

Егорова
На правах рукописи

ЕГОРОВА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА

**ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ
ПОТОКОВ НА РЫНКЕ ТРУБНОЙ ПРОДУКЦИИ**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным
хозяйством (логистика)

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Санкт-Петербург - 2001

Диссертация выполнена в Санкт-Петербургском государственном университете экономики и финансов

Научный руководитель: кандидат экономических наук
доцент Парфенов А.В.

Официальные оппоненты:
доктор экономических наук
профессор Уваров С.А.

кандидат экономических наук
Середохо В.А.

Ведущая организация: Северо-Западный государственный заочный
технический университет

» часов на
финансов

ВОЗВРАТИТЕ КНИГУ НЕ ПОЗЖЕ
обозначенного здесь срока

нкт-
и финансов.

Зветуных

I. ОСНОВНЫЕ ИДЕИ И ВЫВОДЫ ДИССЕРТАЦИИ

Проводимые в Российской Федерации с целью становления рыночных отношений реформы привели к изменению методов и организационно-правовых форм хозяйствования субъектов промышленного производства и других сфер предпринимательской деятельности. При этом экономическое положение предприятий большинства отраслей народного хозяйства нашей страны, в том числе и металлургического комплекса, оставалось достаточно сложным в течение всего постреформенного периода. В связи с чем, отечественные ученые и специалисты уделяли и уделяют большое внимание вопросам развития черной и цветной металлургии, а также отраслевым особенностям управления их логистическими потоками. В тоже время, проблемы трубной промышленности, хотя и являющейся одной из важнейших отраслей металлургического комплекса, но имеющей определенную специфику, исследовались менее тщательно.

В течение 1990-х годов в механизме функционирования отечественных трубных заводов произошли существенные изменения, обусловленные падением платежеспособного спроса на внутреннем рынке, разрывом производственных и хозяйственных связей с бывшими республиками СССР, тяжелым финансовым положением предприятий-потребителей стальных труб. В результате чего, изменилась структура трубного производства, значительно снизились объемы выпуска, а неподготовленность заводов и компаний, действующих на данном сегменте рынка, к новым условиям хозяйствования привела к затяжному кризису в отрасли. Наличие ряда специфических особенностей в управлении движением различных потоков в трубной промышленности и на рынках сбыта ее продукции требует поиска принципиально новых методов управления структурными подразделениями отрасли. Одним их наиболее целесообразных и эффективных способов решения возникших в данном секторе промышленности проблем является использование логистических методов управления.

Достаточно большое внимание научно-методическим и практическим аспектам логистики применительно к экономике нашей страны в целом, и отдельным отраслям в частности, уделено в работах отечественных и зарубежных ученых и специалистов. Среди них можно выделить научные труды А.У. Альбекова, В.П. Алферьева, Н.В. Афанасьевой, Г.Л. Багиева, В.О. Бахарева, М.Е. Залмановой, К.В. Ишотиной, О.А. Новикова, Б.К. Плоткина,

БИБЛИОТЕКА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО

О.Д. Проценко, А.И. Семенов, В.И. Сергеева, Д.В. Соколова, С.А. Уварова, В.В. Щербакова и других авторов.

В то же время, проблемы использования логистического инструментария для организации и регулирования потоковых процессов в различных секторах черной металлургии рассмотрены не достаточно полно. В работах отдельных авторов исследуются лишь некоторые аспекты управления логистическими потоками в металлургическом комплексе, но не показана их специфика в трубной отрасли.

Отсутствие в отечественной экономической литературе детально изложенной концепции применения логистического подхода к организации взаимодействия металлургических предприятий, торгово-посреднических структур и других субъектов трубной промышленности, а также недостаточная проработка вопросов по осуществлению эффективного управления потоковыми процессами на внутреннем и внешнем рынках сбыта трубной продукции, подтверждают актуальность выбранной темы диссертационной работы.

Целью исследования является определение наиболее рациональных способов организации и регулирования логистических потоков на рынке продукции черной металлургии и, прежде всего, на рынке стальной трубной продукции для повышения эффективности производственно-коммерческой деятельности промышленных предприятий и улучшения их взаимодействия с торговыми посредниками.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие основные задачи:

- установить объективные предпосылки использования логистического подхода в российской трубной промышленности;
- выявить специфику деятельности коммерческих посредников на различных рынках промышленной продукции;
- изучить особенности использования инструментария логистики для регулирования потоковых процессов в сфере электронной металло-торговли;
- исследовать геологистическую структуру мирового рынка продукции черной металлургии с целью выявления основных тенденций развития данного сегмента;
- провести анализ состояния металлургического комплекса России и его трубной отрасли и показать специфику их развития в современных условиях хозяйствования;

- исследовать региональную систему сбыта трубной продукции с целью определения наиболее рациональных способов продвижения товара на рынок;

- разработать предложения по интеграции потоковых процессов и формированию логистических систем на отраслевом рынке;

- определить основные направления совершенствования традиционной и электронной систем сбыта отечественной трубной продукции.

Поставленные задачи не исчерпывают всю совокупность вопросов, связанных с регулированием потоковых процессов в различных сегментах отечественной промышленности, в том числе в металлургическом комплексе России и на рынках сбыта отечественной трубной продукции, но позволяют исследовать наименее изученные и наиболее актуальные проблемы.

Объектом исследования выступают отечественные производственные предприятия черной металлургии и трубной промышленности, их региональные и отраслевые объединения, а также торгово-посреднические структуры, функционирующие на традиционном и электронном рынках сбыта трубной продукции.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе организации и регулирования логистических потоков на рынке трубной продукции.

Логика решения основных задач исследования предопределила его содержание и форму изложения идей и выводов. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и библиографии.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, определяются цель, задачи, объект и предмет исследования, отражаются научная новизна и практическая значимость полученных результатов.

В первой главе – «Теоретические и методические основы применения инструментария логистики на рынках сбыта трубной продукции» – определяются важнейшие проблемы функционирования структурных подразделений трубной промышленности России; обосновывается необходимость использования логистического подхода для регулирования потоковых процессов в системе товародвижения промышленной продукции; устанавливаются особенности применения основных принципов логистики в сфере электронной коммерции.

Во второй главе – «Анализ движения логистических потоков в металлургическом комплексе России и на рынках сбыта трубной продукции» – проводится анализ геологической структуры мирового рынка черных металлов; изучаются современное состояние металлургического комплекса России и специфика развития его трубной промышленности; определяются особенности организации и регулирования движения экспортно-импортных потоков стальной продукции; исследуется система региональных продаж трубной продукции.

В третьей главе – «Логистический подход к регулированию потоковых процессов на рынках сбыта трубной продукции» – разрабатываются предложения по формированию регионально-отраслевых логистических систем в металлургическом комплексе России и обосновывается необходимость применения логистических методов управления их потоковыми процессами; приводятся рекомендации по совершенствованию функционирования металлотрейдинговых компаний и электронных информационно-торговых систем, специализирующихся на сбыте трубной продукции.

В заключении подводятся итоги диссертационного исследования, формулируются основные выводы и предложения.

Из общего содержания диссертации на защиту выносятся следующие ее положения.

Характерной чертой современной экономики является переход от управления объектами к управлению процессами и потоками. Эта тенденция наблюдается как в теоретических исследованиях, так и в практике осуществления предпринимательской деятельности, в том числе и в трансформируемой экономике России. Опыт становления рыночных отношений в нашей стране показывает, что для работы в новых условиях необходим соответствующий инструментарий и подходы, способные решать возникающие проблемы и задачи. Таким подходом является логистический подход, который позволяет достаточно полно реализовывать закономерности развития современных хозяйственных систем. С этой точки зрения, логистика может рассматриваться как современная рыночная концепция, главной задачей которой является оптимизация экономических потоков хозяйствующих субъектов: промышленных предприятий, крупных корпоративных структур, торгово-посреднических и других организаций. При этом необходимость логистического обеспечения коммерческой деятельности тесно связана с усилением в современных условиях роли сферы товарного обращения.

Применение логистического подхода может помочь и в решении отдельных отраслевых проблем народного хозяйства нашей страны. Так, вследствие распада СССР и проводимых в Российской Федерации экономических реформ, структура металлургического производства существенно изменилась, а объемы выпуска практически всех видов готовой стальной продукции значительно сократились. Это связано с тем, что каждая из национальных отраслей (в рамках государств ближнего зарубежья), представляющая собой часть функционировавшего ранее единого комплекса СССР, располагает теми или иными взаимодополняемыми мощностями и уникальными производствами, которые в настоящее время оказались в разных странах. А для российских трубных заводов сложившаяся ситуация оказалась в наибольшей степени критической.

Металлургическое производство является одной из наиболее важных частей современной мировой экономики. В промышленно развитых странах изделия из металлов составляют примерно 2/3 продуктовой структуры ВВП, а ситуация, складывающаяся в данном секторе промышленности, во многом определяет государственную экономическую независимость и обороноспособность. Именно этим можно объяснить стремление большинства стран мира оптимизировать структуру производства национальной металлургии при формировании и реализации соответствующей внутренней и внешнеэкономической стратегии развития. В тоже время, уровень деловой активности промышленных предприятий во многом зависит от состояния внутреннего и внешнего рынков сбыта продукции отрасли.

Ведение активной торговли черными металлами (как сырьем, так и готовой продукцией) между хозяйствующими субъектами различных стран приводит к постоянному перемещению товарных потоков через границы государств и способствует формированию логистических процессов, носящих глобальный (в том числе межконтинентальный, транснациональный) характер. При этом необходимо отметить, что региональная специфика производства и продаж отдельных видов стальной продукции обусловлены неравномерностью географического размещения природных ресурсов, образующих сырьевую базу для исследуемой отрасли. Сопряжение географических и логистических факторов в осуществлении международной торговли продукцией черной металлургии позволяет прийти к выводу о формировании геологической структуры мирового рынка черных металлов и наличии определенных тенденций в ее развитии.

Мировой рынок черных металлов можно представить в виде огромной макрологистической системы; характерной особенностью ее функционирования является осуществление основных этапов логистического процесса, протекающего между странами, регионами или континентами, как единого целого. При этом необходимо отметить, что на страны ЕС приходится примерно 35% всей торговли черными металлами, на азиатские государства (Япония, КНР, страны Ближнего и Среднего Востока) – около 25%, на североамериканский рынок и страны СНГ – менее чем по 20%, доля других региональных рынков незначительна.

Состояние мирового рынка существенно влияет на развитие российской металлургической отрасли, а также на положение государства на данном сегменте. На протяжении многих десятилетий Россия занимает одно из лидирующих мест на международном рынке стальной продукции, оставаясь в числе наиболее крупных экспортеров. В табл. 1 представлена динамика экспорта отечественной металлопродукции и приведен авторский расчет его удельного веса в совокупном мировом экспорте в 1992 - 2000 гг.

Таблица 1

Динамика экспорта российской стальной продукции и его удельного веса в мировом экспорте в 1992 - 2000 гг. (млн. т.)

Показатели	1992г	1993г	1994г	1995г	1996г	1997г	1998г	1999г	2000г
Мировой экспорт	151,1	172,3	191,9	191,1	197,5	205,0	207,1	210,2	215,4
Козф-т роста (%)		114,0	111,4	99,6	103,3	103,8	101,0	101,5	102,3
Рос. экспорт	12,3	17,6	23,0	24,1	26,6	26,6	24,2	26,5	27,9
Козф-т роста (%)		143,1	130,7	104,8	110,4	100,0	90,9	109,5	105,3
Удел. вес рос. экспорта в мировом экспорте (%)	8,1	10,2	12,0	12,6	13,5	13,0	11,7	12,6	13,0

Исходя из данных табл. 1, можно сделать вывод о том, что при общем увеличении размеров экспорта металлопродукции в мире в нашей стране также наблюдается тенденция к росту объемов вывоза стальной продукции (не включая период 1997 - 1998 гг.) за рубеж. Показатель удельного веса экспорта России в мировом экспорте свидетельствует о важности и относительной стабильности положения страны на мировом рынке.

Необходимо отметить, что практически по всем товарным позициям объемы российского экспорта значительно превышают объемы импорта;

исключение составляют поставки стальных труб. Российская трубная промышленность в течение нескольких десятилетий оставалась одной из крупнейших в мире, но в последние годы она утратила свое лидерство. В настоящее время отличительной особенностью отечественного трубного рынка является достаточно высокий удельный вес импортных поставок, доля которых составляет более 25% от объема выпуска в стране. При этом в России за период 1991-1999 гг. производство и потребление труб сократилось более чем в 3 раза, причем объемы потребления в течение указанного периода превышали объемы выпуска. Неспособность отечественных трубных заводов полностью удовлетворить внутренний спрос обусловила объективную потребность в импорте продукции данного наименования. Безусловно, сложившуюся ситуацию можно охарактеризовать как критическую, в связи с чем возникла необходимость изменения организационно-правовых форм хозяйствования и поиска новых методов управления предприятиями отрасли.

Особенностями переходного этапа экономики нашей страны можно назвать установление приоритетов отдельно взятого производства, имеющего слабую связь с общепромышленными задачами, а также несбалансированность функционирования смежных подотраслей. В связи с чем промышленным предприятиям металлургического комплекса и, в частности, трубной отрасли рекомендуется уделять пристальное внимание преобразованию существующих и налаживанию утраченных и новых хозяйственных связей. Одним из наиболее эффективных методов организации межфирменного взаимодействия в металлургии является создание горизонтально- и вертикально-интегрированных структур, при формировании и функционировании которых целесообразно использовать основные принципы логистики с целью оптимизации движения различных регионально-отраслевых потоков.

В настоящее время во многих отраслях отечественной промышленности, в том числе и в металлургическом комплексе, наблюдается тенденция к усилению роли интеграционных процессов. Так, хозяйствующие субъекты черной металлургии образуют разнообразные ассоциации и союзы, которые объединяют в своем составе не только производственные предприятия (металлургические, трубные и другие заводы и комбинаты), но и снабженческо-сбытовые структуры (независимых посредников или собственные сбытовые филиалы), транспортные, финансовые и другие организации, территориально удаленные друг от друга. Создание подобных альянсов позволяет технологически и/или

коммерчески взаимосвязанным бизнес-субъектам повысить эффективность своей деятельности путем согласования собственных интересов с интересами других участников. Можно отметить, что для большинства отечественных предприятий черной металлургии характерно формирование вертикально-интегрированных структур.

Процесс создания регионально-отраслевых логистических систем в трубной промышленности достаточно специфичен, что проявляется, прежде всего, в горизонтальной интеграции их основных субъектов. Это, в свою очередь, позволяет вырабатывать стратегии развития участников объединения, оптимизировать их сбытовую деятельность, определять инвестиционную и финансовую политику предприятий под руководством управляющей компании, которая в то же время не должна вмешиваться в текущую деятельность предприятий. Горизонтальная интеграция призвана также решить проблему, связанную с поставками украинских труб по ценам, значительно ниже цен российских производителей: отечественные заводы, возглавляемые Фондом развития трубной промышленности, добились от правительства принятия мер по ограничению импорта данной продукции. На наш взгляд, дальнейшее развитие функционирующих в трубной отрасли горизонтально-интегрированных структур требует внесения некоторых элементов, присущих компаниям, созданным по принципу вертикальной интеграции – им необходимо включать в свои составы производителей трубной заготовки (штрипса). При этом предполагается создание единой логистической цепочки, необходимой для осуществления полного металлургического цикла, что, в свою очередь, невозможно без привлечения предприятий нескольких профильных и смежных производств.

С целью рационализации сбытовой политики промышленных предприятий или их объединений в диссертации рекомендуется привлечение коммерческих посредников, специализирующихся на реализации металлопродукции. В России в последние годы появилось значительное количество металлоторговцев, основная функция которых заключается в покупке крупных партий металла непосредственно у производителей, его складирование, хранение и продажа мелкооптовым и розничным покупателям. В результате чего подобные посреднические структуры, выполняя лишь ограниченное число логистических операций, не всегда могли удовлетворить «нетипичные» требования потребителей. По нашему мнению, для привлечения большего количества покупателей и для достижения максимально возмож-

ной эффективности деятельности в рассматриваемой области бизнеса оптово-торговые структуры должны предоставлять целый ряд специфических услуг. К таким операциям, на наш взгляд, следует отнести:

- обеспечение надлежащего качества трубной продукции при ее реализации;
- прогнозирование потребностей реальных и потенциальных покупателей в стальных трубах определенного сортамента и определение сроков их поставки на склад;
- выбор наиболее рационального вида транспортировки от производственного предприятия до склада потребителя;
- выбор оптимального маршрута следования трубной продукции и времени их доставки;
- создание и управление складскими запасами;
- управление и контроль за выполнением заказов мелкооптовых и розничных покупателей;
- грузопереработка трубной продукции и ее комплектование по заказу покупателя;
- операции производственного характера: нарезка и гибка труб, технологическая обработка, окраска, нарезка резьбы и другие.

Это новое направление деятельности оптово-торговых структур требует детального подхода к организации работы своих металлоскладов: к преобразованию складов в технически оснащенные, специализированные сервисные металлоцентры. При этом сложность ситуации заключается в том, что немногие металлотрейдеры могут позволить себе потратить от 0,5 до 5,0 млн. долларов США на закупку соответствующего оборудования и аренду площадей. Поэтому, на наш взгляд, учредителями сервисных металлоцентров в России могут выступать:

- крупные, независимые металлотрейдеры, располагающие складскими площадями и имеющие в наличии оборудование для обработки трубной продукции (в частности, специализированные предприятия оптовой торговли, входившие ранее в систему Госнаба СССР);
- сбытовые подразделения трубных заводов или наделенные соответствующими полномочиями торгово-посреднические фирмы - официальные представители заводов в различных регионах страны;
- интегрированные (ассоциированные) структуры, созданные в металлургической и смежных отраслях, располагающие достаточными средствами для финансирования и поддержки данного проекта;

- специально созданные с целью рационализации снабженческой деятельности объединения потребителей стальной трубной продукции (закупочные логистические альянсы).

Использование логистического подхода при формировании сервисных металлоцентров позволяет различным ассоциированным структурам или крупным специализированным металлотрейдерам оптимизировать движение материальных потоков, минимизировав при этом логистические затраты, и увеличить прибыль за счет оказания ряда сопутствующих услуг. В тоже время, постоянно изменяющаяся рыночная ситуация вынуждает металлоторговые компании для достижения относительной стабильности своего положения на рынке находить новые, более эффективные формы организации своей деятельности. Одной из таких форм в современных условиях является электронная коммерция, базирующаяся на использовании Интернет-технологий в предпринимательской деятельности.

В диссертации подробно исследуются системы межфирменного взаимодействия «B2B» на примере Интернет-проекта «e-Metex», создателем которого выступает Фонд развития трубной промышленности, а основными участниками торгов являются производители стальных труб и другой продукции черной металлургии, крупные потребители (предприятия машиностроения и нефтегазовой промышленности), посредники. В настоящее время действующая система «e-Metex», как и большинство металлотрейдинговых электронных площадок предоставляет своим участникам возможность осуществлять поиск и выбор контрагента, согласовывать условия купли-продажи трубной продукции и заключать договора на ее поставку. Но для дальнейшего развития и совершенствования работы подобных металлотрейдинговых порталов может быть рекомендовано формирование в рамках электронных торговых площадок нового коммерческого блока, объединяющего транспортные компании, экспедиторские организации, страховые институты и др.

В диссертации разработана и предлагается к применению схема организации информационно-торговых систем, разделенных на два основных блока: торговля металлопродукцией и торговля сопутствующими услугами. На рис. 1 представлена схема работы электронной металлотрейдинговой площадки, разбитой на блоки и сектора в соответствии с выполняемыми операциями. Так, объективная потребность в формировании сектора логистики (предлагающего полный комплекс логистических услуг) заключается

в оперативном решении многих проблем, возникающих непосредственно в процессе доставки трубной продукции потребителям.



Рис. 1. Схема взаимодействия торгового блока и блока сопутствующих услуг в рамках электронной металлотрейдинговой площадки.

Основными продавцами в указанном секторе могут выступать различные транспортно-экспедиторские фирмы, организации, специализирующиеся на

выполнении складских операций, таможенные брокеры и др. Данные структуры будут предоставлять услуги по доставке и экспедированию груза, его хранению и разбивке на отдельные партии, таможенной очистке (при осуществлении внешнеторговых операций), предпродажной подготовке товара и другие. Создание предлагаемого нами сектора в рамках информационно-торговых систем позволит участникам электронной торговли еще в большей степени снизить транзакционные издержки, что и является одной из основных целей формирования и функционирования подобных Интернет-проектов.

II. ВКЛАД АВТОРА В ПРОВЕДЕННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Теоретической и методологической основой работы послужили результаты фундаментальных и прикладных исследований российских и зарубежных ученых и специалистов в области логистики и регулирования потоковых процессов, организации производства и товарного обращения металлургической продукции, макроэкономики и социально-экономической статистики. В диссертации широкое использование получили законодательные и другие нормативно-правовые акты России, отечественный опыт функционирования металлургических, трубных предприятий и их объединений, металлотрейдерских компаний и электронных торгово-посреднических структур, отчеты Департамента металлургии Министерства промышленности, науки и технологий Российской Федерации, результаты научно-исследовательских работ Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, Московского государственного института стали и сплавов, Института экономики черной металлургии ГНЦ РФ «ЦНИИЧермет им. И. П. Бардина» и других российских научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений. С целью решения прикладных задач использовались данные официальной и отраслевой статистики.

Исследование строилось на основе применения принципов системного подхода, методов экономического и статистического анализа, логического моделирования производственно-коммерческих процессов интегрированных структур металлургического комплекса России. Собранные данные обрабатывались при помощи методов статистического анализа динамических рядов, структурной группировки и приемов сравнения.

При выполнении исследования лично автором:

- обобщены теоретические и методические основы формирования систем товародвижения промышленной продукции;
- установлены основные способы и формы взаимодействия промышленных предприятий и торгово-посреднических структур в черной металлургии;
- определены особенности организации и регулирования логистических потоков и потоковых процессов предприятий металлургического комплекса и трубной промышленности;
- исследована специфика движения информационных, финансовых и материальных потоков в сфере электронной коммерции;
- обосновано применение логистических методов управления интегрированными структурами черной металлургии и трубной отрасли;
- разработаны рекомендации по созданию специализированных сервисных металлоцентров и совершенствованию системы сбыта в сфере электронной торговли трубной продукцией.

III. СТЕПЕНЬ НОВИЗНЫ И ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

По совокупности научных результатов работа носит общетеоретический и одновременно прикладной характер. Прикладной характер работы подтвержден использованием необходимых статистических материалов для проведения анализа современного состояния металлургического комплекса России и, в частности, ее трубной промышленности, и проведением исследования региональных особенностей развития хозяйствующих субъектов отрасли.

Научная новизна исследования и выносимые на защиту результаты заключаются в следующем:

- установлены и исследованы особенности организации логистических потоков в оптовой торговле продукцией черной металлургии с учетом геологистического аспекта, определена специфика международной торговли, способствующей формированию логистических процессов на межконтинентальном (транснациональном) уровне;
- выявлены основные проблемы в организации сбыта продукции отечественных предприятий трубной промышленности и разработаны предло-

жения по их устранению путем применения логистического подхода к регулированию потоковых процессов на рынке трубной продукции;

- обоснованы необходимость и способы создания ассоциированных структур в трубной промышленности металлургического комплекса России с целью снижения транзакционных издержек их участников и повышения конкурентоспособности отечественной трубной продукции;

- разработаны рекомендации по формированию сервисных металлоцентров на рынке трубной продукции и обоснована необходимость осуществления ими функций «предприятий логистического сервиса», а именно выполнения операций производственного характера (нарезка, гибка, окраска и т.д.), комплектование продукции по заказу потребителей, предоставление инжиниринговых и других услуг;

- внесены предложения по созданию сектора логистических услуг на электронных металлотрейдинговых площадках и совершенствованию механизма их функционирования с целью снижения транзакционных и логистических издержек производителей и потребителей трубной продукции.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что использование предложенного в диссертации логистического подхода к организации системы сбыта продукции черной металлургии и, прежде всего, трубной продукции будет способствовать повышению эффективности деятельности российских промышленных предприятий, снижению их транзакционных затрат и увеличению конкурентоспособности на внешнем рынке. Кроме того, применение логистических методов управления в некоторой степени сможет помочь в решении проблемы структурной перестройки отечественной трубной отрасли, предусматривающей смену форм хозяйствования и управления, восстановление утраченных в постсоветский период развития кооперационных связей, что, в конечном счете, должно привести к стабилизации работы металлургического комплекса страны в целом.

Основные положения и результаты исследования прошли апробацию на Научной сессии профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов по итогам НИР 2000 года. Наиболее важные теоретические аспекты диссертационного исследования используются при

обучении студентов факультета Коммерции и маркетинга по специальности 061400 – «Коммерция» в СПбГУЭФ.

По теме диссертационного исследования опубликовано шесть научных работ общим объемом 1,5 п.л.:

1. Егорова Н.Н. Особенности построения и функционирования логистических систем в коммерции // Логистика и проблемы эффективности коммерческой деятельности: Межвуз. сб. науч. трудов Часть 1. – Самара: СГЭА, 2000. – С. 41 - 46 (0,3 п.л.).

2. Егорова Н.Н. Организация и регулирование потоковых процессов в сфере электронной коммерции // Экономика и управление производством: Межвуз. сб. – СПб.: Изд-во СЗГТУ, 2000. – С. 85 – 89 (0,3 п.л.).

3. Егорова Н.Н. Логистический подход к системе организации товародвижения // Экономика и управление производством: Межвуз. сб. Выпуск 2. – СПб.: Изд-во СЗГТУ, 2001. – С. 34 – 37 (0,2 п.л.).

4. Егорова Н.Н. Роль логистики в системе функционирования торгового посредничества // Экономика и управление производством: Межвуз. сб. Выпуск 3. – СПб.: Изд-во СЗГТУ, 2001. – С. 6 - 10 (0,3 п.л.).

5. Егорова Н.Н. Геологистическая структура мирового рынка черных металлов // Экономика и управление производством: Межвуз. сб. Выпуск 4. – СПб.: Изд-во СЗГТУ, 2001. – С. 95 – 99 (0,3 п.л.).

6. Егорова Н.Н. Формирование и функционирование электронного рынка черных металлов // Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2000 года. Факультет коммерции и маркетинга: Сборник докладов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – С. 25 – 26 (0,1 п.л.).