Плотников Вадим Владимирович. Интеграция логистических функций торгово-посреднических предприятий : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.06 : Москва, 1999 149 c. РГБ ОД, 61:02-8/1313-4

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава 1. Предпосылки и развитие интеграционных процессов в деятельности торгово-посреднических предприятий 9**

1.1. Состояние и условия рационализации взаимоотношений субъектов товарного рынка 9

1.2. Опыт сотрудничества торгово-посреднических предприятий на товарном рынке 30

**Глава 2. Экономический анализ функционирования товаропроводящей сети 40**

2.1. Анализ товаропотоков в областном центре 40

2.2. Анализ показателей функционирования торгово-посреднических предприятий 52

2.3. Условия сокращения издержек обращения 66

**Глава 3. Обоснование форм и экономической эффективности логистической интеграции 79**

3.1. Формы логистической интеграции 79

3.2. Обоснование сфер эффективности логистической интеграции 94

3.3. Методы определения экономической эффективности интегрированных структур 102

3.4. Апробация предложений по интеграции логистической деятельности 119

Заключение 127

Библиографический список использованной литературы 131

Приложения 140

* [Опыт сотрудничества торгово-посреднических предприятий на товарном рынке](http://www.dslib.net/logistika/integracija-logisticheskih-funkcij-torgovo-posrednicheskih-predprijatij.html#818041)
* [Анализ показателей функционирования торгово-посреднических предприятий](http://www.dslib.net/logistika/integracija-logisticheskih-funkcij-torgovo-posrednicheskih-predprijatij.html#818042)
* [Методы определения экономической эффективности интегрированных структур](http://www.dslib.net/logistika/integracija-logisticheskih-funkcij-torgovo-posrednicheskih-predprijatij.html#818043)
* [Апробация предложений по интеграции логистической деятельности](http://www.dslib.net/logistika/integracija-logisticheskih-funkcij-torgovo-posrednicheskih-predprijatij.html#818044)

**Введение к работе**

Функционирование торговой сферы в России в настоящее время сопряжено с рядом существенно понижающих его эффективность негативных явлений, среди которых - отсутствие стабильных взаимовыгодных экономических отношений между торгово-посредническими предприятиями. Сфера распределения материальных ресурсов и готовой продукции в результате распада системы Госснаба представляет собой обширный полигон для образования различных торгово-посреднических структур и построения многообразных товаропроводящих цепей. Однако, сформировавшееся к настоящему времени в рамках этого полигона товаропроводящее звено представлено совокупностью многочисленных разрозненных и в большинстве своем экономически слабых, неконкурентоспособных посредников. Наблюдаемый в последнее время постоянный рост количества торгово-посреднических предприятий не означает повышения эффективности и качества торговли, скорее, наоборот, дестабилизирует функционирование сферы торговли, придает ему хаотичный, слабоуправляемый характер.

Самовыживание торгово-посреднических предприятий в условиях чрезмерно высокого уровня конкуренции, как правило, оборачивается ухудшением результатов их деятельности: растут издержки обращения и запасы, торговля становится убыточной. Значительное количество предприятий, не выдерживающих конкуренции, вынуждены прекращать свою деятельность. С ростом издержек обращения торгово-посреднических предприятий и формированием многозвенных каналов товародвижения в решающей мере связан рост потребительских цен, вызывающий увеличение расходов потребителей.

Исследование процессов функционирования торгово-посреднических предприятий показывает, что возможно и экономически целесообразно их взаимовыгодное сотрудничество в области планирования закупок, складирования, транспортирования, сбыта продукции и в других сферах логистической деятельности. Развитие взаимовыгодного сотрудничества торгово 4

посреднических предприятий способствует решению их общих проблем, расширению рыночных возможностей, рациональному использованию различных видов ресурсов.

Необходимость развития интеграционных процессов в деятельности субъектов рынка, в том числе торговой сферы, отмечается некоторыми отечественными учеными.

Так, автор работы [53] подчеркивает, что экономически целесообразной становится «...организационно-функциональная, социально-экономическая, технологическая и иная интеграция участников материального и сопряженных потоков, обеспечивающая им повышенную адаптивность к окружающей среде и возможность оптимизационного реформирования внутренней среды» [53, С.57].

В работе [86] отмечается, что «...для самостоятельных партнеров на рынке встает вопрос о создании своего рода «пула» или других каких-либо экономических объединений с целью решения задач оптимизации потоков, получения общей и индивидуальной выгоды за счет достижения компромисса, а затем и определенной суммы дополнительного дохода» [86, С.84].

Интеграция функций коммерческо-посреднических организаций с функциями складов обслуживаемой клиентуры и создание ими на этой основе совместных структур рассматриваются в качестве важнейших условий формирования системы интегрированной организации товародвижения авторами работы [16].

Процесс товародвижения, включающий прежде всего оптовую и розничную торговлю, - важнейший этап общественного воспроизводства, на котором происходит формирование конечных потребительских цен товаров. В связи с этим выдвигаемая хозяйственной практикой и затрагиваемая в современной специальной литературе проблема развития процессов эффективного взаимодействия субъектов товаропроводящей сети на основе интеграции их логистической деятельности требует разработки в аспекте формирования основных положений концепции целей, форм, способов логистической интеграции, методов оценки ее экономической эффективности. Отсутствие в достаточной мере теоретически обоснованных

исследовательских работ в области развития процессов интеграции логистической деятельности торгово-посреднических предприятий, а также значительное, как показывает практика, влияние этих процессов на улучшение экономического положения, в том числе в сфере товародвижения, явились побудительными мотивами, обусловившими выбор темы диссертационного исследования и свидетельствующими об ее актуальности.

Целью диссертационной работы является развитие и конкретизация теоретических, методологических и методико-технических подходов в области интеграции логистической деятельности торгово-посреднических предприятий. В соответствии с целью в процессе исследования ставились и решались следующие задачи:

- выявить существующие в товаропроводящей сфере негативные тенденции, наличие которых предопределяет необходимость развития процессов интеграции деятельности торгово-посреднических предприятий, а также исследовать факторы, влияющие на повышение ее эффективности;

- дать оценку состояния товаропроводящей сети крупного российского города на основе анализа товаропотоков и результатов функционирования торгово-посреднических предприятий;

- рассмотреть формы интеграции логистической деятельности и их взаимосвязи;

- обосновать возможность и целесообразность развития различных форм интеграции в рамках охватываемых логистикой сфер функционирования торгово- посреднических предприятий;

- разработать методику определения экономической эффективности формирования логистически интегрированных структур торгово-посреднических предприятий;

- систематизировать положительный опыт развития интеграционных процессов в товаропроводящих системах. Предмет исследования в диссертационной работе - объединение экономических интересов в процессах логистической деятельности торгово-посреднических структур.

Торгово-посреднические предприятия и формируемые ими товаропотоки выступают в качестве объекта исследования.

Теоретической базой исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых в области управления, организации и технологии процессов товародвижения [8, 16, 53, 86, 91, 109, 111].

Основными методами исследования в диссертации являются системный анализ и методы математической статистики, в том числе регрессионный анализ, методы группировок и средних величин.

В процессе работы над диссертацией были использованы официальные документы Федерального собрания и Правительства России, материалы Госкомстата России, периодических печатных изданий, Института исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, материалы ряда торгово-посреднических предприятий г.Ростова-на-Дону, характеризующие процессы их хозяйственной деятельности.

Научная новизна диссертационной работы заключается в следующем:

- выявлен состав факторов интеграции, потенциально являющихся параметрами совместной деятельности торгово-посреднических предприятий, и определены закономерности комплексного влияния факторов интеграции на формирование величины издержек обращения;

предложена система обоснования экономической эффективности формирования логистически интегрированных структур торгово-посреднических предприятий;

- разработана система взаимосвязей форм интеграции логистической деятельности;

- обоснована возможность сокращения издержек обращения в результате реализации различных форм интеграции в рамках важнейших сфер логистической деятельности торгово-посреднических предприятий. Практическая значимость диссертационной работы определяется тем, что

использование ее результатов позволяет повысить конкурентоспособность и эффективность функционирования торгово-посреднических предприятий и сократить расходы потребителей в результате реализации различных форм логистической интеграции. В частности:

- определено влияние интеграции логистической деятельности на сокращение издержек обращения торгово-посреднических предприятий и торговых наценок;

- предложен метод ценового регулирования деятельности торгово- посреднических предприятий, стимулирующий развитие процессов интеграции на товарном рынке и способствующий сокращению звенности товародвижения;

- предложена методика определения экономической эффективности интеграции логистической деятельности;

- предложен новый оценочный показатель функционирования торгово- посреднических предприятий — коэффициент отдачи авансированного торгового капитала.

Вышеперечисленные положения, отражающие научную новизну и практическую значимость результатов исследования, выносятся на защиту.

Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка использованной литературы и приложений.

Во введении показана актуальность проблемы, сформулированы цель, задачи, предмет и объект исследования, приводится оценка его научной новизны и практической значимости.

В первой главе обосновывается объективная необходимость развития интеграционных процессов в сфере товародвижения и характеризуются масштабы их распространения в хозяйственной практике.

9 Во второй главе анализируются процессы функционирования

; товаропроводящей сети и определяются факторы возможного интегрирования

Р логистической деятельности торгово-посреднических предприятий. В третьей главе содержатся обоснование конкретных форм и сфер логистической интеграции и методика определения ее экономической эффективности.

В заключении кратко сформулированы основные результаты диссертационного исследования.

Содержащиеся в диссертации предложения по интеграции логистических функций приняты к реализации на акционерных предприятиях ОАО КПФ «Батайскснаб» (бывшей системы Госснаба), ЗАО «Элмонт» (бывшей системы Агропромстроя), а также на образованных в постперестроечное время торгово-посреднических предприятиях ООО «Дон-Комплект» и ОАО Торговый Дом «Ореол».

Основные положения диссертационной работы отражены в публикациях автора [72-76].

## Опыт сотрудничества торгово-посреднических предприятий на товарном рынке

Исторический процесс экономического развития общества неизменно сопровождался и продолжает сопровождаться развитием и постепенным усилением интеграционных тенденций. Это находит отражение в формировании разнообразных структур объединенных экономических субъектов, в том числе в сфере товародвижения, характеризующихся многообразием форм взаимовыгодного сотрудничества.

Формы и методы интеграции проявляются «...в контрактных связях промышленных фирм с независимыми торговыми посредниками; в создании ассоциаций производственных потребителей и изготовителей по хозяйственным связям; в структуризации горизонтальных связей посреднических организаций»[16, С.125]. Развивается сотрудничество различных предприятий в вопросах финансирования модернизации и укрупнения старых магазинов и строительства новых, использования единой компьютерной сети, кооперации в управленческой деятельности, разработки единой торговой марки, оформления фасадов магазинов [66].

Одним из значительных феноменов в современной хозяйственной жизни США, как отмечается в [66], является распространение договорных вертикальных маркетинговых систем (ВМС), состоящих из независимых, связанных договорными отношениями, фирм, координирующих программы своей деятельности для совместного достижения большей экономии и больших коммерческих результатов, чем это можно было бы сделать в одиночку.

Договорные ВМС появились в условиях существования корпоративных ВМС и управляемых ВМС. В корпоративных логистические цепи находятся в единичном владении, а в управляемых контролируются наиболее мощным из участников системы.

Существенные изменения в западных фирмах претерпевает организация сбыта продукции, выявляя тенденции к сокращению звенности каналов товародвижения. В настоящее время многие производители «...стремятся подчинить себе торговую фирму путем интеграции ее в собственную сбытовую систему и тем самым осуществлять контроль над реализацией продукции» [101, С. 126]. Одной из форм интеграции производственного и торгового звеньев является также включение промышленными фирмами независимых торговых компаний «...в свой производственный процесс с помощью специальных договоров» [101, С. 127].

Развитие в последнее время тенденции ограничения круга поставщиков приводит «...к возникновению новых форм снабжения и торговли, например, создание склада деталей или материалов фирмы-поставщика на предприятиях фирмы-потребителя» [101, С.119].

Некоторые зарубежные экономисты отмечают, что в настоящее время во взаимоотношениях предприятий-партнеров наметился переход от вертикальной интеграции к «виртуальной» интеграции, или «виртуальной корпорации». Коренное отличие этих форм сотрудничества состоит в том, что вертикальная интеграция предполагала контроль одного из партнеров над деятельностью других, а «виртуальная корпорация» базируется на создании общих стратегических целей различных предприятий [109].

Взаимовыгодные отношения между предприятиями в настоящее время все чаще рассматриваются как источник конкурентного превосходства на рынке. В последние годы сотрудничество между поставщиками и потребителями становится все более тесным, преодолеваются существовавшие ранее неприязненные отношения. Система "поставщик - потребитель" и, более того, в целом товаропроводящая цепь предстает в настоящее время как мощный конкурентоспособный субъект рынка. Таким образом реализуется партнерская модель сетевой конкуренции [109].

Примеры разных форм сотрудничества фирм в рамках канала распределения товара приводятся в статье американских ученых [ПО]. Здесь отмечается факт осознания руководством многих компаний выгоды от образования альянсов с другими компаниями. Члены альянсов договариваются объединить свои ресурсы для того, чтобы расширить рыночные возможности друг друга и совместными усилиями осуществлять то, что было не под силу сделать в одиночку.

## Анализ показателей функционирования торгово-посреднических предприятий

Результативность функционирования торгово-посреднических предприятий или их совокупности оценивается по ряду итоговых абсолютных и относительных показателей. Таких, как, например, объем товарооборота, прибыль, рентабельность, уровень издержек обращения. Анализу значений этих и других важнейших показателей (в том числе предлагаемого коэффициента отдачи авансированного торгового капитала), сформированных в 1997 - 1998гг. в результате реализации материальных потоков товара исследуемой номенклатуры на торгово-посреднических предприятиях, функционировавших в рамках сегмента товародвижения г.Ростова-на-Дону, посвящен данный параграф. Целью такого анализа является выявление негативных тенденций, понижающих эффективность функционирования предприятий товаропроводящей сети города, а также выявление возможных причин существования этих тенденций. Кроме того, сформирована и проанализирована структура средней цены реализации товара конечному потребителю в рамках сегмента товародвижения, что позволило дать оценку общесистемной эффективности процессов доведения товара до конечных потребителей в городе на примере сегмента товародвижения. Основой для проводимого в настоящем параграфе анализа служат расчетные обобщающие показатели функционирования различных подсистем предприятий, отражающие процессы реализации товаропотоков исследуемой номенклатуры в рамках сегмента товародвижения (см. приложение 2).

Каждый из показателей, по которым оцениваются результаты деятельности торгово-посреднического предприятия (например, объем реализации, прибыль, рентабельность, уровень издержек обращения и др.), отражая различные стороны процессов реализации товаропотоков, не учитывает их комплексно. Так, показатель прибыли и, соответственно, показатель рентабельности характеризуют результативность функционирования предприятия лишь с учетом фактически реализованного товара. При этом остается без внимания состояние товарных запасов. Другой показатель - уровень издержек обращения, то есть их отношение к объему реализации - также не учитывает состояние запасов. Для комплексной оценки результативности функционирования коммерческих структур необходим комплексный показатель, отражающий все стороны разнохарактерного процесса товародвижения. В качестве такового может выступать, например, предлагаемый автором коэффициент отдачи авансированного торгового капитала: как= , где m - прибыль от фактически реализованного товара, Аз - величина накопления запасов в стоимостном выражении (то есть разность между стоимостью товарных запасов на конец и начало отчетного периода), П - стоимость приобретенного товара, z совокупные текущие издержки, связанные с осуществлением процессов товародвижения, Е - коэффициент приведения единовременных затрат к текущим. В качестве Е в настоящей работе используется нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности капитальных вложений, равный 0.291. Таким образом, экономический смысл коэффициента отдачи авансированного торгового капитала заключается в сопоставлении величин прибыли от реализации товара и скорректированного с учетом Е накопления запасов, отнесенных к величине приведенных затрат: как = То есть, коэффициент как может быть интерпретирован как рентабельность с учетом размера запасов. Коэффициент отдачи авансированного торгового капитала, по нашему мнению, наиболее полно отражает результат коммерческой деятельности предприятий.

Целесообразность его использования при анализе процессов товародвижения для определенного вида товара, номенклатурной группы или совокупного потока, обусловлена возможностью с его помощью комплексного учета объемов закупок, совокупных издержек обращения, состояния запасов (их движения, накопления), прибыли от реализации товара, то есть важнейших показателей деятельности. При как 0 относительная величина прибыли, рассчитанная по приведенным затратам (иначе - рентабельность по приведенным затратам) m П-E + z АзЕ , меньше, чем относительная величина иммобилизации средств в запасах . То есть отрицательный эффект от потерь в результате иммобилизации П-E + z средств в запасе более существенен, чем положительный эффект, выраженный в получении прибыли. Соответственно, при как 0 вложение торгового капитала в большей или меньшей степени в течение отчетного периода оправдывается. Очевидно, что увеличение коэффициента отдачи авансированного торгового капитала связано с ростом прибыли и сокращением запасов и затрат. Таким образом, чем больше как, тем эффективнее работает тот или иной объект исследования. Расчеты коэффициента отдачи совокупного авансированного торгового капитала по исследуемой номенклатурной группе для предприятий оптового звена сегмента товародвижения г.Ростова-на-Дону, однако, показывают его отрицательную годовую динамику: от -0.01 в 1997г. до -0.08 в 1998г. при среднем показателе за весь период -0.041. Его снижение связано с соответствующими изменениями влияющих на него показателей: ростом величины накопления запасов в стоимостном выражении, ростом уровня совокупных издержек обращения, сокращением прибыли и возникновением убытков. Тенденция роста запасов продукции на оптовых предприятиях сегмента товародвижения проявляется в динамике коэффициента их оборачиваемости (рис.7.). Если в I квартале 1997г. коэффициент оборачиваемости запасов составил 2.83, то во II, III и IV кварталах 1998г. его значения были меньше единицы. Это значит, что в эти периоды совокупный средний запас оптовых предприятий превысил их совокупный товарооборот.

## Методы определения экономической эффективности интегрированных структур

Преобразование экономических механизмов, в том числе механизма товародвижения, имеет смысл лишь тогда, когда оно обеспечивает получение экономического эффекта, который в каждом конкретном случае может быть оценен с помощью различных показателей на основе сопоставления их существующих и возможных (прогнозируемых) значений. Целью настоящего исследования и вышеизложенным во второй и третьей главах работы, посвященным выявлению путей достижения поставленной цели, предопределена целесообразность оценки экономической эффективности процессов логистической интеграции в рассматриваемой сфере товародвижения с помощью показателя удельных совокупных издержек обращения, величина возможного сокращения которого будет характеризовать удельное значение суммы прироста прибыли предприятий и/или экономии потребителей. Сформируем в общем виде методику определения экономической эффективности логистической интеграции в сфере товародвижения с использованием показателя удельных совокупных издержек обращения.

Пусть на некотором пространстве самостоятельно функционируют торгово посреднические предприятия v в количестве N (то есть X=N)- С осуществлением процессов товародвижения на этих предприятиях связано формирование совокупных издержек обращения zv, удельная величина которых (yz ) составляет определенную часть продажной цены товара. В результате возникновения описанных ранее проблем и выявления преимущественно негативных результатов своей деятельности, с учетом возникновения аналогичных изложенным в предыдущих параграфах идей по поиску путей решения возникших проблем некоторое количество n (n N) предприятий объединяют на тех или иных принципах в той или иной форме свою деятельность, формируя, таким образом, її-е количество интегрированных структур v. При этом, в соответствии с изложенным в параграфе 3.1, под v может подразумеваться как новое юридическое лицо, образованное в результате централизации управления v-x предприятий, так и совокупность (двух или нескольких) сохраняющих свою юридическую самостоятельность предприятий, те или иные сферы совместного функционирования которых характеризуются едиными параметрами реализации процессов товародвижения.

Количество интегрированных структур может быть меньше количества участвовавших в их формировании предприятий, но может быть и больше их числа, поскольку одно и то же предприятие может участвовать в формировании нескольких интегрированных структур, объединяя свою деятельность с деятельностью различных других предприятий. Обозначим через zv и у Zv соответственно совокупные издержки и удельные совокупные издержки,

связанные с осуществлением процессов товародвижения в рамках функционирования v-й интегрированной структуры (в дальнейшем - v-структуры). При этом в зависимости от способа интеграции и характера учета или оценки издержек обращения в рамках v -структуры под zv могут рассматриваться либо совокупные издержки обращения v -структуры (в случае единого учета при юридическом слиянии предприятий или целесообразности единой оценки издержек обращения юридически самостоятельных объединенных в v -структуре предприятий), либо совокупные издержки обращения каждого из предприятий в рамках функционирования v -структуры (в случае раздельного учета издержек обращения юридически самостоятельными предприятиями, образовавшими v-структуру).

На основе сопоставления величины удельных совокупных издержек обращения в рамках v-структуры с отчетными показателями удельных совокупных издержек обращения каждого из сформировавших v -структуру предприятий при самостоятельном функционировании определяем удельную величину экономической эффективности интеграции (уэ) для каждого из V-X предприятий, выраженную изменением удельных совокупных издержек обращения:

Понятно, что положительная расчетная величина уэ для каждого конкретного v-ro предприятия свидетельствует о целесообразности рассматриваемого варианта его сотрудничества с другими предприятиями и формирования на основе интеграции с этими предприятиями v-структуры; соответственно, при уэ 0 интеграция нецелесообразна. При положительном значении удельной экономической эффективности ее величина, в соответствии с изложенным в параграфе 3.1, может означать связанные с фактором снижения удельных совокупных издержек обращения (без учета других факторов, влияющих на формирование продажных цен)

## Апробация предложений по интеграции логистической деятельности

Некоторые из рассмотренных ранее в настоящей главе форм логистической интеграции были реализованы по рекомендации автора в деятельности торгово-посреднических предприятий. Функциональная интеграция оптово-посреднических предприятий сегмента товародвижения «Дон-Комплект» и Торговый Дом «Ореол» В предыдущем параграфе была произведена оценка эффективности возможного интегрирования логистической деятельности этих предприятий, конкурирующих на ростовском рынке консервированной продукции. Напомним, рассматривалась возможность реализации организационной формы интеграции, предполагавшей объединение функций планирования закупочной деятельности и складирования и формирование при этом совместного складского хозяйства. Впоследствии указанный способ интеграции был частично апробирован в деятельности этих предприятий, что нашло отражение в краткосрочном объединении функций планирования закупок одной из товарных номенклатур -рыбных консервов.

Поводом для принятия решения о таком объединении послужило обнаружение по итогам III квартала 1997г. ухудшения результатов коммерческой деятельности каждого из предприятий на рынке рыбных консервов. Суммарные показатели функционирования по обоим предприятиям свидетельствуют о наметившихся в III квартале 1997г. негативных тенденциях: по сравнению с предыдущим кварталом произошли сокращение товарооборота продукции, рост абсолютной величины и уровня совокупных издержек, связанных с реализацией потоков продукции, увеличение совокупных запасов продукции и уменьшение коэффициента их оборачиваемости, появились убытки от реализации продукции (см. приложение 2, строки 4, 5, 6.2, 6.3, 9-11). В этих условиях было достигнуто соглашение об осуществлении совместного анализа динамики структуры потребительского спроса в рамках обслуживаемого обоими предприятиями сегмента рынка с целью оптимизации совокупных объемов закупок продукции и предотвращения иммобилизации оборотных средств в запасах. Реализация этих функций осуществлялась оперативной группой, составленной из сотрудников коммерческих служб предприятий. В состав оперативной группы вошли по два сотрудника от каждого предприятия. Для достижения поставленной цели работа группы была построена по предложенному автором настоящей диссертации сценарию, предусматривающего ряд последовательных этапов. 1. Выделение в рамках анализируемой номенклатурной группы ассортиментных подгрупп, включающих ряд похожих по видовым и коммерческо-технологическим характеристикам ассортиментных позиций.

В результате априорного анализа технологических свойств и процессов реализации товара было выделено пять основных ассортиментных подгрупп. 2. Формирование матрицы совокупных объемов продаж в натуральном выражении по каждой ассортиментной подгруппе за последние пять периодов (кварталов): 3. На основе построенной матрицы прогнозирование совокупных объемов продаж по каждой ассортиментной подгруппе в плановом периоде методом Брауна (экспоненциального сглаживания). Экспоненциальное сглаживание представляет собой модификацию метода наименьших квадратов, при которой наибольшую информационную ценность для построения сглаживающего ряда имеют более поздние наблюдения. Осуществляется метод экспоненциального сглаживания на основе модели St= axt + (l - a)St-i, где: St - значение экспоненциально-взвешенной скользящей средней в момент t; a - константа сглаживания (0 a l); xt - эмпирическое значение переменной в момент t. При реализации модели на ЭВМ были получены следующие результаты прогноза совокупных объемов продаж в плановом периоде: 4.

Оценка состояния совокупных запасов обоих предприятий по каждой ассортиментной подгруппе на начало планового периода. Запасы по I, II, III, IV и V ассортиментным подгруппам составили на начало планового периода соответственно 7.7 тыс.ед., 25.7 тыс.ед., 5.3 тыс.ед., 8.9 тыс.ед. и 35.0 тыс.ед. Очевидно, что совокупный запас по номенклатурной группе крайне нерационален по структуре. Наибольший запас - по ассортиментной подгруппе V, в то время как эта подгруппа имеет, как приведено выше, наименьшие объемы продаж. Кроме того, было выявлено, что немалая часть запаса по ассортиментной подгруппе V (порядка 10%) практически неликвидна по причине истекавшего срока годности продукции. 5. Расчет по каждой ассортиментной подгруппе необходимого для заказа в плановом периоде у внешних поставщиков количества товара и формирование совокупной расчетно-оптимальнои заявки по номенклатурной группе на плановый период. Оптимальный объем закупок в плановом периоде по каждой ассортиментной подгруппе определялся на основе сопоставления совокупных запасов и прогнозируемого объема продаж в плановом периоде (таблица 10). К примеру, по ассортиментной подгруппе I оптимальное количество товара, включаемое в заявку на плановый период, равно 16.1 тыс.ед., поскольку имеющихся в запасе на начало планового периода 7.7 тыс.ед. товара этой подгруппы недостаточно для удовлетворения прогнозируемого платежеспособного спроса обслуживаемого обоими предприятиями сегмента рынка (23.8 тыс.ед.): 23.8 - 7.7 = 16.1 (тыс.ед.). Подобным образом осуществлен расчет по каждой ассортиментной подгруппе и составлена полная рациональная заявка на плановый период по номенклатурной группе. Таким образом, было установлено, что предприятиям целесообразно в плановом периоде осуществить закупку продукции ассортиментных подгрупп I, III и IV у внешних поставщиков в общем объеме 62.4 тыс.ед. С учетом представленных оперативной группой рекомендаций в плановом периоде (IV квартал 1997г.) обоими предприятиями было закуплено в сумме 63.9 тыс.ед. продукции. Результатом рассмотренной функциональной интеграции стало значительное улучшение совокупных показателей функционирования обоих предприятий на рассматриваемом товарном рынке в плановом периоде: Как видно, произошло сокращение стоимости запасов на конец периода на 29.7% и повышение коэффициента их оборачиваемости на 10.6%. Существенно сократились абсолютная величина совокупных издержек, связанных с товародвижением продукции, (на 22.1%) и их уровень к товарообороту (на 23.1%). Вновь имеет место прибыль от фактической реализации продукции после убыточного предыдущего периода.