

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕПОЧКИ ЦЕННОСТИ

**ШИРОКОВ
Е.Е.**

◆ соискатель Университета управления
«ТИСБИ»

Одной из отличительных особенностей современной экономической системы являются усиливающиеся с течением времени глобализационные явления, которые формируют наиболее значимые тенденции, определяющие развитие предприятий, в первую очередь реального сектора экономики. Данное обстоятельство обуславливает, с одной стороны, повышение уровня турбулентности внешней среды, что затрудняет процессы управления, а, с другой стороны, приводит к существенному усилению конкуренции, что является определяющим фактором развития производственных предприятий. При этом следует принимать во внимание тот факт, что отечественными промышленными предприятиями накоплен существенно меньший, чем у их зарубежных конкурентов, опыт обеспечения эффективного развития в условиях глобального рынка, что диктует необходимость разработки и внедрения современных механизмов управления внешнеэкономической деятельностью отечественных производственных предприятий в целях обеспечения их конкурентоспособности в условиях усиливающейся в посткризисном экономическом пространстве глобализации.

Как показывает проведенный анализ взаимодействия поставщиков и покупателей продукции промышленного назначения в рамках реализации внешнеэкономической деятельности, повышение эффективности такого взаимодействия существенно зависит от уровня интеграции участников сделки, в первую очередь в формате электронного взаимодействия. Исследование степеней интеграции позволило определить наиболее распространенные уровни взаимодействия, сгруппированные ниже по признаку плотности электронной интеграции.

Нулевой уровень взаимодействия. Данный уровень взаимодействия промышленных поставщиков и покупателей является наиболее распространенным для российских предпри-

ятий и предполагает отсутствие автоматической электронной координации действий партнеров по внешнеэкономической деятельности. На данном уровне взаимодействие предполагает отдельное оформление заказа на каждую последующую партию товара (независимо от того, заключен контракт на единичную поставку либо на серию поставок), формируемого по результатам возникновения у покупателя потребности. Отношения поставщика и покупателя на данном уровне интеграции на этапе оформления поставки ограничены обменом информацией о потребности в производственной продукции и условиях поставки, причем содержание сообщений утверждается уполномоченными менеджерами.

Начальный уровень интеграции. На данном уровне взаимодействия система автоматизированного управления, применяемая либо предприятием-поставщиком, либо промышленным покупателем в целях частичной автоматизации деятельности, дополняется блоком автоматизированного управления поставками (закупками). В этом случае автоматизированная система управления, когда она установлена у поставщика, делает электронный запрос в отдел снабжения промышленного покупателя в определенный накопленным опытом поставок временной интервал. Если автоматизированная система управления внедрена в деятельность промышленного покупателя, при достижении критического уровня запаса она автоматически генерирует электронный запрос в отдел сбыта зарубежного поставщика. На данном уровне интеграции полностью контролирует содержание передаваемой информации только одна из сторон-участниц внешнеэкономической сделки, тогда как вторая сторона осуществляет контроль только в случае передачи информации, необходимость которой возникла в результате отклонений от нормального режима взаимодействия.

Средний уровень интеграции. Средний уровень интеграционного взаимодействия промышленных участников внешнеэкономической деятельности возникает в случае, когда автоматизированные системы управления с встроенными блоками управления поставками и закупками внедрены в деятельность как поставщика, так и покупателя. В этом случае непосредственно автоматизированные системы обмениваются электронными сообщениями о необходимости поставки/запросе на поставку, а полученные запросы обрабатываются также в автоматическом режиме. Вмешательство менеджмента в процесс поставки в данном случае происходит только при возникновении отклонений от планового варианта взаимодейст-

вия промышленных участников внешнеэкономической сделки.

Максимальный уровень интеграции. Данный тип интеграции возникает в случае, если автоматизированные системы управления, используемые поставщиком и покупателем промышленной продукции, интегрированы, что позволяет поставщику отслеживать запасы поставляемой им продукции на складах покупателя, а также в незавершенном производстве и соотносить их с плановой производственной программой. В данном случае вмешательство менеджмента в процесс поставки не требуется, так как все необходимые документы на поставку формируются, пересылаются и утверждаются в автоматическом режиме, и после отгрузки покупатель уведомляется о времени и месте поставки. При реализации данного типа интеграции менеджмент вмешивается в процесс поставок в случае корректировки производственных планов либо при необходи-

мости заблокировать сделку, например при возникновении форс-мажорных обстоятельств.

Исследование результатов внедрения каждого из выделенных типов интеграции показало, что наиболее эффективным с точки зрения максимизации прибыли производственных предприятий является максимальный уровень интеграции, однако переход к нему предполагает последовательное применение всех выделенных выше уровней электронного взаимодействия, что позволяет снизить затраты на устранение ошибок в процессе усиления интеграции.

Литература

1. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. М.: ЮНИТИ, 2007.
2. Федорков А.И. Методология и организационные формы управления предприятием в условиях перехода к рыночным отношениям. СПб.: СПбГИЭА, 2008.

Широков Е.Е., соискатель Университета управления «ТИСБИ»

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕПОЧКИ ЦЕННОСТИ

В статье анализируется современная проблематика управления производственными предприятиями в рамках цепочки ценности. Определяются базовые типы взаимодействия предприятия и поставщиков в рамках цепочки ценности при реализации внешнеэкономической деятельности. В заключение подтверждается необходимость максимальной интеграции участников производственной цепочки ценности.

Ключевые слова: менеджмент, система управления, цепочка ценности, производственные предприятия.

Shirokov E.E.

SPECIFIC FEATURES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES INTERRELATIONS WITHIN INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN

The paper deals with contemporary problems of managing industrial enterprises within the chain of supply. Basic types of interrelations between an enterprise and its suppliers are defined in case there is an international chain of supply. To make a conclusion the necessity of maximum integration of elements of supply chain is defined.

Keywords: management, management system, supply chain, industrial enterprises.

e-mail: verkbund@gmail.com