

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УДК 658.1:658.871

Кобринский Григорий Ефимович

**Экономический механизм организации
и управления материально-техническим снабжением
предприятий в условиях становления
рыночных отношений**

08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством

АВТОРЕФЕРАТ ДИССЕРТАЦИИ
на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Минск 2001

Работа выполнена в Белорусском
государственном экономическом университете

Научный консультант:

доктор экономических наук,
профессор Седетов Р.С.

Официальные:

доктор экономических наук, профессор
Борисевич В.И.
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент НАН Беларуси
Медведев В.Ф.
доктор экономических наук, профессор
Черныш Л.П.

Оппонирующая организация:

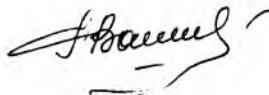
Белорусская государственная
политехническая академия

Защита состоится 4 мая 2001г. в 14.00 на заседании совета по защите диссертаций Д 02.07.02 при Белорусском государственном экономическом университете по адресу: 220672, г.Минск, Партизанский проспект, 26, зал заседаний совета (2-й ауд.), тел. 249-51-07

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Белорусского государственного экономического университета.

Авторизован разослан 4 апреля 2001 г.

Ученый секретарь совета
по защите диссертаций,
кандидат экономических
наук, профессор



Р.П. Валевиц

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы диссертации. Большинство отечественных работ по экономике, управлению, организации материально-технического снабжения было выполнено в условиях административной системы хозяйствования. Среди них можно выделить работы Г.Г. Силантьева, Л.М. Шора, Л.В. Микалонаса, З.С. Минкина, в которых система материально-технического снабжения предприятий отражалась с позиции существования одной формы собственности – государственной, директивных хозяйственных связей, фондирования материальных ресурсов, централизованного установления цен на материальные ресурсы. Ряд авторов (А.И. Баскин, Г.И. Варданян, Ю. Голев, Л. Федоров и др.) рассматривали отдельные проблемы экономики, управления материально-техническим снабжением в условиях формирования рыночных отношений. Однако в данных работах не были рассмотрены вопросы, связанные с разработкой целостного экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий, не раскрыто его содержание, взаимосвязи между элементами экономического механизма, не дана его количественная оценка. Кроме того, в рамках исследования экономического механизма организации и управления не нашли соответствующего отражения совершенствование организационной структуры управления службой снабжения промышленных предприятий, формы стимулирования хозяйственных связей, совершенствование организации материально-технического снабжения промышленных предприятий, экономические взаимоотношения между предприятиями и инфраструктурой материально-технического снабжения. Следует отметить, что в научной литературе не нашли отражения также проблемы, связанные с комплексной оценкой экономического механизма в рассматриваемой сфере деятельности, учитывающего организацию, управление и инфраструктуру материально-технического снабжения предприятия. Следовательно, разработка новых подходов к системе материально-технического снабжения, особенно в области организации и управления материально-техническим снабжением предприятия, является актуальной задачей.

Перечисленные выше проблемы являются новыми для Республики Беларусь и, в силу их сложности, практически не исследованы. Эти обстоятельства обусловили выбор темы диссертационной работы.

Связь работы с крупными научными программами, темами. Тема диссертационной работы является составной частью программы фундаментальных исследований на 1996-2000 годы «Теоретические основы национальной модели экономики Республики Беларусь и механизм ее регулирования (национальная экономика)». В качестве головной организации по этой проблеме выступал институт экономики НАН Беларуси. В рамках этой программы разрабатывалась тема «Формирование модели реконвалесценции экономики региона в постчернобыльский период (на примере Гомельской области)» (1998-2000 годы. Шифр ГБ 98-01 Ф, № государственной регистрации 199 822 84). Автор принимал непосредственное участие в разработке этой темы, являясь руководителем некоторых ее разделов: «Механизм регулирования коммерческой деятельно-

сти в современных условиях» (1998 г.), «Система показателей, характеризующих состояние коммерческой деятельности промышленного предприятия» (1999 г.), «Разработка рекомендаций по совершенствованию коммерческой деятельности промышленного предприятия» (2000 г.).

Цель и задачи исследования. Цель исследования - разработка экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях становления рыночных отношений. Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- теоретически обосновать содержание экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях формирования рыночных отношений;
- проанализировать направления совершенствования организационной структуры управления службой снабжения промышленных предприятий;
- исследовать новые формы стимулирования хозяйственных связей, обеспечивающие заинтересованность поставщиков и результаты работы предприятий потребителей;
- разработать механизм организации материально-технического снабжения в условиях становления рыночных отношений;
- исследовать механизм экономических взаимоотношений между предприятиями и инфраструктурой материально-технического снабжения.

Объект и предмет исследования. Основные объекты исследования - сфера материально-технического снабжения предприятий, оптовые предприятия, функционирующие на рынке средств производства, лизинговые фирмы. Предметом исследования являются механизм организации и управления материально-техническим снабжением предприятий, процессы и явления, сопутствующие формированию данной сферы, закономерности её развития.

Методология и методы проведенного исследования. Методологической основой исследования послужили фундаментальные экономические законы, а также методологические положения, разработанные учеными в области организации и управления материально-техническим снабжением.

В процессе исследования применялись различные методы раскрытия сущности изучаемых явлений и закономерностей их развития: абстрактно-логический, монографический, экономико-математический, экономико-статистический, проектно-конструктивный.

Научная новизна и значимость полученных результатов.

Научная новизна работы заключается в разработке механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях формирования рыночных отношений.

В рамках данной проблемы впервые исследованы или получили дальнейшее развитие следующие аспекты:

предложена организационная структура службы снабжения, ориентированная на маркстинговые принципы деятельности;

обоснована методика определения численности работников службы снабжения, учитывающая специфические показатели работы этой службы;

разработана система мер по стимулированию труда работников службы снабжения, учитывающая дифференциацию заработной платы в зависимости от личного вклада служащих;

предложена система премирования работников службы снабжения, учитывающая специфические показатели работы этой службы;

разработана методика определения конкурентоспособности поставщиков, учитывающая уровень цен, транспортные расходы, коэффициенты качества и выполнения договорных обязательств;

предложена система стимулирования поставщиков, предусматривающая передачу им части стоимости акций предприятия-потребителя;

предложена методика определения размера санкций за ненадлежащее выполнение обязательств поставщиками, учитывающая объем, номенклатуру, качество, сроки поставки продукции;

выявлены условия, позволяющие выделить цехи из состава предприятия и создать на их основе малые и средние предприятия подетальной и технологической специализации с целью формирования конкурентной среды;

разработана система оперативного управления хозяйственными связями на основе гибкого реагирования на спрос;

предложена методика оценки напряженности производственной программы с целью более оптимального определения потребности в материальных ресурсах;

разработана методика расчета максимального экономического эффекта от увеличения частоты поставок, основанная на вычислении производной функции (экономический эффект) по аргументу – частота поставок;

определены направления совершенствования организационных структур оптовых предприятий различного размера на основе возможных вариантов совмещения функций и оценки степени напряженности норм управляемости;

разработана рациональная система хозяйственных связей оптовой торговли, учитывающая факторы поставщика и потребителя, влияющие на товарооборот;

предложена методика прогнозирования остаточной стоимости в лизинговых сделках, учитывающая моральный износ I и II рода;

исследован механизм экономических взаимоотношений между субъектами лизинговых сделок, базирующийся на определении зон интересов и размера лизингового платежа.

Научная значимость полученных результатов заключается в создании теории, методологии и разработке методик по организации и управлению материально-техническим снабжением предприятий в условиях формирования рыночных отношений, в разработке концепции создания экономического механизма организации и

управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях становления рыночных отношений, в уточнении ряда категорий и понятий по теории организации и управления материально-техническим снабжением предприятий. Результаты диссертационного исследования имеют важное значение, так как содержат в себе теоретическое и научно-методическое обеспечение повышения эффективности организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях формирования рыночных отношений.

Практическая (экономическая, социальная) значимость полученных результатов заключается в том, что разработанные в диссертации методики, методические принципы и теоретические положения по проблеме организации и управления материально-техническим снабжением учитывают принципиальные изменения экономических основ материально-технического снабжения и базируются на комплексном подходе к рассмотрению всех вопросов в этой области. Целостность разработанных методик, предполагающих учет динамики ситуации на рынке средств производства, комплексный характер предлагаемых мероприятий позволяют прогнозировать значительный экономический и социальный эффект от их практической реализации.

Основные положения диссертации, выносимые на защиту.

1. Новое содержание экономического механизма, базирующееся на определении рычагов и стимулов, их классификации и оценке их влияния на организацию и управление материально-техническим снабжением.
2. Новая организационная структура управления службой снабжения, учитывающая функцию маркетинга; определение подфункций маркетинга в службе снабжения и соответствующих им работ.
3. Предлагаемая методика расчета численности работников службы снабжения промышленных предприятий в отличие от существующей (зависящей от численности рабочих и стоимости активной части основных промышленно-производственных фондов), учитывает следующие специфические показатели: число предприятий-поставщиков, с которыми установлены кооперационные связи, количество номенклатурных единиц материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, количество обрабатываемых документов.
4. Новая система стимулирования труда работников службы снабжения в отличие от существующей базируется на дифференциации базовой тарифной ставки, разработанной с учетом влияния различных размеров поощрительных выплат на заинтересованность работника в результатах труда, на системе премирования работников по интегральному показателю, учитывающему влияние всех единичных показателей на общий размер премии; на определении ставок дивидендов в зависимости от уровней балансовой прибыли в расчете на одну акцию.
5. Система мер по стимулированию хозяйственных связей, учитывающая:
 - а) при определении стоимости акций, передаваемых отдельному поставщику, удельный вес стоимости товарной продукции предприятия-поставщика и общей стои-

мости товарной продукции предприятия-потребителя; конкурентоспособность предприятия-поставщика;

б) в случае дестимулирования предприятия-поставщика - стоимость конечной продукции и размер прибыли, которые недополучены из-за нарушения основных условий поставки;

в) при создании конкурентной среды - факторы, являющиеся критерием для выделения структурных подразделений из состава предприятия - функции, выполняемые цехами предприятия; технологические связи между ними; уровень специализации цеха; повышение самостоятельности и ответственности структурных единиц; объем продукции, производимой цехом по кооперации; удельный вес цеха в производственной структуре предприятия.

6. Система организации материально-технического снабжения, включающая: оперативную систему управления хозяйственными связями, основанную на количественной оценке гибкого реагирования предприятия-поставщика на изменение спроса; новую методику оценки напряженности производственной программы, учитывающую количественную оценку влияющих на неё факторов и взаимосвязи между ними; методику определения оптимальной частоты поставок, отличающуюся от существующей учетом всех функциональных расходов в снабженческой деятельности.

7. Методологию оценки экономических взаимоотношений между предприятиями и инфраструктурой материально-технического снабжения, опирающуюся на следующие новые методики:

а) определения фактической нормы управляемости, учитывающую уровень квалификации, стаж работы, наличие средств связи, уровень совмещения выполняемых функций, степень автоматизации труда, сложность труда руководителя;

б) прогнозирования товарооборота оптового предприятия, учитывающую факторы поставщика и потребителя, количественное значение этих факторов и их влияние на формирование товарооборота;

в) прогнозирования остаточной стоимости в лизинговых сделках, учитывающую первоначальную стоимость основных фондов и вероятностные коэффициенты морального износа I и II рода;

г) определения размера лизингового платежа и зон интересов участников лизинговой сделки при различных соотношениях рентабельности лизингодателя и лизингополучателя.

Личный вклад соискателя. Диссертационная работа является самостоятельным, завершённым научным исследованием актуальной проблемы. Непосредственное участие автора в получении научных результатов выражается в разработке теоретических положений по созданию экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий; организационной структуры управления в службе снабжения, ориентированной на маркетинговые принципы деятельности; системы стимулирования труда в сфере материально-технического снабжения предприятий; новых форм стимулирования хозяйственных связей; механизма организации ма-

териально-технического снабжения промышленных предприятий в условиях формирования рыночных отношений; механизма экономических взаимоотношений между предприятиями и инфраструктурой материально-технического снабжения.

Апробация результатов диссертации. Результаты исследования были использованы при подготовке ряда предложений по совершенствованию материально-технического снабжения на ПО «Гомсельмаш». Они также послужили основой для докладов и сообщений, сделанных на международных, республиканских научно-практических конференциях, совещаниях, семинарах и лекциях.

Опубликованность результатов. По результатам проведенных исследований непосредственно соискателем и в соавторстве опубликовано 34 научные работы общим объемом 369 страниц, в том числе 1 монография, 16 статей в научных журналах, 12 в материалах международных и республиканских конференций, 5 в сборниках тезисов докладов научных конференций.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, общей характеристики работы, пяти глав, заключения, списка использованных источников, приложений. Полный объем диссертации включает 270 страниц машинописного текста, в том числе 36 рисунков, 33 таблицы, 4 приложения на 65 страницах. Список использованных источников состоит из 162 наименований.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении дана общая оценка современного состояния организации и управления материально-техническим снабжением предприятий, очерчен круг проблем, требующих первоочередного решения.

В первой главе «Теоретические аспекты разработки экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях формирования рыночных отношений» автор анализирует экономический механизм и выделяет этапы его исследования.

Определение экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий рассмотрим на первом этапе. В условиях рыночной экономики рациональные организация и управление материально-техническим снабжением должны быть ориентированы на экономические результаты: на снижение себестоимости, повышение качества, увеличение прибыли. Такая нацеленность предполагает воздействие на экономические интересы предприятий и работников с помощью экономических рычагов и стимулов.

Использование экономических рычагов и стимулов будет эффективным, если они будут применяться не разрозненно, а в совокупности, с учетом существующих между ними связей и зависимостей.

Важным моментом, влияющим на конкретный выбор экономических рычагов и стимулов, является специфика функций, выполняемых субъектами хозяйствования в

сфере материально-технического снабжения предприятий. Функции определяют содержание и перечень конкретных рычагов и стимулов.

Таким образом, экономический механизм организации и управления материально-техническим снабжением предприятий, по нашему мнению, представляет собой совокупность экономических рычагов и стимулов, способов их использования и воздействия на организацию и управление материально-техническим снабжением в процессе осуществления функций, выполняемых в этой сфере деятельности.

Содержание экономического механизма исследуем на втором этапе. При административной системе экономический механизм организации и управления носил директивный характер. В современных условиях получили новое содержание старые рычаги и стимулы и появились новые, которые существенно изменяют экономический механизм организации и управления материально-техническим снабжением предприятий.

Выяснив характер влияния отдельных рычагов и стимулов на экономический механизм в сфере материально-технического снабжения, однородные рычаги и стимулы следует классифицировать по группам. Такая классификация позволяет установить четкую связь между рычагами и стимулами отдельных групп и содержанием экономического механизма.

Таким образом, определение и классификация рычагов и стимулов, оценка их влияния на организацию и управление позволяют определить содержание экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением в условиях формирования рыночных отношений (табл. 1).

Обратимся теперь к третьему этапу исследования экономического механизма - выяснению взаимосвязи между его элементами. Первоначально на предприятии-потребителе на основе разработанной производственной программы определяется потребность в материальных ресурсах. Затем выбирается поставщик и определяются формы его стимулирования. Предприятие-потребитель осуществляет оперативное управление хозяйственными связями и определяет оптимальную частоту поставок материальных ресурсов.

С предприятием-потребителем связана инфраструктура материально-технического снабжения, функции которой заключаются в создании товарных рынков, в содействии продвижению товаров от изготовителя к потребителю, в оказании различных видов услуг.

На последнем четвертом, этапе – устанавливается количественная определенность экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением. На этой стадии разрабатываются методики, позволяющие конкретизировать содержание экономического механизма и оценить количественно его элементы.

Ряд авторов определяет снабжение на предприятиях и в производственных объединениях как рационально организуемое обеспечение производства орудиями и предметами труда. Однако данное определение рассматривает снабжение как процесс, но не отражает содержание и сферу деятельности материально-технического снабжения. Мы считаем, что в определении материально-технического снабжения должны быть учтены

как её содержательная сторона, так и направленность данной деятельности на минимизацию затрат.

С учетом высказанных аргументов, мы предлагаем определить материально-техническое снабжение как совокупность функций, выполняемых различными подразделениями предприятия по поводу обеспечения собственного производства орудиями и предметами труда при минимальных снабженческих затратах.

Таблица 1

Содержание экономического механизма организации и
управления материально-техническим снабжением предприятий

Группы рычагов и стимулов	Содержание экономического механизма
Влияющие на стимулирование поставщиков	Формы стимулирования поставщиков: передача поставщикам части стоимости акций предприятий-потребителей; дестимулирование поставщиков за невыполнение договорных обязательств; создание конкурентной среды
Влияющие на конкуренцию поставщиков	Разработка механизма оценки конкурентоспособности поставщиков
Влияющие на формирование производственной программы поставщиков	Разработка методики обоснованности производственной программы с целью экономии материальных ресурсов
Влияющие на снижение затрат	Разработка механизма организации материально-технического снабжения, влияющего на снижение затрат: оперативное управление хозяйственными связями; определение эффективности частоты поставок
Влияющие на организационную структуру управления	Разработка организационной структуры, учитывающей маркетинг в снабжении
Влияющие на материальное стимулирование труда	Разработка системы стимулирования труда
Влияющие на экономические взаимоотношения посреднических структур с производителями и потребителями продукции	Разработка рациональных экономических взаимоотношений

В настоящее время в литературе не определено понятие организации материально-технического снабжения. Мы предлагаем дать следующее определение: организация материально-технического снабжения – область экономики, изучающая условия и факторы оптимального использования материальных ресурсов в пространстве и во времени с минимальными затратами на выполнение комплекса снабженческих функций.

Под использованием материальных ресурсов в пространстве мы понимаем их движение от поставщика к потребителю, а также внутри предприятия-потребителя по его цехам.

Использование материальных ресурсов во времени – это продолжительность движения предметов труда от поставщика к потребителю, а также время их движения по цепям предприятия-потребителя.

Процесс движения предметов труда в пространстве и во времени предполагает выполнение комплекса снабженческих функций с минимальными затратами.

Кроме рыночной инфраструктуры, важное значение имеет инфраструктура материально-технического снабжения предприятий. В настоящее время в литературе это понятие не определено. Поэтому мы предлагаем определить инфраструктуру материально-технического снабжения как совокупность субъектов хозяйствования, выполняющих функции, связанные с материально-техническим снабжением предприятий. Она создается в целях обеспечения процесса материально-технического снабжения. По нашему мнению, инфраструктура материально-технического снабжения предприятий должна включать: товарные биржи, оптовые предприятия, лизинговые фирмы. Функции инфраструктуры материально-технического снабжения предприятий будут состоять: в создании товарных рынков; в содействии продвижения товаров от производителя к потребителю; в оказании различных видов услуг.

Важнейшим инструментом, с помощью которого приводятся в действие экономические стимулы и реализуются экономические интересы партнёров, является система экономических взаимоотношений между участниками инфраструктуры материально-технического снабжения и предприятиями.

В результате исследования, автор предложил основные показатели, определяющие экономические взаимоотношения в инфраструктуре материально-технического снабжения: виды сделок, заключаемые на товарной бирже; оптовый товарооборот; рентабельность; остаточную стоимость.

Во второй главе «Совершенствование организационной структуры управления службой снабжения промышленных предприятий» показано, что существующая организационная структура службы снабжения не соответствует новым требованиям, предъявляемым к ней в условиях рыночных отношений. В частности, нет структур, связанных с изучением рынка материальных ресурсов. Автором обоснована необходимость маркетинга в сфере снабжения.

В условиях рыночных отношений, конкуренции встает вопрос о выпуске новой продукции, ее обновлении, быстром изменении номенклатуры изделий. В диссертации обоснована необходимость организации в службе снабжения отдела (бюро) новой продукции, который будет выполнять функцию обеспечения полуфабрикатами, комплектующими изделиями, материалами продукции, находящейся в стадии подготовки производства.

Таким образом, учитывая подфункции маркетинга и функцию подготовки производства в снабжении, построим организационную структуру маркетинговой службы (рис. 1) (для средних и крупных предприятий). Для мелких предприятий будут характерны те же функции маркетинга в снабжении, что и для крупных предприятий (однако эти функции будут в основном интегрированные).

Рассмотрим содержание маркетинговых исследований. Учитывая специфические объекты исследования в снабжении, предлагаем следующие функции маркетинговых исследований в снабжении: сбор информации о предприятиях-поставщиках; изучение товарной номенклатуры предприятий-поставщиков; разработка предложений по обновлению ассортимента, совершенствованию выпускаемой продукции с учетом требований предприятия-потребителя; изучение принципов расположения предприятий-поставщиков и складов; оценка равномерности поставки продукции предприятиями-поставщиками; анализ качества поставляемой продукции; анализ транспортных расходов; оценка конкурентоспособности предприятий-поставщиков; изучение каналов поставки продукции.

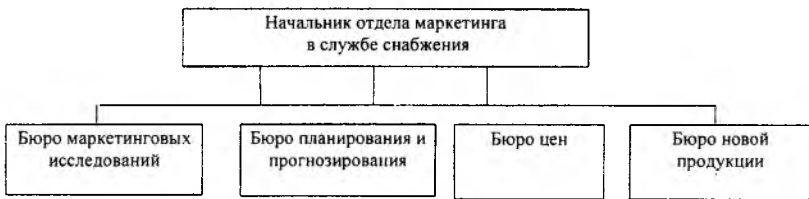


Рис. 1. Предлагаемая организационная структура отдела маркетинга в снабжении

Рассмотрим функции бюро планирования и прогнозирования в отделе маркетинга службы снабжения: прогнозирование и определение потребности предприятия в материальных ресурсах, определение источников для обеспечения этой потребности; нормирование и планирование производственных запасов материальных ресурсов; разработка и представление заказов на материальные ресурсы; оперативное планирование снабжения; установление хозяйственных связей с поставщиками.

Исходя из специфики работы службы снабжения, предлагаем следующие функции бюро цен отдела маркетинга: оценка издержек предприятий-поставщиков; анализ цен предприятий-поставщиков; разработка политики цен; сбор информации о ценах на каждый вид сырья, материалов, комплектующих изделий; принятие соответствующих ценовых решений для повышения конкурентоспособности продукции; учет в ценах курса валют при торговле с другими странами.

Формула для определения численности служащих по функции «Организация снабжения сырьем, материалами и оборудованием» зависит от численности рабочих и стоимости активной части основных промышленно-производственных фондов.

В диссертации показано, что в сложившихся экономических условиях, которые характеризуются сокращением численности промышленно-производственного персонала, высоким уровнем инфляции, которая приводит к периодической переоценке стоимости основных производственных фондов, применение указанных оценочных показателей приводит к искажению искомых результатов при расчете численности. Кроме того, данная формула не отражает специфики работы службы снабжения предприятий.

Таким образом, исходя из выполняемых функций, а, также учитывая новые под-функции маркетинга и функцию обеспечения полуфабрикатами, материалами продукции, находящейся в стадии подготовки производства, управления внешней кооперации и комплектации и материально-технического снабжения будут включать следующие отделы: планирования, товарные (или заготовительные), новой продукции, маркетинга. Предлагаемая методика расчета численности работников этих отделов дана в табл. 2.

Таблица 2

**Предлагаемая методика расчёта численности работников
службы снабжения по функциям**

Функция	Отдел	Предлагаемая формула для расчёта численности
Исследование рынка материальных ресурсов	Маркетинга	$Ч_m = [(H_m K_{m1} \sum_{i=1}^R H_{m1} + PK_{m1} \sum_{s=1}^S H_{m1} + \bar{H}_{dm} D_m) K_{m1} I_{m1} + B_{m1}] / \Phi_m$
Технико-экономическое планирование	Планирования и прогнозирования	$Ч_n = [(H_n K_{n1} \sum_{i=1}^I H_{n1} + PK_{n1} \sum_{\pi=1}^N H_{n1} + \bar{H}_{dn} D_n) K_{n1} I_{n1} + B_{n1}] / \Phi_n$
Обеспечение комплектующими и полуфабрикатами	Оперативно-заготовительный	$Ч_z = [(H_z K_{z1} \sum_{z=1}^Z H_{z1} + PK_{z1} \sum_{k=1}^K H_{z1} + \bar{H}_{dz} D_z) K_{z1} I_{z1} + B_{z1}] / \Phi_z$
Техническая подготовка производства	Новой продукции	$Ч_n = [(H_n K_{n1} \sum_{p=1}^P H_{np} + \Pi_n \sum_{j=1}^J H_{nj} + \bar{H}_{dn} D_n) K_{n1} I_{n1} + B_{n1}] / \Phi_n$

В табл.2: H_m, H_n – соответственно постоянное и новое количество номенклатурных позиций, ед.;

$K_{m1}, K_{n1}, K_{z1}, K_{n1}$ – соответственно коэффициенты изменения номенклатурных позиций по отделам: маркетинга, планирования и прогнозирования, товарному, новой продукции;

R, I, Z, P – соответственно количество видов работ по номенклатурным позициям по отделам: маркетинга, планирования и прогнозирования, товарному, новой продукции;

$H_{m1}, H_{n1}, H_{z1}, H_{p1}$ – соответственно норма времени в расчете на одну номенклатурную позицию по отделам: маркетинга (г), планирования и прогнозирования (и), товарному (z), новой продукции (p);

Π, Π_n – соответственно количество постоянных и новых поставщиков, ед.;

K_{m1}, K_{n1}, K_{z1} – коэффициенты непостоянства числа поставщиков по отделам: маркетинга (м), планирования и прогнозирования (п), товарному (т);

S, N, K, J - число видов работ соответственно по отделам: маркетинга, планирования и прогнозирования, товарному, новой продукции, где единицей измерения является один поставщик;

$H_{B1}, H_{Bn}, H_{Bz}, H_{Bn}$ - норма времени в расчете на одного поставщика по отделам: маркетинга (s), планирования и прогнозирования (n), товарному (k); по отделам новой продукции (j);

$\bar{H}_{dm}, \bar{H}_{dn}, \bar{H}_{dz}, \bar{H}_{dn}$ – соответственно средняя норма времени на подготовку одного документа по отделам: маркетинга, планирования и прогнозирования, товарному, новой продукции;

D_m, D_n, D_z, D_n – соответственно количество документов по отделам: маркетинга, планирования и прогнозирования, товарному, новой продукции;

$K_{m1}, K_{n1}, K_{z1}, K_{n1}$ - соответственно коэффициенты изменения видов работ по отделам: маркетинга, планирования и прогнозирования, товарному, новой продукции;

$I_{m1}, I_{n1}, I_{z1}, I_{n1}$ - соответственно индекс автоматизации по отделам: маркетинга, планирования и прогнозирования, товарному, новой продукции;

$V_{\text{нм}}, V_{\text{нп}}, V_{\text{нт}}, V_{\text{нн}}$ - ненормируемое время по отделам: маркетинга, планирования и прогнозирования, товарному, новой продукции, соответственно;

Φ_n - полезный фонд рабочего времени одного работника за год, ч.

Анализируя работу отдела планирования и прогнозирования можно сделать вывод о том, что в настоящее время основными факторами, влияющими на численность работников, являются: количество предприятий-поставщиков, с которыми установлены кооперационные связи, число номенклатурных единиц материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, количество обрабатываемых документов. Таким образом, при определении численности работников отдела основными единицами измерения будут: номенклатурная единица, один поставщик и один документ. Сгруппируем затраты времени на работы в зависимости от принятых единиц измерения.

Зная трудоемкость работ по отделу, коэффициенты изменения видов работ и индекс автоматизации, определим нормативную численность работников.

Методика расчета численности по отделу новой продукции, товарным отделам, отделу маркетинга аналогична методике расчета численности по отделу планирования и прогнозирования.

Важным направлением повышения эффективности работы службы снабжения является усиление заинтересованности работников в результатах своего труда.

В настоящее время стимулирование труда служащих осуществляется за счет заработной платы, премий и прибыли, идущей на оплату труда по конечным результатам.

Рассмотрим сложившуюся систему стимулирования труда. Заработная плата специалистов и других служащих зависит от ставки I разряда и тарифного коэффициента, т.е. она фиксирует потенциальные возможности работника через его тарифный коэффициент, но не учитывает его реальный вклад в результаты деятельности подразделения. Таким образом, на наш взгляд, заработная плата любого специалиста должна иметь определенный диапазон, который мог бы отражать фактические результаты труда.

Чтобы обеспечивать заинтересованность работников в результатах своего труда, следует очень точно сориентироваться в отношении нормы поощрения. С практической точки зрения необходимо знать, как распределяются размеры поощрительных выплат в зависимости от степени их влияния на заинтересованность работников в результатах труда. Проведенные нами исследования дали возможность установить взаимосвязь между размерами поощрительных выплат и степенью их влияния на заинтересованность работников в результатах труда (табл. 3).

При ненадлежащем выполнении работ базовая ставка должна уменьшаться, а при более качественном - повышаться. Чтобы некачественное и качественное выполнение работ оказывало одинаковое влияние на материальные стимулы, необходимо уменьшать и увеличивать базовую тарифную ставку на одну и ту же величину. Например, если сильное влияние на материальные стимулы оказывают выплаты, составляющие 50 % от заработка, то тарифная ставка будет изменяться в диапазоне от 75 % до 125%.

Установление уровня оплаты труда в зависимости от индивидуальных результатов труда предполагает описание трудовых функций. Имея описание трудовых функций

каждого работника, можно выработать критерии, по которым базовая ставка может быть увеличена или уменьшена.

Таблица 3

**Степень влияния поощрительных выплат на заинтересованность работников
в результатах труда**

Степень влияния	Удельный вес поощрительных выплат в структуре заработков, %
Практически не влияют	10 - 14
Влияют, но очень слабо	15 - 19
Заметно влияют	20 - 30
Оказывают значительное влияние	31 - 40
Сильно влияют	Свыше 40

Мы предлагаем уменьшать базовую ставку при условии невыполнения работником одной или нескольких основных позиций, предусмотренных в описании трудовых функций, по причине отсутствия у него опыта или необходимого уровня квалификации. Выплата базовой ставки должна показывать, что в целом количественные и качественные показатели выполняются и соответствуют описанию трудовых функций. Повышение базовой ставки должно производиться в тех случаях, когда работник выполняет свои задания более качественно и эффективно по сравнению с описанием их в трудовых функциях.

Кроме индивидуального вклада работника, необходимо учитывать общий вклад функционального подразделения в конечные результаты работы предприятия. Стимулирование за коллективные результаты работы отдела может осуществляться через систему премирования.

Для разработки системы премирования работников необходимо определить размер премии и систему показателей, по которым будет осуществляться премирование.

Размер премии должен устанавливаться с учетом степени влияния выплат на заинтересованность работников в результатах труда (см.табл.3).

Рассмотрим методику определения размера премии работникам службы снабжения (табл. 4).

В процессе исследования нами были предложены следующие показатели, характеризующие работу службы снабжения: выполнение плана поставок материальных ресурсов; снижение затрат на сырье и материалы в расчете на 1 рубль реализованной продукции по сравнению с базовым периодом; коэффициент соблюдения нормативного уровня складских запасов; индекс прибыли на 1 рубль реализованной продукции.

В условиях рыночных отношений, кроме оплаты по труду, доход может быть получен от собственности, капитала. В западных странах широкое развитие получили акционерные общества, члены которых по результатам работы акционерного общества получают доход-дивиденды.

Предлагаемая методика расчета размера премии работникам службы снабжения

Показатель	Условное обозначение	Формула для расчета показателя
Средний размер премии работников в расчете на 1 рубль заработной платы	$\Pi_{\text{ср}}$	$\Pi_{\text{ср}} = \Pi_p / \Phi ЗП_o$
Коэффициент выполнения плана поставок материальных ресурсов	K_m	$K_m = Q_{\phi} / Q_n$
Индекс затрат на сырьё и материалы в расчете на 1 рубль реализованной продукции	$I_{\text{с.м}}$	$I_{\text{с.м}} = З_o / З_b$
Коэффициент нормативного уровня складских запасов	K_c	$K_c = З_{\phi} / З_n$
Индекс прибыли в расчете на 1 рубль реализованной продукции	$I_{\text{пр}}$	$I_{\text{пр}} = \Pi_p / \Pi_{p,b}$
Скорректированный норматив премии в расчете на 1 рубль заработной платы	Π_n	$\Pi_n = \Pi_{\text{ср}}(K_m + K_c + I_{\text{пр}}) / 3 I_{\text{с.м}}$
Величина премии отдельного работника	Π_i	$\Pi_i = 3_i \Pi_n$

В табл. 4: Π_p - размер премиального фонда, тыс. руб.;

$\Phi ЗП_o$ - фонд заработной платы работников отдела, тыс. руб.;

Q_{ϕ}, Q_n - соответственно фактический и плановый объемы материальных ресурсов, тыс. руб.;

$З_o, З_b$ - затраты на сырьё и материалы в расчете на 1 рубль реализованной продукции в отчетном и базовом периодах.;

$З_{\phi}, З_n$ - соответственно фактический и нормативный уровни складских запасов, тыс. руб.;

$\Pi_{p,o}, \Pi_{p,b}$ - прибыль в расчете на 1 рубль реализованной продукции в отчетном и базовом периодах.;

3_i - заработная плата i -го работника.

Целесообразно установить связь между размером балансовой прибыли на одну акцию и ставкой дивиденда. Это даст возможность более обоснованно определять ставки дивиденда, а значит, и получаемый доход в зависимости от уровня прибыли. Для достижения этих целей необходимо разработать шкалу ставок дивидендов в зависимости от уровней балансовой прибыли в расчёте на одну акцию. При построении шкалы целесообразно установить максимальную (верхняя граница шкалы) и минимальную ставки дивиденда (нижняя граница шкалы).

Для построения дифференцированной шкалы, устанавливающей соответствие между размером балансовой прибыли на одну акцию и величиной ставки дивиденда, необходимо также определить минимальную и максимальную балансовую прибыль.

Для построения дифференцированной шкалы, кроме максимальных и минимальных значений ставок дивиденда, балансовой прибыли на одну акцию, необходимо определить величину одного деления шкалы.

Зная максимальные и минимальные значения: балансовой прибыли на одну акцию, ставок дивидендов, удельных весов дивидендов в балансовой прибыли и цену одного деления шкалы, можно построить дифференцированную шкалу ставок дивидендов.

В третьей главе «Формы стимулирования хозяйственных связей промышленных предприятий» автором предложены следующие формы стимулирования хо-

зяйственных связей: стимулирование поставщиков путем передачи им части стоимости акций предприятия-потребителя; дестимулирование поставщиков за невыполнение договорных обязательств перед потребителями; формирование конкурентной среды у поставщиков.

Акциионирование предприятий позволяет часть собственности передавать другим юридическим и физическим лицам. Таким образом, создается возможность заинтересовать поставщиков в конечных результатах работы предприятий-потребителей.

При определении стоимости акций, передаваемых отдельному поставщику, необходимо учесть влияние следующих факторов: удельного веса стоимости товарной продукции данного поставщика в общей стоимости товарной продукции предприятий-поставщиков; конкурентоспособности предприятия-поставщика.

На конкурентоспособность поставщика влияют следующие основные факторы: цена, транспортные расходы, качество продукции, уровень выполнения договорных обязательств.

Зная основные факторы, влияющие на конкурентоспособность, и имея их количественную оценку, можно вывести формулу для расчета коэффициента конкурентоспособности поставщика (рис.2). При построении этого коэффициента необходимо исходить из следующих методических предпосылок. В числителе этой формулы должны находиться нормативные (плановые) показатели конкретного поставщика, а в знаменателе - фактические показатели. Коэффициент конкурентоспособности поставщика мы определяем с точки зрения предприятия-потребителя. В этом случае стоимость продукции поставщика является затратами для потребителя. Потребитель согласен оплачивать только нормативные расходы поставщика. Если коэффициенты качества и выполнения договорных обязательств снижаются, то фактические затраты поставщика растут, превышая нормативные, в результате уменьшается конкурентоспособность поставщика.

При определении коэффициента конкурентоспособности мы исходили из того, что существенным фактором, влияющим на уровень цены, устанавливаемой поставщиком, являются цены конкурентов на аналогичную продукцию. Их уровень является отправной точкой при определении цены собственной продукции.

В качестве нормативной цены ($I_{\text{н}i}$) и транспортных расходов ($T_{\text{рн}i}$) по i -му виду продукции может быть принята минимальная из сумм величин ($I_{\text{н}i} + T_{\text{рн}i}$), вычисленных для каждого поставщика i -го вида продукции. Нормативные коэффициенты качества и выполнения договорных обязательств примем равными единице.

Далее рассчитаем средний коэффициент конкурентоспособности j -го поставщика:

$$K_{\text{ср}j} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{ij} \cdot Q_{ij}}{\sum_{i=1}^n Q_{ij}}, \quad (1)$$

где n - количество видов продукции;

K_{ij} - коэффициент конкурентоспособности j -го поставщика по i -му виду продукции;

Q_{ij} - стоимость i -го вида продукции у j -го поставщика.

Таким образом, стоимость акций, передаваемых отдельному поставщику, будет определяться по формуле

$$a_{\Pi} = A_{\Pi} \cdot K_C \cdot K_{cpj}, \quad (2)$$

где A_{Π} - стоимость акций, передаваемых поставщикам;

K_C - коэффициент участия поставщика в кооперированных поставках;

K_{cpj} - средний коэффициент конкурентоспособности j -го поставщика.



Рис.2. Предлагаемая методика оценки конкурентоспособности поставщиков

На рис.2: K_n - коэффициент качества продукции поставщика;

B_n - коэффициент брака, выявленный при испытании продукции;

B_n - коэффициент брака, обнаруженный потребителем;

$П$ - коэффициент претензий;

K_d - коэффициент выполнения договорных обязательств;

Q_0 - плановый объём продукции для заключения договоров, тыс. руб.;

Q_n - стоимость продукции, не поставленной по договорам, тыс. руб.

C_{ni} - нормативная цена единицы продукции i -го вида;

T_{pni} - нормативные транспортные расходы на единицу продукции i -го вида;

K_{ni} - нормативный коэффициент качества по i -му виду продукции;

K_{dni} - нормативный коэффициент выполнения договорных обязательств по i -му виду продукции;

C_{ij} - цена единицы продукции i -го вида у j -го поставщика;

T_{pi} - транспортные расходы на доставку единицы продукции i -го вида от j -го поставщика;

K_{ij} - коэффициент качества i -го вида продукции у j -го поставщика;

$K_{дij}$ - коэффициент выполнения договорных обязательств по i -му виду продукции j -м поставщиком.

Методика распределения акций между предприятиями-поставщиками представлена на рис. 3.

Традиционные формы ответственности за ненадлежащее выполнение обязательств- штрафы, пени, неустойки. В случае невыполнения договорных обязательств, они играют компенсационную и стимулирующую роль. Однако в настоящее время результативность этих санкций невысока, что связано, в частности и с отсутствием действенной методики определения размера санкций.

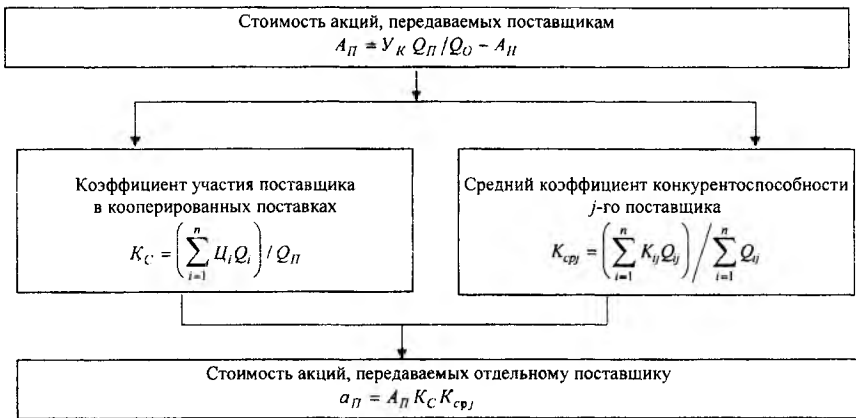


Рис. 3 Предлагаемая методика распределения акций акционерного общества между предприятиями-поставщиками

На рис.3: Y_K - уставный капитал акционерного общества;

Q_{Π} - стоимость товарной продукции, поставляемой поставщиками;

Q_O - стоимость товарной продукции акционерного общества;

A_H - стоимость акций, не передаваемых поставщикам;

n - количество видов продукции, поставляемых поставщиком;

C_i - цена единицы продукции i -го вида;

Q_i - объем i -го вида продукции, поставляемой поставщиком, в натуральных единицах;

Q_{Π} - стоимость товарной продукции предприятий-поставщиков.

Главная задача санкций заключается не в том, чтобы сделать поставщика убыточным, а в том, чтобы заинтересовать его в более эффективной работе. Следовательно, необходимо разработать методику определения размера санкций, учитывающую данный подход.

Важное значение в договоре кооперированных поставок имеют следующие данные: объем, номенклатура, качество, сроки поставки.

Зная важнейшие показатели, которые характеризуют соблюдение договорных обязательств поставщиком, и имея их количественную оценку, можно определить, какую часть материальных ресурсов недопоставил поставщик в связи с нарушением основных

условий договора. При этом в формуле учитывается недопоставка продукции по каждому из названных условий договора.

Далее необходимо выяснить, как эта недопоставленная стоимость повлияла на конечные результаты предприятия-потребителя. В рамках решения этой проблемы определим возможности предприятия-поставщика возмещать убытки предприятию-потребителю в случае невыполнения основных условий договора. Штрафные санкции выплачиваются из прибыли. Поэтому сопоставим прибыль предприятия-поставщика и предприятия-потребителя. Тогда соотношение массы прибыли будет зависеть от нормативных затрат.

Таким образом, возможность возмещать убытки будет зависеть от соотношения нормативных затрат или стоимости поставляемой и изготавливаемой продукции. Так как предприятие-поставщик поставляет свою продукцию по стоимости, то в качестве критерия может быть принято соотношение по стоимости, которое характеризуется коэффициентом степени участия поставщика.

Предложенная в диссертации методика определения размера санкций за ненадлежащее выполнение договорных обязательств поставщиками представлена на рис. 4.

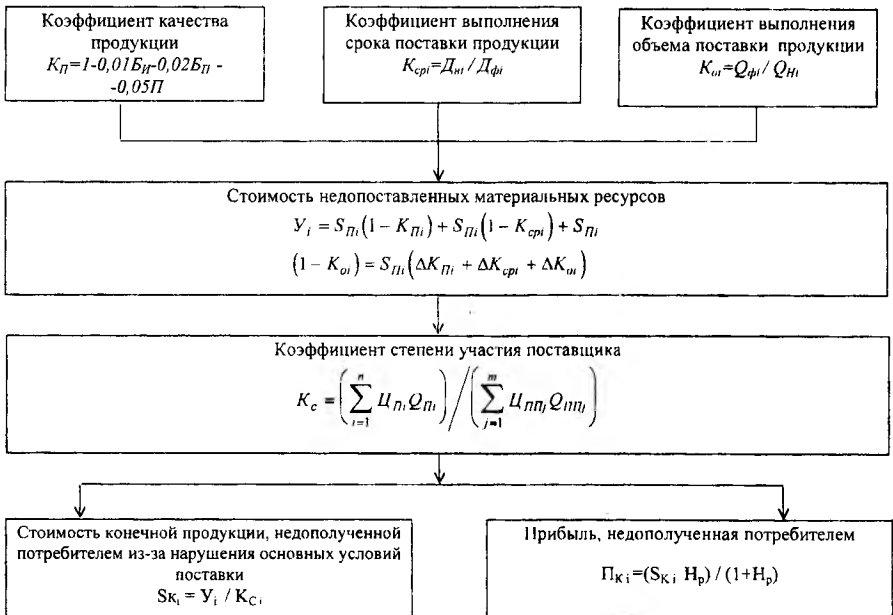


Рис. 4. Предлагаемая методика определения размера санкций за ненадлежащее выполнение договорных обязательств поставщиками

На рис. 4: $D_{н}, D_{ф}$ - соответственно нормативный и фактический сроки поставки i -й продукции, дн.;
 $Q_{ф}, Q_{н}$ - соответственно фактический и нормативный объем поставки по i -му виду продукции, тыс.руб.;
 $S_{пi}$ - стоимость i -го вида продукции, поставляемой поставщиком;
 $K_{пi}$ - коэффициент качества i -го вида продукции.
 $K_{српi}$ - коэффициент выполнения срока поставки по i -му виду продукции;

K_{oi} - коэффициент выполнения объема поставки по i -му виду продукции;

ΔK_{pi} , ΔK_{Cpi} , ΔK_{oi} - размеры снижения, в долях единицы, соответственно, коэффициентов качества, выполнения срока поставки и выполнения объема поставки;

n , m - количество видов продукции поставщика и потребителя, соответственно;

C_{pi} , $C_{ппi}$ - соответственно цены поставщика и предприятия-потребителя;

Q_{pi} , $Q_{ппi}$ - объемы производства соответственно поставщика и предприятия-потребителя, тыс.руб.;

H_p - норматив рентабельности;

Одним из путей формирования конкурентной среды у поставщиков является совершенствование производственной структуры путем выделения из нее внутрипроизводственных звеньев (в частности цехов) и преобразования их в малые и средние предприятия подстальной и технологической специализации.

При определении целесообразности выделения из производственной структуры отдельных цехов и преобразования их в самостоятельные предприятия, по мнению автора, необходимо учитывать ряд факторов: функции, выполняемые цехами предприятия; технологические связи между ними; уровень специализации цеха; повышение уровня самостоятельности и ответственности структурных единиц; объем продукции, производимой цехом по кооперации; удельный вес цеха в производственной структуре предприятия.

Следует отметить, что каждый из названных факторов играет значительную роль. Однако по каждому из них в отдельности трудно судить о необходимости выделения цехов из производственной структуры предприятия. Только всесторонний учет всех факторов позволит оценить целесообразность такого выделения.

В четвертой главе «Совершенствование организации материально-технического снабжения промышленных предприятий» автор предлагает в качестве основных принять следующие критерии, определяющие эффективность управления хозяйственными связями: сокращение времени и затрат на выполнение заказа потребителя.

Поскольку оперативное управление хозяйственными связями должно быть направлено на удовлетворение потребностей в сырье, материалах, полуфабрикатах, комплектующих изделиях, то следует стремиться к уменьшению промежутка времени между моментами получения и исполнения заказа.

В условиях рыночной экономики важно быстро реагировать на меняющийся спрос. В качестве потенциального партнера преимущества имеет предприятие, которое быстрее других реагирует на меняющийся спрос. Моделировать ситуацию можно в двух вариантах, считая, что время реагирования на выполнение заказа: 1) не случайная величина; 2) случайная величина.

Рассмотрим 1 случай. Длительность цикла выполнения заказа поставщиком, по нашему мнению, должна определяться по формуле

$$T_{ЦЗ} = T_{ОФ} + T_{ПЕР} + T_{ИЗГ} + T_{ОП} + T_{ТР}, \quad (3)$$

где $T_{\text{ОФ}}$ - время оформления заказа.

$T_{\text{ПЕР}}$ - время передачи заказа.

$T_{\text{ИЗГ}}$ - время производственного цикла заказа.

$T_{\text{ОТГ}}$ - время, необходимое на комплектование и отгрузку заказа потребителю.

$T_{\text{ТР}}$ - время транспортировки заказа потребителю.

Для максимального сокращения длительности цикла выполнения заказа поставщиком, необходимо минимизировать каждый из перечисленных факторов с учётом потребительского спроса.

Своевременность выполнения заказа также зависит от того, насколько правильно определена дата подачи заявки на поставку материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий. Этот фактор оказывает существенное влияние на удовлетворение спроса потребителей.

В диссертации время направления заказа поставщику определяется на основе даты изготовления заказа потребителем и длительности цикла выполнения заказа поставщиком.

В структуре длительности цикла выполнения заказа наибольший удельный вес занимает время производственного цикла. В диссертации исследованы возможности сокращения производственного цикла путем воздействия на факторы, влияющие на него.

По мнению экспертов, в зависимости от степени влияния факторов на длительность производственного цикла их необходимо расположить в следующей последовательности: сложность конструкции; технологические процессы; нормирование труда; квалификация рабочих; стимулирование труда; размер партии; оперативное управление производством; планировка размещения оборудования; многостаночное обслуживание; время на переналадку оборудования; время на межоперационные перерывы.

С целью оценки эффективности оперативного управления хозяйственными связями в диссертации разработан коэффициент гибкого реагирования на спрос, который мы предлагаем определять по формуле.

$$K_{\text{ГР}} = T_{\text{Ф}} / T_{\text{Н}} \quad (4)$$

где $T_{\text{Ф}}$ - фактическое время выполнения заказа, дн.

$T_{\text{Н}}$ - нормативное время выполнения заказа, дн.

Нормативный коэффициент гибкого реагирования на спрос целесообразно принять равным единице, так как превышение нормативного времени не только не должно стимулироваться, но наоборот, должна применяться система дестимулирования по этому показателю.

Таким образом, зная фактические и нормативные значения коэффициентов и сравнивая их, можно оперативно управлять хозяйственными связями.

Теперь рассмотрим II случай и будем считать, что время реагирования на выполнение заказа (время обслуживания) – случайная величина. В данном случае задача определения коэффициента гибкого реагирования на спрос решается методами теории массового обслуживания.

Для практического использования важно рассмотреть случай, когда время об-

служивания имеет показательное распределение.

Сопоставим плотность распределения $g(t)$ с нормативным значением времени обслуживания и найдем коэффициент гибкого реагирования $K_{гр}$. Удовлетворяющая правилу размерностей формула для $K_{гр}$ примет следующий вид:

$$K_{гр} = \frac{g(t)}{1/T_n} = \frac{ae^{-at}}{1/T_n}, \quad (5)$$

где T_n – нормативное время обслуживания;
 a – параметр, равный $1/m_{обс}$ ($m_{обс}$ – среднее время обслуживания);
 e – основание натурального логарифма;
 t – время.

На основе анализа формулы (5) построим графики, отражающие зависимости коэффициента гибкого реагирования на спрос ($K_{гр}$) от времени для предприятий различного типа (рис. 5).

Из рис. 5 видно, что в зависимости от соотношения среднего времени обслуживания и нормативного времени все предприятия можно разделить на две группы.

Базовая кривая I характерна для предприятий, на которых $m_{обс} = T_n$.

Кривая II соответствует предприятиям, для которых $m_{обс} < T_n$. Эти предприятия готовы к быстрому реагированию на изменяющийся спрос. Чем ниже кривая II по отношению к базовой кривой I, тем быстрее такое предприятие реагирует на спрос.

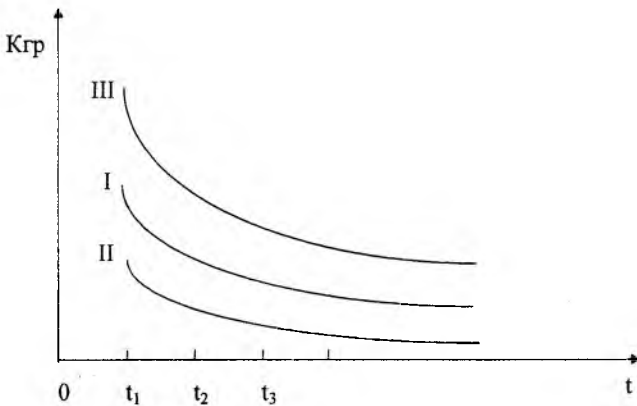


Рис. 5. График зависимости коэффициента быстрого реагирования на спрос от времени для различных типов предприятий:

I – $m_{обс} = T_n$, II – $m_{обс} < T_n$, III – $m_{обс} > T_n$

Кривая III характерна для предприятий, на которых $m_{обс} > T_n$. Такие предприятия не готовы к быстрому реагированию на спрос. Чем выше у таких предприятий кривая III по отношению к базовой кривой I, тем медленнее они реагируют на изменяющийся спрос.

Важное значение для оптимизации расходования материальных ресурсов имеет обоснованность производственной программы. При обосновании производственной программы мы предлагаем учитывать следующие факторы: уровень реализации продукции; конкурентоспособность продукции; емкость рынка; наличие производственных мощностей; платежеспособность предприятия; наличие трудовых ресурсов; гибкое реагирование на спрос. Предлагаемая методика обоснования производственной программы при определении потребности в материальных ресурсах дана на рис.6.

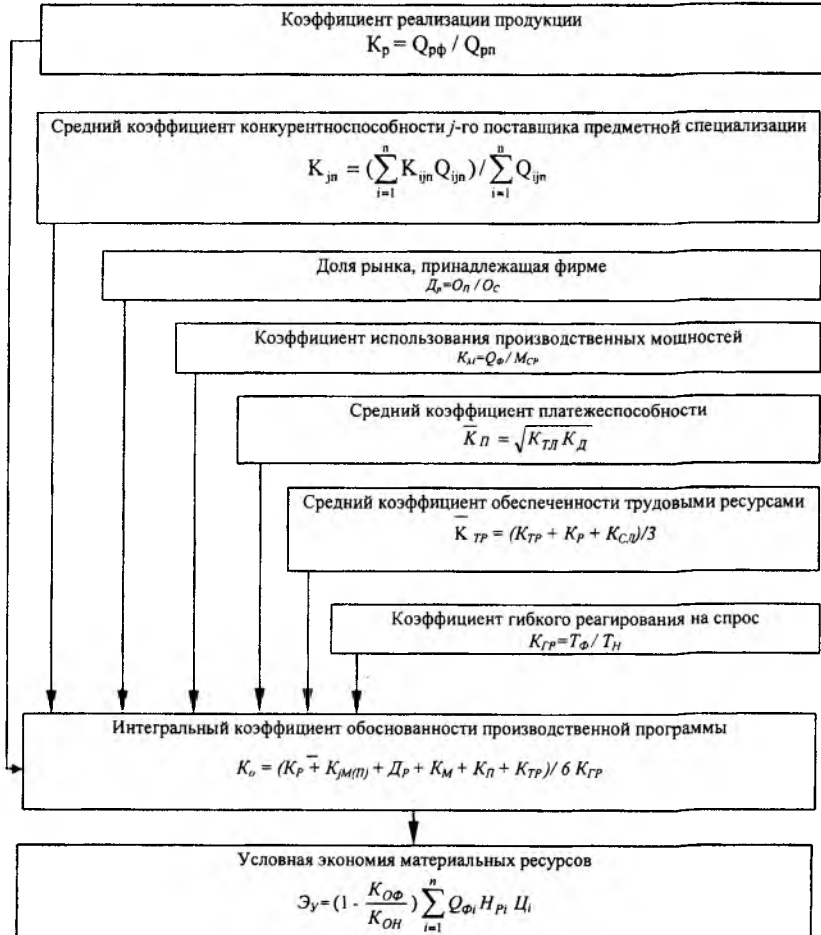


Рис. 6 Предлагаемая методика обоснования производственной программы

На рис.6: $Q_{рф}$, $Q_{рп}$ - соответственно фактический и планируемый объем реализованной продукции, тыс.руб.;

n - количество видов продукции;

K_{ijn} - коэффициент конкурентоспособности поставщика предметной специализации;

Q_{ijn} - стоимость i-го вида продукции у j-го поставщика предметной специализации;

O_n - объем продаж фирмы;

Q_c - объем спроса;

Q_f - фактический объем выпуска продукции за рассматриваемый период;

M_{cp} - среднегодовая величина производственной мощности;

$K_{тл}$ - коэффициент текущей ликвидности;

K_d - коэффициент достаточности денежных средств;

$K_{тр}$ - коэффициент обеспеченности трудовыми ресурсами;

K_p - коэффициент обеспеченности рабочими;

$K_{сл}$ - коэффициент обеспеченности служащими;

T_f, T_n - соответственно фактическое и нормативное время выполнения заказа, дн;

$K_{jm(p)}$ - соответственно средний коэффициент конкурентоспособности продукции поставщика материальных ресурсов ($\bar{K}_{jm}$) или поставщика предметной специализации ($\bar{K}_{jp}$);

K_{of}, K_{on} - фактический и нормативный коэффициенты обоснованности производственной программы;

Q_{fi} - фактический объем производства по i -му виду продукции;

N_{pi} - норма расхода материальных ресурсов на i -й вид продукции;

C_i - цена единицы материальных ресурсов, используемых на изготовление i -го вида продукции.

С учетом факторов, влияющих на производственную программу и их количественной оценки, определим интегральный коэффициент обоснованности производственной программы.

Таким образом, располагая, фактическим и плановым коэффициентами обоснованности производственной программы, определим условную экономию материальных ресурсов.

Целесообразно, чтобы классификация снабженческих затрат отражала функциональную роль расходов в снабженческой деятельности промышленных предприятий. Основываясь на этом принципе, необходимо выделить следующие места, области и сферы формирования затрат снабженческой деятельности: доставка сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов, комплектующих изделий; управление снабжением; образование и содержание запасов; подготовка материалов к производственному потреблению и снабжение рабочих мест (производственных цехов, участков).

В настоящее время большое внимание уделяется уменьшению запасов сырья, материалов, сведению их к минимуму. Уменьшение запасов материалов приводит к увеличению частоты поставок. На наш взгляд, увеличение частоты поставок обоснованно в том случае, если экономия от тех затрат, которые уменьшаются при увеличении частоты поставок, перекрывает увеличение затрат, которые возрастают при увеличении частоты поставок. Таким образом, необходимо проанализировать каждую группу затрат и выявить, увеличиваются они, уменьшаются или остаются без изменения при увеличении частоты поставок. Проведенный анализ показал, что при увеличении частоты поставок возрастают расходы по доставке материальных ресурсов, управлению снабжением, снижаются расходы по хранению, остаются неизменными расходы по подготовке материалов к производственному потреблению и снабжению рабочих мест.

Далее в диссертации расходы, зависящие от изменения частоты поставок, выражаются через затраты на одну поставку и количество поставок и определяется оптимальная частота поставок.

Предложенная автором методика определения эффективности частоты поставок дана на рис. 7.

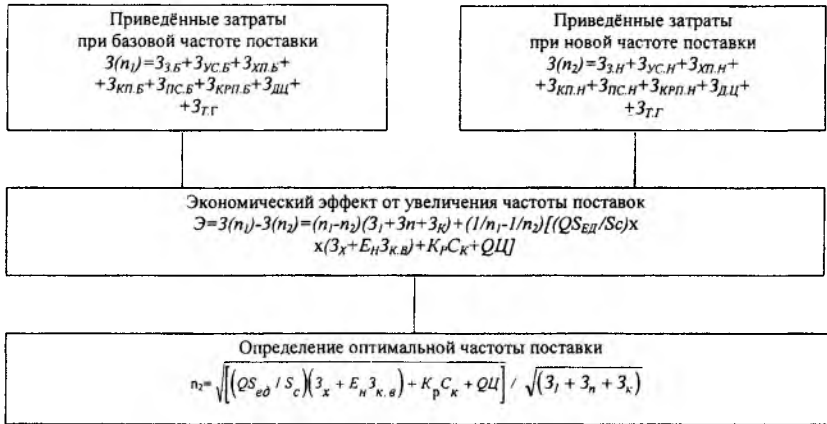


Рис. 7 Предлагаемая методика определения эффективности частоты поставок материальных ресурсов

На рис. 7: Зз.б, Зз.н - соответственно затраты по доставке при базовой и новой частоте поставок;

Зус.б, Зус.н - расходы по управлению снабжением при базовой и новой частоте поставок, соответственно;

Зхп.б, Зхп.н - текущие затраты на хранение партии материальных ресурсов при базовой и новой частоте поставки;

Зкп.б, Зкп.н - капитальные вложения в расчете на партию материальных ресурсов при базовой и новой частоте поставки;

Зпс.б, Зпс.н - привлечение средств в расчете на партию материальных ресурсов при базовой и новой частоте поставки;

Зкрп.б, Зкрп.н - соответственно плата за используемые кредитные средства в расчете на партию материальных ресурсов при базовой и новой частоте поставок;

Здц - затраты, связанные с доставкой материальных ресурсов в цеха, на рабочие места;

Зтг - затраты, связанные с технологической подготовкой материальных ресурсов к потреблению;

n_1, n_2 - количество поставок при базовой и новой частоте, соответственно;

$З_1$ - затраты на одну поставку;

$Зп$ - условно-переменные расходы по заработной плате в расчете на одну поставку;

$Зк$ - командировочные расходы на одну поставку;

Q - общий объем поставки материальных ресурсов за соответствующий период времени, ед.;

$S_{ед}$ - площадь, занимаемая единицей материальных ресурсов, m^2 ;

S_c - площадь складских помещений, m^2 ;

$З_x$ - общие расходы, связанные с хранением;

E_n - нормативный коэффициент экономической эффективности;

Зкв - затраты на капитальные вложения;

Кр - величина кредитных ресурсов;

Ск - ставка за пользование кредитными ресурсами;

Ц - цена единицы материальных ресурсов, тыс.руб.

В пятой главе «Совершенствование экономических взаимоотношений между предприятиями и инфраструктурой материально-технического снабжения» автор показывает, что проектирование организационных структур управления предполагает определение размера предприятия оптовой торговли. Рассмотрим содержание этого процесса. Сначала определяется численность основных, затем вспомогательных рабочих. Численность последних рассчитаем по нормативам в % к основным рабочим. Численность служащих может быть определена по нормативам в % к основным и вспомогательным рабочим. Суммируя численность работников по отдельным категориям, получаем общую численность работников оптового предприятия.

К числу функций, выполняемых оптовой фирмой относятся: закупка, продажа, складирование, транспортирование, финансирование, рекламирование, а также учетная, кадровая, правовая, информационная, инновационная, маркетинговая, планирования, дислопроизводства.

Перечисленные функции могут быть интегрированными или самостоятельными в зависимости от размера оптового предприятия. Проведенный анализ показал, что малые, средние и крупные предприятия имеют разное количество самостоятельных функций.

Определение размеров предприятий; функций, выполняемых малыми, средними и крупными оптовыми предприятиями; возможных вариантов совмещения функций составляет исходную базу для расчета параметров организационных структур.

Важным параметром организационной структуры является расчет количества отделов, бюро оптового предприятия. Если количество отделов, бюро по данной функции является дробным числом, то возможно совмещение функций.

Разработка организационной структуры управления непосредственно связана также с соблюдением норм управляемости. Норма управляемости определяется на основе оценки трудоемкости работ руководителя. Трудоемкость рассчитывается исходя из работ, выполняемых руководителем и норм времени на их выполнение, рассчитанных с учетом всех факторов, влияющих на нее. Причем количественный уровень этих факторов должен быть рассчитан, исходя из их нормативных значений. Таким образом, рассчитанная на основе трудоемкости норма управляемости будет иметь максимальное значение. Однако на практике фактические значения этих факторов отклоняются от нормативных, в результате меняется норма управляемости.

Предлагаемая методика определения фактической нормы управляемости для оптового предприятия дана на рис. 8.

Содержание предлагаемой методики заключается в следующем. С целью оценки фактической нормы управляемости и степени ее напряженности рассмотрим факторы, влияющие на норму управляемости. К их числу относятся: средний уровень квалифика-

ции работников; стаж работы; количество работников, совмещающих функции; наличие средств связи; уровень автоматизации труда; уровень сложности труда руководителя.

С учетом количественной оценки всех факторов, определим фактическую норму управляемости для функциональных отделов, бюро.

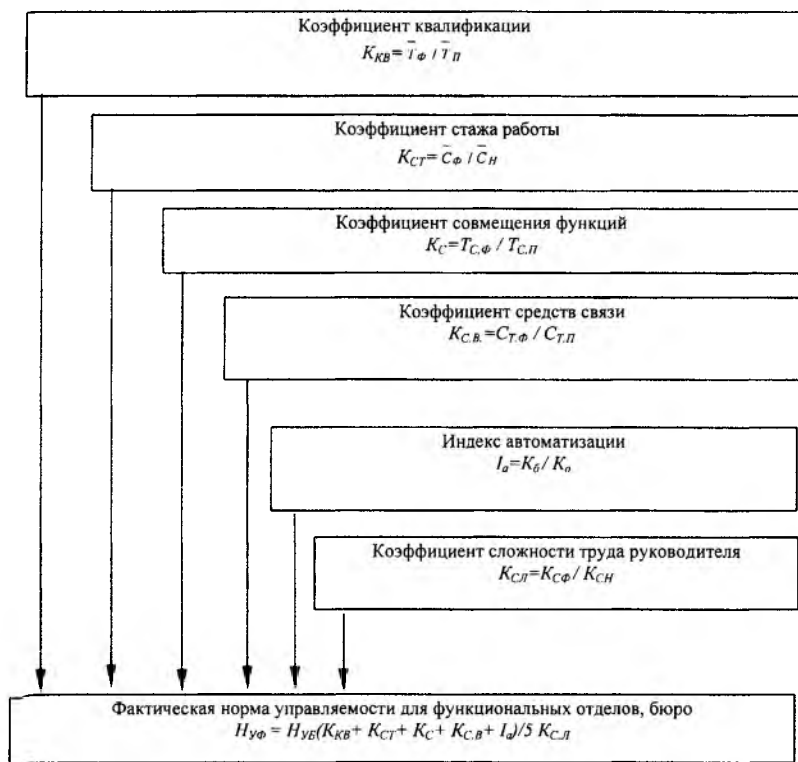


Рис. 8. Предлагаемая методика определения фактической нормы управляемости для оптового предприятия

На рис. 8: $\bar{T}_\Phi$, $\bar{T}_П$ - соответственно средний фактический и плановый тарифные коэффициенты;
 $\bar{C}_\Phi$, $\bar{C}_Н$ - фактический и нормативный стаж работы;
 $T_{C,\Phi}$, $T_{C,П}$ - соответственно фактическая и плановая трудоемкость совмещаемых функций;
 $C_{T,\Phi}$, $C_{T,П}$ - стоимость средств связи - фактическая и плановая, тыс. руб.;
 K_B , K_0 - соответственно базовый и отчетный коэффициенты автоматизации;
 $K_{C\Phi}$, K_{CH} - количество связей фактических и нормативных;
 $N_{УБ}$ - базовая норма управляемости.

Зная функции и рассчитав количество отделов можно спроектировать организационную структуру управления оптовой фирмой.

Для успешного взаимодействия поставщиков и потребителей мы предлагаем применять систему договоров с фирмами-посредниками, включающую как договоры между потребителями продукции и посредническими фирмами, так и договоры между по-

средническими фирмами и производителями сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий. Функции отбора и доставки грузов переходят к поставщику, в качестве которого будет выступать оптовое предприятие, выполняющее распределительные функции и имеющее свои торговые склады. Такие отношения могут строиться на основе заявок, формируемых потребителями и направляемыми оптовой фирме, которая, в свою очередь, устанавливает отношения с производителями с целью выполнения заявок покупателей.

Предложенная в диссертации методика прогнозирования товарооборота дана на рис. 9.

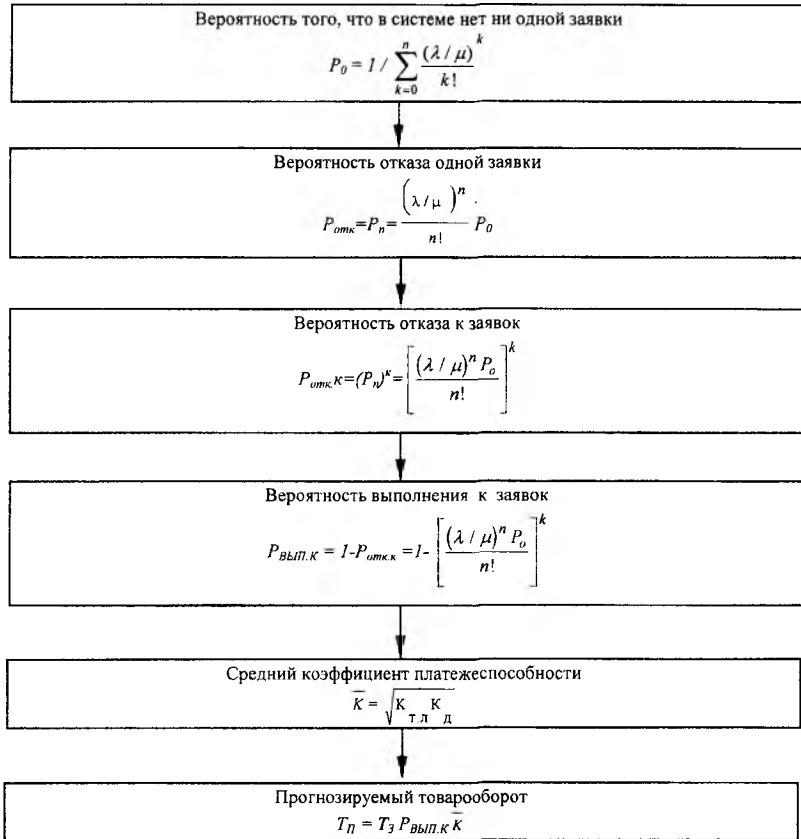


Рис. 9. Предлагаемая методика прогнозирования товарооборота оптового предприятия.

На рис. 9: n - количество факторов;

λ - среднее число заявок, поступающих в единицу времени;

μ - интенсивность обслуживания;

k - количество заявок;

$K_{т.л}$ - коэффициент текущей ликвидности;

$K_{д}$ - коэффициент достаточности денежных средств;

T_3 - первоначальный товарооборот (формируется на основе заявок).

Рассмотрим содержание данной методики. Формирование товарооборота оптового предприятия происходит на основе заявок. На сформированный товарооборот влияет ряд факторов, зависящих от производителя и потребителя. Учитывая эти факторы можно более обоснованно прогнозировать товарооборот.

Базируясь на количественной оценке факторов, влияющих на товарооборот, определим прогнозируемый товарооборот.

После прогнозирования товарооборота оптовое предприятие приступает к его выполнению, стараясь максимально полно удовлетворить потребности заказчика.

В зависимости от того, гарантирована остаточная стоимость или нет, зависит размер экономического риска для лизингодателя. Поэтому для более обоснованной, достоверной оценки остаточной стоимости необходимо ее прогнозирование. Предлагаемая методика прогнозирования остаточной стоимости дана на рис.10.

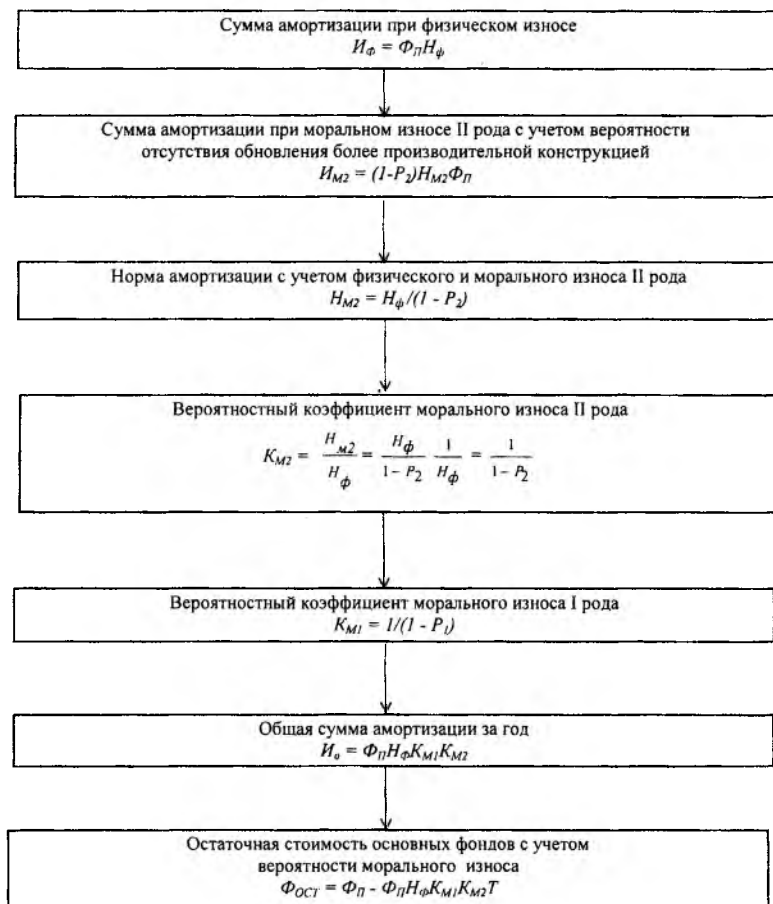


Рис. 10. Предлагаемая методика прогнозирования остаточной стоимости

На рис. 10: Φ_1 - первоначальная стоимость основных фондов, тыс. руб.;

Π_Φ - норма амортизации при физическом износе;

P_2 - вероятность отсутствия обновления более производительными конструкциями в течение времени t ;

P_1 - вероятность отсутствия повышения производительности труда в течение времени t ;

T - срок службы основных фондов к моменту определения остаточной стоимости.

Так как мы не можем с абсолютной точностью указать время и коэффициент обновления, то мы должны эти параметры прогнозировать с определенной вероятностью. Для этого используем теорию вероятности. Норму амортизации при физическом износе примем как безрисковую и обозначим ее через Π_Φ и определим сумму амортизации при физическом износе (Π_Φ).

Компенсация потерь, которые несет лизингодатель будет иметь место при условии $\Pi_\Phi = \Pi_{M2}$. Далее определим вероятностный коэффициент морального износа II рода.

Методика расчета вероятностного коэффициента морального износа I рода, аналогична методике расчета вероятностного коэффициента морального износа II рода.

С учетом ранее рассчитанных показателей, определим общий износ за период времени t . Далее определим прогнозируемую остаточную стоимость.

Важное значение в системе экономических взаимоотношений, складывающихся в инфраструктуре материально-технического снабжения предприятий имеет показатель рентабельности. Он регулирует взаимоотношения участников лизинговых сделок. Рентабельность является обобщающим показателем, с помощью которого можно определить границы интересов лизингодателя и лизингополучателя. Поясним это утверждение. Доход лизингодателя оговаривается в договоре. Практика показывает, что он колеблется в определенных пределах. Величина вариации дохода лизингодателя и лизингового платежа будет зависеть от нормы рентабельности.

Таким образом, необходимо связать лизинговые платежи с нормой рентабельности. Обозначим фактическую рентабельность лизингодателя через $R_{фл}$, а фактическую рентабельность лизингополучателя через $R_{фл}$. Для обеспечения расширенного воспроизводства лизингодателю и лизингополучателю необходима определенная нормативная рентабельность (соответственно $R_{нд}$, $R_{нд}$). Каждому уровню рентабельности будет соответствовать определенная величина лизингового платежа.

Рассмотрим несколько вариантов соотношений между нормативной и фактической рентабельностью лизингодателя и лизингополучателя.

Для лизингополучателя: если $R_{фл} < R_{нд}$, то лизинговый платеж не выгоден (I вариант); если $R_{фл} > R_{нд}$, то лизинговый платеж выгоден (II вариант).

Для лизингодателя: если $R_{фл} < R_{нд}$ то лизинговый платеж не выгоден (I вариант), если, $R_{фл} \geq R_{нд}$ то лизинговый платеж выгоден (II вариант).

Далее для установления границ интересов лизингодателя и лизингополучателя необходимо сравнить между собой нормативные уровни их рентабельности. Здесь возможны три варианта:

I вариант: уровни рентабельности равны. Пусть значения рентабельностей лизингополучателя составляют ряд $R_{1л}, R_{2л} \dots R_{нл}, R_{кл} \dots R_{мл}$, а уровни рентабельностей лизингодателя определяются числами $R_{1д}, R_{2д} \dots R_{нд}, R_{кд} \dots R_{мд}$.

Рассмотрим варианты соотношений между нормативной и фактической рентабельностью для лизингополучателя и лизингодателя, которые могут реализоваться в условиях равенства рентабельности. На следующем этапе проанализируем интересы каждого участника лизинговых сделок и найдём границы их интересов:

$$(R_{1л}, R_{1д} \dots) < R_{н(л,д)} < (R_{кл}, R_{кд} \dots); \quad (6)$$

II вариант: рентабельность лизингополучателя больше рентабельности лизингодателя. Используя аналогичную методику, что и в I варианте, определим границы интересов лизингодателя и лизингополучателя. Они будут выражаться неравенствами:

$$(R_{1л}, R_{1д} \dots) < R_{нд} - R_{нл} < (R_{кл}, R_{кд} \dots), \quad (7)$$

где $R_{нд} - R_{нл}$ - интервал нормативных уровней рентабельности лизингодателя и лизингополучателя;

III вариант: рентабельность лизингополучателя меньше рентабельности лизингодателя. Тогда границы интересов участников лизинговых сделок будут определяться неравенствами:

$$(R_{1л}, R_{1д} \dots) < R_{нл} - R_{нд} < (R_{кл}, R_{кд} \dots). \quad (8)$$

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенные исследования по организации и управлению материально-техническим снабжением предприятий позволяют сформулировать следующие выводы, в которых обобщены основные положения диссертации, высказаны соответствующие предположения и рекомендации.

1. Теоретически обосновано содержание экономического механизма, базирующееся на взаимосвязи рычагов и стимулов и их влиянии на организацию и управление материально-техническим снабжением предприятий [1, 13, 15, 18, 19, 20, 21, 24, 25, 29, 30].

2. Существующая организационная структура службы снабжения не соответствует новым требованиям, предъявляемым к ней в условиях рыночных отношений. В частности, нет структур, связанных с изучением рынка материальных ресурсов. В диссертационной работе предложена организационная структура отдела маркетинга в службе снабжения, позволяющая изучать рынок материальных ресурсов и прогнозировать тенденции его развития [1, 4, 12, 22, 33, 34].

3. Формула для определения численности служащих по функции "Организация снабжения сырьем, материалами и оборудованием" зависит от численности рабочих и стоимости активной части основных промышленно-производственных фондов. В сложившихся экономических условиях, которые характеризуются сокращением численности промышленно-производственного персонала, высоким уровнем инфляции, которая

приводит к периодической переоценке стоимости основных производственных фондов, применение данных оценочных показателей искажает искомые результаты при расчете численности. Кроме того, данная формула не отражает специфики работы служб снабжения предприятий.

В данном исследовании разработана новая методика определения численности служащих в службе снабжения, учитывающая следующие факторы: число предприятий-поставщиков, с которыми установлены кооперационные связи; количество номенклатурных единиц материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов; количество обрабатываемых документов [1, 8].

4. В диссертационной работе обоснован диапазон тарифной ставки исходя из описания трудовых функций и влияния поощрительных выплат на заинтересованность в результатах труда.

Проведенный анализ показал, что при существующей системе премирования показатели не связаны между собой и не оказывают влияние друг на друга, так как премирование осуществляется по единичным показателям. Целесообразно премирование производить по интегральному показателю, чтобы осуществлялось влияние всех показателей на общий размер премии.

В диссертации разработан скорректированный норматив премии на 1 рубль заработной платы, который учитывает коэффициенты выполнения плана поставок материальных ресурсов, нормативного уровня складских запасов, индекс прибыли на 1 рубль реализованной продукции, индекс затрат на сырье и материалы на 1 рубль реализованной продукции.

В результате проведенных исследований разработана дифференцированная шкала ставок дивидендов, учитывающая максимальные и минимальные значения: балансовой прибыли на одну акцию, ставок дивидендов, удельного веса дивидендов в балансовой прибыли и цену одного деления шкалы [1, 2, 11].

5. В диссертации разработана методика стимулирования поставщиков путем передачи им части стоимости акций предприятия-потребителя, которая учитывает следующие факторы: удельный вес стоимости товарной продукции предприятия-поставщика в общей стоимости товарной продукции предприятий-поставщиков; конкурентоспособность предприятия-поставщика. Предложена методика определения размера санкций за ненадлежащее выполнение договорных обязательств поставщиками, учитывающая объем, номенклатуру, качество, сроки поставки продукции. Разработан механизм формирования конкурентной среды у поставщиков путем выделения из производственной структуры внутрипроизводственных звеньев (в частности цехов) и преобразования их в малые и средние предприятия подетальной и технологической специализации [1, 3, 6, 7, 9, 23].

6. В диссертации разработан коэффициент гибкого реагирования на спрос, позволяющий оценить эффективность оперативного управления хозяйственными связями, который учитывает фактическое и нормативное время выполнения заказа.

В предложенном исследовании разработан интегральный коэффициент обоснованности производственной программы, который учитывает следующие факторы: уровень реализации продукции; конкурентоспособность продукции; емкость рынка; наличие производственных мощностей; платежеспособность предприятия; наличие трудовых ресурсов; гибкое реагирование на спрос.

В процессе исследования предложена формула для определения условной экономии материальных ресурсов, учитывающая фактический и плановый коэффициенты обоснованности производственной программы, фактический объем производства продукции, норму расхода материальных ресурсов на единицу продукции [1, 5, 17, 31].

7. В настоящее время отсутствует методика определения эффективности частоты поставок, что приводит к необоснованному увеличению материальных запасов на складах предприятий. В диссертационной работе предложена методика расчета максимального экономического эффекта от увеличения частоты поставок, основанная на вычислении производной функции (экономический эффект) по аргументу – частота поставок [1, 10].

8. В диссертационной работе предложена методика определения фактической нормы управляемости для оптового предприятия, учитывающая уровень квалификации, стаж работы, наличие средств связи, уровень совмещения выполняемых функций, уровень автоматизации труда, сложность труда руководителя [1, 14, 27].

9. В диссертации разработана методика прогнозирования товарооборота оптового предприятия, учитывающая возможности поставщика и потребителя продукции. Основными факторами, влияющими на обоснованность заявок у поставщиков, являются: уровень производственных мощностей; стоимость материальных ресурсов; численность рабочих. Основным фактором, влияющим на обоснованность заявок у потребителей, является их платежеспособность [1, 26].

10. В диссертационной работе разработана методика прогнозирования остаточной стоимости, которая учитывает первоначальную стоимость основных фондов, норму амортизации при физическом износе, вероятностные коэффициенты морального износа I и II рода.

В процессе исследования определены размеры лизингового платежа и зоны интересов, учитывающие три варианта соотношений рентабельности лизингодателя и лизингополучателя: I вариант – уровни рентабельности равны, II вариант – рентабельность лизингополучателя больше рентабельности лизингодателя, III вариант – рентабельность лизингополучателя меньше рентабельности лизингодателя [1, 16, 28, 32].

По теме диссертации опубликованы следующие работы:

Монографии

1. Кобринский Г.Е. Экономический механизм организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях становления рыночной экономики. – Гомель: БелГУТ, 1998. - 231с.

Статьи в научных журналах

2. Кобринский Г.Е. Материальное стимулирование труда служащих// Машиностроитель. – 1991. - № 4. - С. 23-24.
3. Кобринский Г.Е. Совершенствование производственной структуры и демополизация производства// Машиностроитель. – 1991. - № 12. - С. 1-3.
4. Седегов Р.С., Кобринский Г.Е. Организация отдела маркетинга// Машиностроитель.- 1994.- № 10.- С. 18-21.
5. Седегов Р.С., Кобринский Г.Е. Организация сервисного обслуживания// Тракторы и сельскохозяйственные машины.- 1995.- № 3. - С. 33-35.
6. Кобринский Г.Е., Лапицкая Л.М. Предлагается формула стимулирования поставщиков за конечные результаты производства// Риск.- 1996. - № 2-3.- С. 9-11.
7. Кобринский Г.Е. Методика определения конкурентоспособности поставщиков // Машиностроитель.- 1996.- № 6.- С. 19-21.
8. Кобринский Г.Е. Предлагается методика расчета оптимальной численности снабженцев на производстве // Риск.- 1996.- № 6-7.- С. 32-35.
9. Кобринский Г.Е. Стимулирование кооперационных связей в промышленности// Экономист.- 1997.- № 5.- С. 74-81.
10. Кобринский Г.Е. Классификация снабженческих расходов на базе экономически обоснованной частоты поставок // Риск.- 1998.- № 2-3.- С. 77-81.
11. Кобринский Г.Е. Материальное стимулирование в сфере снабжения // Риск.- 1998.- № 4.- С. 37-39.
12. Кобринский Г.Е. Функции и подфункции маркетинга в службе снабжения машиностроительных предприятий //Риск.- 1998.- №5-6.- С. 93-96.
13. Кобринский Г.Е. Содержание экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях становления рыночной экономики //Вестник кадровой политики и аграрного образования.- 1998.- №4.- С. 15-18.
14. Кобринский Г.Е. Оптовые предприятия. Проектирование и разработка организационных структур управления, расчет их функциональной эффективности //Риск. – 1999. - №1. – С. 46-49.
15. Кобринский Г.Е. Структура экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях становления рыночной экономики //Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. – 1999. - №2. - С. 4-7.
16. Кобринский Г.Е. Прогнозирование остаточной стоимости. Методика, ориентированная на получение гарантированной нормы прибыли на капитал, вложенный в лизинговые операции //Риск. – 1999. - №2-3. – С. 27-29.

17. Кобринский Г.Е. Оперативное управление хозяйственными связями машиностроительных предприятий //Машиностроитель. – 1999. - №9. – С. 51-55.

Материалы конференций

18. Кобринский Г.Е. Теоретические аспекты совершенствования инфраструктуры материально-технического снабжения //Проблемы рыночной экономики: Труды международной научно-практической конференции. Часть 1. Гомель, 7-8 августа 1997 г. /Белорусский центр бизнеса “Альтаир”. – Гомель, 1997. - С. 29-34.

19. Кобринский Г.Е. Проблемы функционирования посреднических структур в условиях социальной рыночной экономики //Основные принципы социальной рыночной экономики: Материалы симпозиума. Гомель, 12 сентября 1997 г. /Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины. – Гомель, 1997. - С. 64-71.

20. Кобринский Г.Е. О классификации и совершенствовании хозяйственных связей в промышленности //Экономические и социальные технологии переходного общества: Материалы международной научно-практической конференции. Пермь, 2-3 декабря 1997 г. /Пермский государственный университет. – Пермь, 1997. - С. 26-28.

21. Кобринский Г.Е. Теоретические аспекты разработки хозяйственного механизма материально-технического снабжения предприятий в условиях становления рыночной экономики //Проблемы реформирования предприятий Республики Беларусь: Материалы республиканской научно-практической конференции. Часть 2. Минск, 11-12 декабря 1998 г. /Белорусский государственный экономический университет (БГЭУ). – Минск, 1998. - С. 16-18.

22. Кобринский Г.Е. Факторы, влияющие на совершенствование организационной структуры управления службой снабжения промышленных предприятий //Управление промышленным комплексом в условиях новой промышленной политики: Материалы международной научно-практической конференции. Брест, 4-5 ноября 1998 г. /Брестский политехнический институт. – Брест, 1998. - С. 66-70.

23. Кобринский Г.Е. Формирование конкурентной среды у поставщиков //Управление промышленным комплексом в условиях новой промышленной политики: Материалы международной научно-практической конференции. Брест, 4-5 ноября 1998 г. /Брестский политехнический институт. – Брест, 1998. - С. 70-74.

24. Кобринский Г.Е. Содержание инфраструктуры материально-технического снабжения предприятий //Стратегия развития регионов: теория и практика: Материалы международной научно-практической конференции. Часть 3. Пермь, 8-9 декабря 1998 г. /Пермский государственный университет. – Пермь, 1998. - С. 90-93.

25. Кобринский Г.Е. Теоретические аспекты совершенствования хозяйственных связей промышленных предприятий //Управление экономикой в условиях становления рыночных отношений: Труды международной научно-практической конференции. Часть 1. Гомель, 17-18 декабря 1998 г. /Гомельский кооперативный институт (ГКИ). – Гомель, 1998. - С. 18-25.

26. Кобринский Г.Е. Совершенствование хозяйственных связей оптовой торговли //Управление экономикой в условиях становления рыночных отношений: Труды международной научно-практической конференции. Часть 1. Гомель, 17-18 декабря 1998 г. /ГКИ. – Гомель, 1998. - С. 25-31.

27. Кобринский Г.Е. Методика определения фактической нормы управляемости для оптовых предприятий //Управление экономикой в условиях становления рыночных отношений: Труды международной научно-практической конференции. Часть 2. Гомель, 17-18 декабря 1998 г. /ГКИ. – Гомель, 1998. - С. 79-86.

28. Кобринский Г.Е. Управление экономическим риском в лизинговых сделках //Управление экономикой в условиях становления рыночных отношений: Труды международной научно-практической конференции. Часть 2. Гомель, 17-18 декабря 1998 г. /ГКИ. – Гомель, 1998. - С. 86-91.

29. Кобринский Г.Е. Организация материально-технического снабжения как условие роста инвестиционной активности //Качество жизни населения – основа и цель экономической стабилизации и роста: Труды международной научной конференции. Часть 3. Орел, 23-24 сентября 1999 г. /Орловский государственный технический университет. Орел, 1999. – С. 60-63.

Тезисы конференций

30. Кобринский Г.Е. Организация хозяйственных связей предприятий //Кооперация и интеграция в АПК на рубеже XX – XXI веков: Тезисы докладов Всероссийской научно-практической конференции. Тюмень, декабрь 1998 г. /Тюменский институт переподготовки кадров агробизнеса. - Тюмень, 1998. – С. 52-53.

31. Кобринский Г.Е. Содержание организации материально-технического снабжения предприятий //Управление в социальных и экономических системах: Тезисы докладов 2-й республиканской научно-практической конференции. Том 2. Минск, 18-20 февраля 1999 г. /Негосударственный институт управления. – Минск, 1999. – С. 99-100.

32. Кобринский Г.Е. Проблемы развития лизингового бизнеса в Республике Беларусь //Предпринимательство: проблемы и перспективы: Тезисы докладов международной научно-практической конференции. Минск, 16 апреля 1999 г. /БГЭУ. – Минск, 1999. – С. 327-328.

33. Кобринский Г.Е. Организационная структура управления службой снабжения промышленного предприятия //Проблемы менеджмента и маркетинга на рубеже третьего тысячелетия: Тезисы докладов международной научно-практической конференции. Секция 1. Минск, 24-25 мая 1999 г. /БГЭУ. – Минск, 1999. – С. 88-89.

34. Кобринский Г.Е. Маркетинговые исследования эффективности управления материально-техническим снабжением //Проблемы менеджмента и маркетинга на рубеже третьего тысячелетия: Тезисы докладов международной научно-практической конференции. Секции 2,3. Минск, 24-25 мая 1999 г. /БГЭУ. – Минск, 1999. – С. 77-78.

Кобрынскі Рыгор Яфімавіч

Эканамічны механізм арганізацыі і кіравання матэрыяльна-тэхнічным забеспячэннем прадпрыемстваў ва ўмовах станаўлення рыначнай эканомікі

Ключавыя словы: эканамічны механізм, арганізацыйная структура кіравання, канкурэнтназдольнасць, цана, прыбытак, рэнтабельнасць, пастаўшчык, якасць, інфраструктура, таварныя біржы, аптовае прадпрыемства, таваразварот, лізінг, астаткавы кошт.

Асноўны аб'ект даследавання - сфера матэрыяльна-тэхнічнага забеспячэння прадпрыемстваў, аптovyя прадпрыемствы, якія функцыянуюць на рынку сродкаў вытворчасці, лізінгавыя фірмы.

Прадметам даследавання з'явіўся эканамічны механізм арганізацыі і кіравання матэрыяльна-тэхнічным забеспячэннем прадпрыемстваў, працэсы, што спадарожнічаюць развіццю і фарміраванню дадзенай сферы, з'явы і заканамернасці.

Мэта даследавання - распрацоўка эканамічнага механізму арганізацыі і кіравання матэрыяльна-эканамічным забеспячэннем прадпрыемстваў ва ўмовах станаўлення рыначнай эканомікі.

У працэсе даследавання прымяняліся розныя метады раскрыцця сутнасці вывучаемых з'яў і заканамернасцей іх развіцця: абстрактна-лагічны, манаграфічны, эканоміка-матэматычны, эканоміка-статыстычны, праектна-канструктыўны.

Дысертацыйная работа прысвечана распрацоўцы эканамічнага механізму арганізацыі і кіравання матэрыяльна-тэхнічным забеспячэннем прадпрыемстваў, які павышае эфектыўнасць матэрыяльнага-тэхнічнага забеспячэння ва ўмовах станаўлення рыначнай эканомікі. Тэарэтычнай асновай даследавання паслужылі фундаментальныя эканамічныя законы, а таксама палажэнні, распрацаваныя вучонымі ў галіне арганізацыі і кіравання матэрыяльна-тэхнічным забеспячэннем.

У выніку праведзенных даследаванняў распрацаваны механізм арганізацыі і кіравання матэрыяльна-тэхнічным забеспячэннем прадпрыемстваў ва ўмовах станаўлення рыначнай эканомікі які ўключае:

новую арганізацыйную структуру кіравання службай забеспячэння, з'арыентаваную на маркетынговыя прынцыпы дзейнасці;

новыя формы стымулявання гаспадарчых сувязей, якія ўлічваюць новыя тэндэнцыі ў развіцці эканомікі;

арганізацыйныя фактары павышэння эфектыўнасці матэрыяльна-тэхнічнага забеспячэння прадпрыемстваў;

эканамічныя ўзаемаадносіны паміж прамысловымі прадпрыемствамі і пасрэдніцкімі арганізацыямі ў сферы матэрыяльна-тэхнічнага забеспячэння і механізм іх арганізацыі.

Вынікі даследавання былі выкарастаны: пры падрыхтоўцы шэрагу прапаноў па ўдасканаленню матэрыяльна-тэхнічнага забеспячэння на ПА "Гомсельмаш"; пры арганізацыі працы аптovyх і лізінгавых фірм; у навучальным працэсе. Вынікі і навуковыя палажэнні дысертацыйнай работы могуць быць выкарастаны ў практычнай дзейнасці службаў забеспячэння прадпрыемстваў, лізінгавымі і аптovyмі фірмамі.

Кобринский Григорий Ефимович

Экономический механизм организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях становления рыночной экономики.

Ключевые слова: экономический механизм, организационная структура управления, конкурентоспособность, цена, прибыль, рентабельность, поставщик, качество, инфраструктура, товарные биржи, оптовое предприятие, товарооборот, лизинг, остаточная стоимость.

Основной объект исследования - сфера материально-технического снабжения предприятий, оптовые предприятия, функционирующие на рынке средств производства, лизинговые фирмы.

Предметом исследования явился экономический механизм организации и управления материально-техническим снабжением предприятий, сопутствующие процессы формирования и развития данной сферы, явления и закономерности.

Цель исследования - разработка экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях становления рыночной экономики.

В процессе исследования применялись различные методы раскрытия сущности изучаемых явлений и закономерностей их развития: абстрактно-логический, монографический, экономико-математический, экономико-статистический, проектно-конструктивный.

Диссертационная работа посвящена разработке экономического механизма организации и управления материально-техническим снабжением предприятий, обеспечивающего повышение эффективности материально-технического снабжения в условиях становления рыночной экономики. Теоретической основой исследования послужили фундаментальные экономические законы, а также положения, разработанные учеными в области организации и управления материально-техническим снабжением.

В результате проведенных исследований разработан механизм организации и управления материально-техническим снабжением предприятий в условиях становления рыночной экономики, включающий:

новую организационную структуру управления службой снабжения, ориентированную на маркетинговые принципы деятельности;

новые формы стимулирования хозяйственных связей, учитывающие новые тенденции в развитии экономики;

организационные факторы повышения эффективности материально-технического снабжения предприятий;

экономические взаимоотношения между промышленными предприятиями и посредническими организациями в сфере материально-технического снабжения и механизм их реализации.

Результаты исследования были использованы: при подготовке ряда предложений по совершенствованию материально-технического снабжения на ПО "Гомсельмаш"; при организации работы оптовых и лизинговых фирм; в учебном процессе. Выводы и научные положения диссертационной работы могут быть использованы в практической деятельности службами снабжения предприятий, лизинговыми и оптовыми фирмами.

The economic mechanism of organization and management of material and technical supply of enterprises under conditions of the establishment of market economy.

Key words: economic mechanism, organizational structure of management, competitiveness, price, profit, profitability, supplier, quality, infrastructure, commodity markets, wholesaler, trade turnover, leasing, residual value.

The main object of investigation is the area of material and technical supply of enterprises, wholesalers, means of production, functioning in the market, leasing firms.

The subject of investigation is the economic mechanism of organization and management of material and technical supply of enterprises, accompanying processes of development and creation of this area, phenomena, laws and regulations.

The aim of investigation is the elaboration of the economic mechanism of organization and management of material and technical supply of enterprises under conditions of the establishment of market economy.

Different methods of revealing the essence of the phenomena under consideration and laws of their development have been used in the process of investigation: logical-abstract, monographical, economic and mathematical, economic and statistical, projected-constructive.

This thesis is dedicated to the elaboration of the economic mechanism of organization and management of material and technical supply of enterprises which will provide for the rise of effectiveness of material and technical supply under conditions of the establishment of market economy.

Fundamental economic laws and principles worked out by the scientists in the sphere of organization and management of material and technical supply make the theoretical basis of the investigation.

As a result of the investigation the mechanism of organization and management of material and technical supply of enterprises under conditions of the establishment of market economy has been elaborated. It includes;

- new organizational structure of management of the supply service which is oriented to the marketing principles of the activities;
- new forms of stimulating of economic ties, taking into consideration new tendencies in the development of the economy;
- organizational factors of the rise of effectiveness of material and technical supply of enterprises;
- economical relations between industrial enterprises and intermediary organizations in the sphere of material and technical supply and the mechanism of their realisation.

The results of the investigation have been used: by the preparation of a number of proposals on the improvement of material and technical supply at the production association "Gomselmash", by the organization of the work of wholesaling and leasing firms; in the educational process. The conclusion and the scientific statements of the thesis can be used in the practical activity by the supply services of enterprises, leasing and wholesale firms.

Налоговая льгота — Государственный классификатор Республики Беларусь
ОКРБ 007-98, ч.1:22.11.20.600

Подписано в печать 03.04.2001. Формат 60х84/16. Офсетная печать.
Усл. печ. л. 2,5. Тираж 120 экз. Заказ 126

Белорусский государственный экономический университет
Лицензия ЛВ № 170 от 21.01.98.
220070, г. Минск, просп. Партизанский, 26

Отпечатано в БГЭУ. Лицензия ЛП № 336 от 16.03.99.
220070, г. Минск, просп. Партизанский, 26