

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК
FINANCIAL POTENTIAL OF SUPPLY CHAIN

М.П. Мишкова, ст. преп.,
Брестский государственный технический Университет,
г. Брест, Беларусь
M. Mishkova, senior lecturer,
Brest State Technical University, Brest, Belarus

Проведен обзор существующих подходов к определению «потенциал цепей поставок». Определено понятие «финансовый потенциал цепи поставок» как совокупности реализованных и нереализованных финансовых возможностей организации в цепи поставок.

A review of existing approaches to the definition of «supply chain potential». The concept of “financial potential of the supply chain” is defined as the totality of the realized and unrealized financial opportunities of the focus company in the supply chain.

Ключевые слова: цепи поставок, финансовый потенциал.

Key words: supply chain, financial potential.

ВВЕДЕНИЕ

Одним из путей повышения эффективности функционирования национальной и региональной экономики выступает активное применение логистической концепции управления цепями поставок на основе их финансовых потоков, которая не только содействует формированию сетевых структур в рамках одного или нескольких видов деятельности, но и является базой для развития отдельных организаций и комплексов. Целью статьи является определение понятия «финансовый потенциал цепей поставок», основных компонентов внутренней и внешней среды указанного потенциала и выявление составляющих его оценки, на базе существующих научных исследований.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ПОТЕНЦИАЛ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК»

Первоочередной проблемой, связанной с организацией теоретических исследований и решением практических задач в сфере определения и оценки «финансовый потенциал цепей поставок» является

формирование его состава. Поскольку из-за отсутствия исследованной указанной категории, в научной литературе он не рассматривается, обратимся последовательно к определению компонентов понятия «логистический потенциал» как базовому, «логистический потенциал цепей поставок» и «финансовый потенциал», как видам логистического потенциала.

Так И. Богородов приводит в своих работах следующий перечень компонентов логистического потенциала: розничная сеть, рынок логистических посредников, транспортная инфраструктура территории. Исходя из перечня видно, что автор рассматривает только те компоненты, которые участвуют в непосредственном продвижении материального потока и не затрагивает основной на наш взгляд поток финансовый, а так же информационный, сервисный. М. Соколов в своей классификации не принимает во внимание торговых и финансовых посредников: транспортная система, информационная система, складская система. С. А. Уваров предлагает рассматривать логистический потенциал как совокупность различных потенциалов, а именно транспортного потенциала, складского потенциала, транзитного потенциала, кадрового потенциала, потенциала привлекательности экономико-географического положения (пространственного потенциала) [1]. Данный подход отличается от всех остальных охватом практически всех сфер, оказывающих влияние на эффективное продвижение материального потока. Однако в приведенном перечне не хватает финансового и информационного потенциалов.

На наш взгляд понятие «логистический потенциал цепей поставок – как совокупная способность звеньев цепи поставок и факторов внешней среды цепи за счет их взаимодействия обеспечивать оптимальное с точки зрения стоимости, сохранности и скорости продвижение материального потока и сопутствующих ему потоков от источника сырья до потребителя конечной продукции» О.С. Гулягиной [2] не учитывает в полном объеме финансовый потенциал логистических потоков экономического субъекта.

С экономической точки зрения потенциалом отдельного хозяйствующего субъекта будет являться совокупность различных средств и возможностей для производства и реализации продукции (услуг), позволяющих формировать стабильный положительный финансовый результат. Одним из первых в научный оборот понятие «финан-

совый потенциал» ввел А.М. Волков, который полагал, что финансовый потенциал представляет собой «часть ресурсов произведенного национального дохода, которая после всех процессов перераспределения воплощается по материально-вещественному составу в приросте средств производства». В.В. Подкопаев отмечает, что «основой построения цепочки бизнес-процессов в организациях, системы взаимосвязей с участниками рынка и другими рыночными субъектами служит собственный капитал организации. Величина собственного капитала, уровень его использования являются одним из основных составляющих элементов финансового потенциала предприятия» [3]. Интересен подход Ю. С. Валеевой, которая, полагает, что финансовый потенциал организации является комплексным понятием и характеризуется структурными элементами, отражающими наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности. Особенностью данного подхода является то, что автор акцентирует внимание не столько на обеспеченности, сколько на размещении средств, что с учетом вопросов выбора вариантов размещения средств, в процессе управления финансовым потоком является еще более важной компонентой.

Необходимо отметить, что уровень финансового потенциала организации не является статической величиной и зависит от множества факторов ее внешней и внутренней финансовой среды, от взаимодействия с различными кредитными и банковскими организациями, то есть финансовый потенциал организаций, при рассмотрении финансового потенциала цепей поставок, выступает как его структурообразующий элемент.

На наш взгляд существенным отличием финансового потенциала организации от «финансового потенциала цепей поставок» в том, что в цепи поставок имеет значение добавленная стоимость на каждом этапе создания нового продукта или услуги, а так же передачи ее покупателям и заказчикам. Посредством принятия оптимальных управленческих решений на каждом этапе бизнес – процесса созданная добавленная стоимость будет максимальна при условии минимальных затрат применительно к цепи поставок. Важным отличием также является возможность использования различных финансовых инструментов в части осуществления расчетных операций для оптимизации финансового потока в целом по цепи. Кроме указанных выше отли-

чий единым является то, что показатели финансового потенциала организации имеют значение для каждого ее звена. Скорость движения финансового потока по цепи поставок определена не только выбранным расчетным инструментом, но зависит также и от финансового состояния каждого звена цепи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, можно сделать вывод, что цепи поставок еще не изучены в контексте их «финансового потенциала цепи поставок». А «финансовый потенциал цепей поставок» с учетом проведенных исследований представляет собой совокупность реализованных и нереализованных возможностей каждой организации цепи, которые формируются в определенных условиях внутренней и внешней среды при наличии средств и могут быть реализованы с помощью системы управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова, Н. П. Логистический потенциал как фактор инновационной активности региона / Н. П. Кузнецова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 1 (19). – С.73–80.
2. Гулягина, О. С. Логистический потенциал цепи поставок: понятие и показатели оценки / И. И. Полещук, О. С. Гулягина // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2014. – № 14. – С. 141–145.
3. Подкопаев В.В. Анализ экономической сущности категории «потенциал предприятия» / В.В. Подкопаев // Современные тенденции формирования стратегии инновационного развития учета, анализа, аудита: сб. науч. трудов по материалам Международной научно- практической конференции ФГБОУ ВПО СПбГАУ. – Санкт-Петербург, 2014. – С. 116–119.

Предоставлено 21.03.2020