

УДК 336.761.1

М.П. Мишкова

магістр экон. наук, ст. прапедаватель каф. управлення, эканомікі і фінансов, аспірант трэцяга года аучэння каф. управлення, эканомікі і фінансов Брестскага дасударственага тэхнічнага ўніверсітэта
e-mail: mishkova69@yandex.by

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЦЕПИ ПОСТАВОК

Проведен обзор существующих подходов к определению понятия «логистический потенциал цепей поставок». Логистический финансовый потенциал цепи поставок – это совокупность реализованных и нереализованных финансовых возможностей фокусной компании в цепи поставок, которые формируются в определенных условиях внутренней и внешней среды при наличии финансовых средств и могут быть реализованы с помощью системы управления. Рассмотрены основные компоненты внутренней и внешней среды указанного потенциала и выявлены составляющие его оценки.

Введение

Одним из путей повышения эффективности функционирования национальной и региональной экономики выступает активное применение логистической концепции управления финансовыми потоками цепи поставок, которая содействует формированию сетевых структур в рамках одного или нескольких видов деятельности, а также является базой для развития отдельных предприятий, так и промышленных комплексов.

Целью статьи является определение понятия «логистический финансовый потенциал цепи поставок», его основных компонентов внутренней и внешней среды и выявление составляющих его оценки на базе существующих научных исследований.

Первоочередной проблемой, связанной с организацией теоретических исследований и решением практических задач в сфере определения и оценки «логистический финансовый потенциал цепи поставок» является формирование его состава. Поскольку из-за отсутствия исследований указанной категории в научной литературе не рассматривается его состав, 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 [1]. Исходя из перечня видно, что автор рассматривает только те компоненты, которые участвуют в непосредственном продвижении материального потока и не затрагивает, на наш взгляд, основные потоки – финансовый, информационный и сервисный. М. Соколов в своей классификации не принимает во внимание торговых и финансовых посредников: транспортная система, информационная система, складская система [2]. Н.П. Кузнецова предлагает рассматривать логистический потенциал как совокупность следующих компонентов: пути сообщения, пассажирооборот, грузооборот, наличие современной системы резервирования, транзитные перевозки грузов всеми видами транспорта, наличие сервисных услуг, пользующихся платежеспособным спросом, внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих [3]. Предложенный перечень не затрагивает такой важный компонент логистического потенциала как финансовая среда.

С.А. Уваров предлагает рассматривать логистический потенциал как совокупность различных потенциалов, а именно: транспортного, складского, транзитного, кадрового, потенциала привлекательности экономико-географического положения (про-

странственного потенциала) [4]. Данный подход отличается от всех остальных охватом практически всех сфер, оказывающих влияние на эффективное продвижение материального потока. Однако в приведенном перечне отсутствуют такие компоненты, как финансовый и информационный потенциалы.

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» [5] не учитывает в полном объеме финансового потенциала 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 «финансовый 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» [6]. 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» [7].

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 [8]. 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 предприятия (фирмы) не является статической величиной и зависит от множества факторов её внешней и внутренней финансовой среды, от взаимодействия с различными государственными, кредитными и банковскими организациями, т.е. финансовый потенциал предприятий и организаций при рассмотрении финансового потенциала цепей поставок выступает как его структурообразующий элемент.

На наш взгляд, существенное отличие финансового потенциала предприятия от «логистического финансового потенциала цепи поставок» состоит в том, что в цепи поставок имеет значение добавленная стоимость на каждом этапе создания нового продукта или услуги, а также передачи её 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. Наряду с указанными выше отличиями общим является то, что показатели финансового потенциала предприятия как структурообразующего элемента цепи имеют финансовое значение для каждого её звена. Скорость движения финансового потока по цепи поставок определена выбранным расчетным инструментом, но также зависит и от финансового состояния каждого звена цепи. Так, при выборе инструмента оплаты по условиям договора, как правило, обращают внимание не на то, за что и кому из участников хозяйственных отношений будет произ-

веден платеж, а на финансовые возможности или финансовый потенциал каждого предприятия в цепи создания добавленной стоимости или цепи поставок.

Таким образом, в результате проведенных исследований, можно сделать вывод, что цепи поставок ещё не изучены в контексте их «логистического финансового потенциала цепи поставок». Среди всех существующих подходов преобладает ресурсная концепция финансового потенциала предприятия, которая заключается в определении финансового потенциала как совокупности финансовых ресурсов, которые принимают участие в хозяйственной деятельности и характеризуются возможностью их привлечения для финансирования как будущей деятельности предприятия, так и стратегических направлений его развития. Данное определение является весьма общим и отображает только реально достигнутые финансовые результаты. К тому же финансовые потоки (ресурсы) существуют независимо от субъектов экономической деятельности, в то время как «потенциал» невозможно отделить от понятия «управление», поскольку финансовые потоки (ресурсы) не способны трансформироваться в финансовые результаты.

Учитывая проведенные исследования, основанные на научных разработках в области оценки и управления финансовым потенциалом, предлагаем определить «логистический финансовый потенциал цепи поставок» как *совокупность реализованных и нереализованных финансовых возможностей фокусной компании, которые формируются в определенных условиях внутренней и внешней среды при наличии финансовых средств и могут быть реализованы с помощью системы управления.*

Существующие подходы к оценке финансового потенциала предприятия, которые базируются на оценке финансового состояния предприятия, финансовой устойчивости, прибыли, фондоотдачи, рентабельности капитала и других показателей, не являются совершенными с точки зрения возможности их применения к цепи поставок. Поэтому предлагаем понимать под «финансовыми возможностями» *совокупность финансовых средств фокусной компании, которые могут быть использованы в системе управления как источники возникновения финансовых потоков для достижения оптимального результата в цепи при наличии определенных условий, способствующих этому.*

Таким образом, при оценке финансовых возможностей, мы учитываем:

- 1) финансовые средства, которые являются необходимым условием возможностей;
- 2) условия (факторы), которые позволяют использовать эти возможности;
- 3) эффективность системы управления, которая позволяет в полной мере использовать финансовые возможности.

Финансовый потенциал наряду с логистическим потенциалом цепей поставок проявляет свою максимальную эффективность в качественном продвижении продукции до конечного потребителя за счет использования внутреннего финансового ресурса цепи поставок. Это, на наш взгляд определяет, не только научный, но и практический интерес к исследованиям, объединяющим понятия «логистический потенциал цепи поставок» и «финансовый потенциал», расширяя научное мировоззрение в области управления цепями поставок, усиливая их практическую направленность.

Уровень развития данного потенциала определяется прежде всего факторами его развития, в качестве которых можно выделить формирование глобальных цепей поставок и цепей поставок в рамках региональных кластеров, отраслей экономики, внедрение новых логистических технологий доставки грузов, а так же оптимизация финансовых потоков в цепи поставок за счет использования внутреннего финансового резерва предприятия с учетом основных компонентов внутренней и внешней среды.

Основные компоненты внутренней и внешней среды потенциала представлены на рисунке.



Рисунок. – Компоненты логистического финансового потенциала цепей поставок предприятий промышленности

В результате обобщения существующих взглядов ученых были выделены компоненты «логистического финансового потенциала цепи поставок». Все предприятия, являющиеся звеньями цепи поставок (в том числе транспорт, склады, прочие участники), будут компонентами внутренней среды. Основной компонент потенциала – звенья цепей поставок. К звеньям цепей поставок относятся поставщики, производитель, покупатели, логистические посредники, прочие участники.

Во внешней среде поставок основным компонентом финансового потенциала цепей поставок является нормативно-правовое регулирование процесса движения финансовых потоков. Внешняя среда, в которой осуществляются хозяйственные операции, непостоянна и реагирует на изменения законодательства, рынка и условий конкуренции. Так, в 2017 г. в Республике Беларусь был принят ряд законодательных актов, которые существенно изменили условия деятельности предприятий не только на текущий момент, но и с учетом перспектив развития. Наиболее значимым, на наш взгляд, является вступивший в силу 28 марта 2018 г. Декрет № 8, который легализует ICO, криптовалюты и смарт-контракты [9]. Благодаря принятию этого документа Республика Беларусь становится первой в мире юрисдикцией с комплексным правовым регулированием бизнесов на основе технологии блокчейн. Декрет не предполагает никаких ограничений

и специальных требований к операциям по созданию, размещению, хранению, отчуждению, обмену токенов, а также деятельности криптобирж и криптоплатформ. Деятельность по майнингу, приобретению, отчуждению токенов, осуществляемая физическими лицами, не является предпринимательской деятельностью, а токены не подлежат декларированию. При этом до 2023 г. деятельность по майнингу, созданию, приобретению и отчуждению токенов не облагается налогами, что будет способствовать оптимизации финансовых потоков. Пока в качестве основной экспериментальной площадки для реализации пилотных проектов по операциям с токенами определен Парк высоких технологий.

С запуском работы криптовалюты Bitcoin в 2009 г. и вместе с ней технологии записи данных блокчейн появилась возможность создавать децентрализованные системы покупки товаров (продукции, работ, услуг), записи данных и обмена валюты.

Ещё одним существенным компонентом указанного потенциала во внешней среде является возможность применения инструментов управления финансовыми потоками с учетом действующего законодательства. Существующие финансовые потоки в структуре логистического цикла (дебиторская, кредиторская задолженности) тесно связаны с материальными потоками. Именно неразрывная связь с материальными потоками является критерием отнесения финансового потока к сфере управления инструментами финансовой логистики. Так как предметом финансовой логистики являются регулирующие, поступающие из внешней финансовой среды, эффект управления образуется по двум направлениям:

1) сокращение транзакционных затрат по привлечению финансовых ресурсов (сделки авального, акцептного, вексельного кредитов, взаимодействия фокусной компании цепи поставок с финансовой инфраструктурой в виде банка);

2) сокращение логистического цикла (сделки факторинга и форфейтинга); высвобождение оборотных средств (сделки секьюритизации векселями и складскими свидетельствами расчетов между контрагентами цепи поставок).

Наличие интегрированной информационной платформы, открытой для всех участников цепей поставок в рамках страны или региона, наподобие международной межбанковской системы передачи информации и совершения платежей SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), позволило бы участникам цепей поставок оптимизировать систему управления финансовыми потоками.

Перечисленные компоненты являются той базой, которую необходимо совершенствовать для достижения своевременного, качественного продвижения материального потока от производителя к потребителю с наименьшими издержками, максимальной возможностью использования резервов оптимизации финансовых потоков и максимальным финансовым результатом путем моделирования системы управления финансовыми потоками в цепи поставок предприятий.

Заклучение

По результатам проведенных исследований можно сделать вывод, что рассмотренное в статье определение «логистический финансовый потенциал цепи поставок» объединяя такие понятия, как «логистический потенциал цепей поставок» и «финансовый потенциал», имеет научную и практическую значимость. Логистический финансовый потенциал цепи поставок представляет собой совокупность реализованных и нереализованных финансовых возможностей предприятия, которые формируются в условиях внутренней и внешней среды при наличии финансовых средств и могут быть реализованы с помощью системы управления финансовыми потоками. Определенные компоненты внутренней и внешней среды применительно к данному потенциалу позволяют использовать все предоставленные финансовые возможности.

Для оценки данного потенциала предложено считать финансовыми возможностями совокупность финансовых средств предприятия, которые могут быть использованы в системе управления как источники возникновения финансовых потоков для достижения оптимального результата в цепи при наличии определенных условий, способствующих этому. Необходимо также оценивать условия, которые позволяют использовать эти возможности для повышения эффективности системы управления финансовыми возможностями.

Оценка логистического финансового потенциала цепи поставок будет способствовать поиску резервов оптимизации финансовых потоков как цепи в целом, так и отдельных её элементов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богородов, И. Амбиции регионов на транспортно-логистическом рынке [Электронный ресурс] / И. Богородов // Бизнес-портал «Континент-Сибирь». – Режим доступа: <http://www.rutruck.ru/analytics>. – Дата доступа: 09.08.2018.
2. Соколов, М. Логистический потенциал Петербурга [Электронный ресурс] / М. Соколов // Рос. эксперт. обозрение. – 2007. – № 1. – Режим доступа: <http://www.protown.ru/russia/city/articles>. – Дата доступа: 09.08.2018.
3. Кузнецова, Н. П. Логистический потенциал как фактор инновационной активности региона / Н. П. Кузнецова // Вестн. ОрелГИЭТ. – 2012. – № 1 (19). – С. 73–80.
4. Уваров, С. А. Управление логистической инфраструктурой: проблемы становления и развития [Электронный ресурс] / С. А. Уваров. – Режим доступа: http://www.yuzhno-sakh.ru/files/prodresyrs/logist/doklad_2_yvarov. Doc. – Дата доступа: 08.08.2018.
5. 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.
6. Гарин, А. П. Теоретические аспекты оценки экономического потенциала предприятия / А. П. Гарин // Вестн. Череповец. гос. ун-та. – 2012. – № 2. – С. 38–40.
7. Подкопаев, В. В. Анализ экономической сущности категории «потенциал предприятия» / В. В. Подкопаев // Современные тенденции формирования стратегии инновационного развития бухгалтерского учета, анализа, аудита : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 110-летию ФГБОУ ВПО СПбГАУ. – СПб., 2014. – С. 116–119.
8. Кабанова, Н. И. Методические подходы к оценке финансового потенциала предприятий [Электронный ресурс] // Новые технологии. – 2013. – № 2. – Режим доступа: <http://www.cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-otsenke-finansogo-potentsiala-predpriyatiy>. – Дата доступа: 24.09.2018.
9. О развитии цифровой экономики [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь, 21 дек. 2017 г., № 8. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/>. – Дата доступа: 24.09.2018.

Рукапіс паступіў у рэдакцыю 08.01.2019

Mishkova M.P. Logistic Financial Potential of Supply Chains

A review of existing approaches to the definition of the «logistics potential of supply chains» was conducted. The concept of «logistics financial potential of the supply chain» is defined as a set of realized and unrealized financial capabilities of the focusing company in the supply chain, which are formed in certain conditions of the internal and external environment with available funds and can be realized using the management system. The main components of the internal and external environment of this potential are considered and its composition is revealed.