обеспечение конкурентного потенциала фирмы: Автореф. Канд. Дисс. – СПб.: 1995. - 17с.

85ю. Мясникова Л.А. Логистика экономики среднего звена. - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1997-72 с.

98ю. Полковский Л.М. и др. Автоматизация учета на базе персональных ЭВМ. - М.: Финансы и статистика, 1991. - 188 с.

102ю. Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь. - М.. Экономика, 1995 -251с.

112ю. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. М.: Мысль, 1978. - 272 с.