

Именно с этим продуктом выходит на рынок образовательное учреждение любого уровня. Университет не предлагает на рынке отдельные образовательные услуги в виде лекций, семинаров или лабораторного практикума, он предлагает комплекс услуг, объединенных единой целью, задачами и обеспеченных имеющимися в наличии вуза материальными и кадровыми ресурсами.

К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ В КОМПАНИИ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ СБЫТОВОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА

Сарана Е.Ю.

ООО «Торговый дом ММК»
Магнитогорск, Россия

В современных условиях хозяйствования особую актуальность для компаний приобретают исследования, посвященные совершенствованию методических подходов в управлении сбытовой деятельностью, поскольку стремление увеличить в условиях финансового кризиса объем продаж обуславливает наличие у них множества проблем, центральная задача в решении которых – поиск приоритетов в управлении, отвечающих состоянию и тенденциям развития маркетинговой среды и базирующихся на сильных сторонах деятельности организации [1, 2].

В этой связи, создание и развитие комплексной системы сбытового логистического контроллинга (далее КС СЛК) компании выступает важнейшим фактором дальнейшего повышения эффективности работы организации. По мнению автора, для принятия управленческих решений в КС СЛК необходим комплексный подход при формировании информационной системы, включающей в себя профили «производство», «экономика и финансы».

Создание и внедрение КС СЛК предполагает выполнение пяти важных функций:

$$E_{MLC} = E_{Tr} + E_{DI} + E_S + E_{DC} + E_{C\&O}, \quad (1)$$

или

$$E_{MLC} = A_{MLC} + M_{MLC} + W_{MLC} + WT_{MLC} + S_{MLC} + T_{MLC} + PM_{MLC}, \quad (2)$$

где E_{MLC} (*expenses for the complex system of marketing logistic controlling*) – затраты компании на функционирование КС СЛК; E_{Tr} (... for transactions) – транзакционные затраты компании (на поиск новых потребителей, на заключение новых договоров); E_{DI} (... for definition of income) – затраты на определение объемов продаж; E_S (... for storage) – затраты на хранение ТМЦ; E_{DC} (... for delivery to the consumer) – затраты на доставку ТМЦ потребителю; $E_{C\&O}$ (... for the control and optimization) – расходы на осуществление контроля и оптимизации КС СЛК; A_{MLC} (*amortization, the integrated process of procurement*) – амортизация основных средств, используемых для

- планирование продаж, сбор заявок;
- управление запасами готовой продукции;
- утверждение бюджета продажи;
- составление графика производства и отгрузки ТМЦ потребителям;
- контроль за всей сбытовой логистической деятельностью.

Наиболее перспективным направлением сбытовой логистики компаний является формирование КС СЛК на базе системы *CRM (customer relationship management)*, представляющей собой инструменты управления взаимоотношениями с потребителями.

Особое внимание необходимо уделять выбору стратегии управления сбытовыми запасами компании, которая включает в себя:

- 1) бюджетное планирование;
- 2) управление «резервом директора по сбыту» в зависимости от характера рынка: сохранение минимальной величины резерва на «падающем» рынке и максимальной величины – на «растущем» рынке;
- 3) выбор стратегических клиентов в зависимости от оценки категории потребителя по следующим показателям: объем закупок продукции, наличие срыва сроков оплаты, период сотрудничества, «прибыльность» в час, постоянство ежемесячного объема закупок.

В условиях растущего рынка выбор категории потребителей позволяет получать компании максимальную прибыль при реализации своей продукции. В условиях падающего рынка и финансового кризиса актуальность данной методики не снижается, поскольку позволяет оптимизировать загрузку оборудования при формировании производственной программы.

Все затраты компании на организацию и функционирование КС СЛК, по мнению автора, можно определить следующим образом (1, 2):

функционирования КС СЛК; M_{MLC} (*material, ...*) – материальные затраты, необходимые для функционирования КС СЛК; W_{MLC} (*wage, ...*) – заработка плата работников компании, непосредственно занятых в КС СЛК; WT_{MLC} (*wages tax, ...*) – социальные отчисления с вышеуказанной заработной платы; S_{MLC} (*service, ...*) – услуги сторонних организаций, необходимые для функционирования КС СЛК; T_{MLC} (*tax, ...*) – налоги, сборы и иные аналогичные платежи, необходимые для функционирования КС СЛК; PM_{MLC} (*payment, money, ...*) – денежные выплаты, которые нельзя отнести ни к одному из

рассмотренных выше элементов затрат, необходимые для функционирования КС СЛК.

Следует подчеркнуть, что сумма затрат на организацию и функционирование КС СЛК (E_{MLC}), определяемая по функциям (см. формулу (1)) или по статьям затрат (см. формулу (2)), позволяют получить одни и те же зависимости от масштабов бизнеса конкретной компании.

Учитывая, что основной целью КС СЛК является снижение логистических потерь при реализации продукции, товаров, работ, услуг, возникающих по различным причинам, в абсолютном выражении результат действия КС СЛК представляет собой размер снижения логистических потерь, обусловленный её функционированием (3):

$$R_{MLC} = L_0 - L_1, \quad (3)$$

где R_{MLC} (*result, the complex system of marketing logistic controlling*) – результат функционирования КС СЛК; L_0 (*losses*) – потери (убытки) в условиях отсутствия КС СЛК; L_1 (*losses*) – потери (убытки) при действующей КС СЛК.

$$Ef_{MLC} = R_{MLC} - E_{MLC}, \quad (4)$$

где Ef_{MLC} (*efficiency, the complex system of marketing logistic controlling*) – экономия потерь (эффективность) от функционирования КС СЛК.

Очевидно, что применение КС СЛК принесет выгоду только в случае, если результат её функционирования будет превышать стоимость её содержания: $Ef_{MLC} > 0$ или $R_{MLC} > E_{MLC}$.

Следует отметить, что наибольшую сложность представляет собой организация КС СЛК в холдингах, поскольку при её создании целесообразно учитывать не только отраслевые особенности, размеры компании и масштабы её деятельности, но и другие факторы, обусловленные происходящими интеграционными процессами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дэй Дж.С. Организация, ориентированная на рынок: как понять, привлечь и удержать ценных клиентов / Джордж С. Дэй; [пер. с англ. В.И. Кузина; под ред. и предисл. проф. И.В. Андреевой]. – Эксмо, 2008. – 304 с. – (Клиентомания)
2. Рысёв Н. Активные продажи. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 416 с.

Работа представлена на Международную научную конференцию «Экономика и менеджмент», Тайланд (Бангкок, Паттайя), 20-30 декабря 2009 г. Поступила в редакцию 17.11.2009.

В 1913-1917 гг. на территории РБ формировались 4 сельскохозяйственных и 6 лесохозяйственных района. Лесное хозяйство становится или главной отраслью с дополнительными отраслями полеводства и животноводства, или, сочетаясь с лесопромышленностью, превращается в комбинаты, или же вспомогательной отраслью, обслуживающей сельское хозяйство. Их развитие в 50-70 гг. привели к образованию 7 сельскохозяйственных района, принятию в лесотипологической классификации учета лесорастительных условий. А в 80-х гг. – агропочвенного районирования и зональных систем ведения сельского хозяйства. Село переходит на интенсивный путь развития. Удобрения, выносимые с полями, включаются в пищевые цепи экосистем. Экологические проблемы приводят к резкому увеличению издержек производства, снижению эффективности сельского хозяйства.

Установлено, что для поддержания равновесия в региональных агролесоэкосистемах необходимо формирование экологического каркаса – пространственно связанный сети территорий, представляющей биоту природы. Он влияет на продуктивность и устойчивость хозяйства, биоразнообразие, емкость и рекреационную способность природно- и производственно-территориальных комплексов. Важнейшим среди них является проблема устойчивости развития [1]. В рамках его исследований предлагаются новые направления экосистемного развития сельского хозяйства, предусматривающие: **создание экологического каркаса и ускоренное лесоразведение**, поддерживает оптимальные параметры составляющих воды, воздуха и почвы. Система лесонасаждений в увязке с лесами и степными экосистемами должна стать ведущим элементом организации сельского хозяйства. Прибавка урожайности зерновых культур за счет дополнительных лесонасаждений составляет с 1 га от 2 до 10 ц

**СИНТЕЗ ЭКОНОМИКИ И ЭКОЛОГИИ
И НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**
Файзуллин Р.Р.
Институт коммерции и права
Уфа, Россия

Исследования показывают, что структура и продуктивность региональных агролесоэкосистем как эколого-экономических формирований определяются в ходе их эволюционного развития.