

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза в месяц

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА®

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Характеристика
инновационно-воспроизводственного
функционирования регионов

Факторы обеспечения
устойчивого эколого-экономического
развития регионов

Природопользование региона
на основе логистики

Инновационное развитие
транспортно-логистической деятельности

Прогнозирование спроса
на выпускников вузов в регионе

17(296) – 2013
МАЙ

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА® — является зарегистрированным товарным знаком

<http://www.fin-izdat.ru> e-mail: post@fin-izdat.ru

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.47

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР (на примере мебельных предприятий Воронежской области)

С. Ю. НЕСТЕРОВ,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и финансов
E-mail: snesterov@logisticcom.ru

Воронежская государственная лесотехническая академия

Е. А. КОЛЕСНИКОВИЧ,

старший преподаватель кафедры маркетинга и логистики
E-mail: ecfvglt@yandex.ru

*Санкт-Петербургский государственный
технологический университет растительных полимеров*

О. А. ПЕЧЕРСКАЯ,

ассистент кафедры экономики и финансов
E-mail: olga-pecherskaya@mail.ru

Воронежская государственная лесотехническая академия

В статье рассматривается проблема обеспечения инновационного развития транспортно-логистической деятельности предпринимательских структур на примере мебельных предприятий Воронежской области.

Ключевые слова: транспортно-логистическая деятельность, инновационное развитие, потоковые процессы, грузопоток, аутсорсинг.

В настоящее время коммерческие отношения между предприятиями формируются в жесткой конкурентной среде, при крайней неопределенности и рисках. Для достижения успехов в деле предпринимательства уже недостаточно использовать только

маркетинговые подходы, требуется применять инновационные способы и методы управления потоковыми процессами на высокоэффективном уровне. Наиболее перспективным научно-прикладным направлением в данной области является инновационное развитие транспортно-логистической деятельности.

Прохождение производимой продукции по различным технологическим операциям в процессе производства занимает около 85 % всех временных затрат. Развитие транспортно-логистической деятельности, как показывает практика, позволяет значительно сократить временные затраты на всех стадиях в производственном процессе. Снижение

временных затрат происходит в первую очередь на стадии приобретения сырья, комплектующих, материалов, а также на стадии доставки готовой продукции до потребителей [2].

Особенность транспортно-логистической деятельности заключается в системном обобщении совокупности всех циклов производственного процесса полной материало-производственной цепью. Отдельные звенья этой цепи осуществляют взаимодействие между собой на различных уровнях при интеграционном процессе. Минимизация затрат на транспортные расходы и снижение временных затрат достигаются за счет повышения уровня управления потоковыми процессами.

Применение транспортно-логистической деятельности на одном предприятии предполагает тесную взаимосвязь с поставщиками и покупателями, которая направлена на сокращение издержек и выполнении всех своих обязательств перед партнерами.

Эффективное функционирование транспортно-логистической деятельности на предприятиях определяется оптимальным соотношением баланса между издержками, повышением уровня прибыли и качеством обслуживания покупателей.

Все затраты, возникающие в производственном процессе, можно разделить на две группы:

- затраты на инновационное развитие;
- затраты на передвижение материальных потоков.

Выявлено, что основным фактором стратегического успеха выступает рыночная потребительская ориентация. Однако для поддержания уровня рентабельности предприятиям необходимо грамотно выбирать и рационально использовать необходимые ресурсы. Такое направление обеспечивает предприятию поддержание необходимого уровня конкурентоспособности.

Учет расходов, основанный на процессе использования ресурсов, складывается из различных специфических издержек:

- при получении заказа;
- при расчете затрат на выполнение заказа;
- при оформлении документов;
- при комплектовании заказа;
- при хранении товара;
- при доставке груза;
- при транспортных и экспедиторских услугах;
- при выставлении счета.

Необходимо отметить, что при определенных условиях в транспортно-логистической деятельнос-

ти возможно такое перераспределение затрат, при котором, увеличивая их в одном секторе, можно значительно сэкономить в другом, что в конечном счете может привести к снижению всех общих издержек по деятельности в целом [3].

Динамичность и неопределенность спроса на рынке делает нецелесообразным создание и накопление значительных складских запасов. Однако предприятия сильно заинтересованы в получении новых заказов. Все это характеризует потребность в инновационных производственных мощностях, способных быстро реагировать на конъюнктуру рынка. При этом снижение себестоимости при существующей конкуренции может достигаться не традиционным увеличением количества производимой продукции, а развитием транспортно-логистической составляющей в производственном процессе (с увязкой этой составляющей со всем комплексом транспортно-логистических операций потоковых систем в целом). Развитие потоковых процессов должно быть сквозным и контролироваться одним центральным функциональным звеном.

Все транспортно-логистические операции обязаны базироваться на принципе взаимосвязанности и взаимозависимости. Все операции в транспортно-логистической деятельности выступают как единый процесс управления потоковыми процессами, возникающими в процессе производства.

Потоковые процессы образуются в результате транспортировки, складирования и выполнения других сопутствующих материальных операций с сырьем и готовой продукцией, начиная от приема сырья, материалов, комплектующих и заканчивая доставкой грузов конечным потребителям в необходимый интервал времени [1].

В процессе работ с грузом выполняются различные операции: разгрузка, укладка в необходимую тару, перемещение, погрузка, прием на хранение и т. д. Объем работ по конкретной операции, рассчитанный за определенный интервал времени (месяц, год), представляет собой потоковый процесс по данной операции.

Работа транспортных отделов на мебельных предприятиях Воронежской области осуществляется по нескольким направлениям:

- грузоперевозки по доставке сырья, материалов и комплектующих;
- грузоперевозки по доставке готовой продукции покупателям, заказчикам;

- грузоперевозки по обслуживанию розничных сетей и оптовых подразделений;
- перевозки по внутреннему кольцу предприятия;
- обеспечение транспортно-логистического развития.

При проведении исследований в рассматриваемой области могут применяться различные методы расчетов, в том числе возможно применение имитационного моделирования. Например, построение имитационных моделей активно применяется в системе управления запасами на предприятиях.

При этом традиционно могут использоваться два подхода, базирующиеся на фиксированных размерах заказов или интервалах времени между заказами. Выбор подхода необходимо осуществлять непосредственно на основе построения имитационных моделей. В этом случае временной интервал, для которого будут рассчитываться прогнозные значения, рассматривается как моделируемый, а в качестве условных данных выступают объемы продаж продукции за период, предшествующий моделируемому периоду.

На основе этого показатели оценки эффективного функционирования транспортно-логистических процессов на предприятиях классифицируются по нескольким основным группам:

- относительные общеэкономические показатели деятельности предприятий;

- абсолютные и относительные показатели работы складского направления (показатели складской логистики);

- показатели транспортной деятельности;
- специализированные показатели, учитывающие особенности видов транспортных средств (табл. 1).

Исследовав состояние потоковых процессов на мебельных предприятиях Воронежской области, авторами был выявлен тот факт, что предприятиям необходимо осуществить развитие их транспортно-логистической деятельности, что уменьшит затраты на транспортировку и складирование грузов (табл. 2).

Данные, представленные в табл. 2, свидетельствуют о том, что за анализируемый период существенно увеличились затраты предприятий на доставку готовой произведенной продукции в филиалы предприятий (их прирост составил 33, 24 и 28 % соответственно к предшествующему периоду). При этом оптовое направление «забирало» на себя свыше 5 млн руб. транспортных затрат, увеличение которых по итогам года по предприятиям составило 126,6, 113,5, 103,5 % соответственно. Затраты на доставку продукции покупателям и заказчикам также увеличились. Однако на фоне общего прироста материальных затрат на всех исследуемых предприятиях такое увеличение выглядит не вполне обоснованным.

Таблица 1

Показатели оценки эффективного развития транспортно-логистической деятельности

Группа	Показатель
Относительные общеэкономические показатели деятельности предприятий	Темпы роста производительности труда. Соотношение роста производительности труда и заработной платы. Рентабельность. Фондоотдача
Абсолютные показатели работы складского направления	Продолжительность оборота склада — количество единиц товара на складе (количество товара в наличии), отнесенное к объему выдачи со склада в единицу времени. Оборачиваемость склада — обратная величина показателя продолжительности оборота склада
Относительные показатели складской логистики	Доля затрат на логистическое обслуживание в обороте предприятия — отношение суммы затрат на логистическое направление к обороту предприятия. Доля запасов в обороте — отношение величины запасов товара в денежном выражении к величине оборота. Уровень выполнения заказов — отношение числа выполненных заказов к общему количеству заказов. Готовность к поставке — отношение объема поставок в количественном выражении к заказанному объему. Стоимостное отклонение — отклонение стоимости поставленных изделий к общей стоимости заказанного количества
Показатели транспортной деятельности	Коэффициент сезонности. Количество затраченного времени на доставку груза. Расстояние транспортировки груза

Таблица 2

**Показатели состояния потоковых процессов
на мебельных предприятиях Воронежской области, тыс. руб.**

Показатель	Значение показателя		Темп роста, %
	2010 г.	2011 г.	
ОАО «Графское»			
Объем производства	398 762	415 321	104,3
Материальные затраты	232 876	254 190	105,1
Затраты на доставку продукции, всего	22 391	28 743	127,1
В том числе:			
– в филиалы розничной сети	16 438	21 942	133,48
– в филиалы оптовой сети	5 113	5 884	126,6
– покупателям и заказчикам	840	917	109,1
ООО ПК «Ангстрем»			
Объем производства	532 875	554 891	104,1
Материальные затраты	313 297	329 841	105,3
Затраты на доставку продукции, всего	31 458	35 873	114,0
В том числе:			
– в филиалы розничной сети	22 314	27 642	123,9
– в филиалы оптовой сети	6 853	7 781	113,5
– покупателям и заказчикам	1 291	1 450	112,3
ОАО ХК «Мебель Черноземья»			
Объем производства	513 891	529 812	103,1
Материальные затраты, тыс. руб.	331 673	339 715	102,4
Затраты на доставку продукции, всего	31 258	38 092	121,9
В том числе:			
– в филиалы розничной сети	22 319	28 548	127,9
– в филиалы оптовой сети	8 129	8 417	103,5
– покупателям и заказчикам	810	1 127	139,1

Обобщив данные международной практики относительно развития транспортно-логистической деятельности, можно выделить 6 факторов, необходимых для рассмотрения:

- расстояние (дальность перевозок);
- объем груза;
- плотность груза;
- габариты груза;
- грузопереработка (погрузо-разгрузочные операции);
- ответственность перевозчика и рыночные условия.

В связи с заметным ростом и диверсификацией производства, развитием сети оптовых и розничных продаж, созданием складских терминалов, усиливающих роль транспортно-логистической деятельности, развитие этого направления в рамках системы эффективного управления предприятием позволяет оптимизировать товарные, информационные и финансовые потоки. Развитие транспортно-логистической деятельности способствует существенному сокращению временных интервалов между приобретением сырья и поставкой произведенной продукции покупателю, что в совокупности спо-

собствует значительному сокращению материальных запасов и увеличению скорости оборачиваемости капитала.

Главная цель, которую ставит предприятие при развитии у себя транспортной подсистемы, это снижение издержек, связанных с потреблением, производством и распределением продукции.

На основе проведенных авторами исследований были рассмотрены основные статьи затрат (управление, топливо, оплата труда персонала) на осуществление доставки продукции в целях их оптимизации.

При этом отметим, что решения, принимаемые при организации управления транспортно-логистической деятельностью и выборе ее параметров, могут быть не вполне очевидными. Большую роль здесь играет оптимизация решений по транспортно-логистическому процессу, обеспечивающих экономию в пределах от 12 до 23 % суммарных транспортно-логистических издержек предприятий.

За основу ключевого критерия оптимизации транспортно-логистической составляющей в обеспечивающих системах необходимо принимать суммарные транспортно-логистические затраты.

Вместе с тем в отдельных случаях возможна локальная оптимизация по таким критериям, как минимизация транспортных затрат, минимизация пробега транспортных средств, минимальное количество необходимых для перевозок единиц парка подвижного состава и т. д.

Проанализировав состояние потоковых процессов на мебельных предприятиях Воронежской области, отметим, что транспортно-логистические отделы являются самостоятельными структурными подразделениями предприятий и подчиняются заместителю директора по коммерческим вопросам, при этом, по мнению авторов, иметь собственный транспортный отдел слишком затратно.

Мебельным предприятиям Воронежской области, по мнению авторов, не следует самостоятельно заниматься транспортировкой.

В связи с этим возможна передача части функций транспортного отдела специализированным транспортно-логистическим организациям, что позволит предприятиям на более эффективном уровне заниматься профильной деятельностью. Авторы предлагают вывести часть функций транспортно-логистической деятельности на аутсорсинг (рис. 1).

Аутсорсинг рассматривается как эффективная модель бизнеса, он имеет ряд неоспоримых преимуществ и хорошо зарекомендовал себя.

Существует также такое направление, как инсорсинг¹, который еще не успел зарекомендовать себя среди потребителей. В России инсорсинговое направление, в котором исполнителем выступает аффилированная или дочерняя компания, пока не слишком развито. Значительный спрос на эту услугу вряд ли сможет появиться в ближайшее время, так как целевыми потребителями инсорсинга выступают крупные многопрофильные холдинги, готовые понести значительные затраты в этом направлении.

На основе инсорсинга возможно внутри предпринимательских структур создать как транспортно-логистическое предприятие, так и отдел. Однако для создания такого предприятия необходимы значительные материальные, вещественные и интеллектуальные ресурсы.

В настоящее время по-прежнему самым большим спросом среди предприятий пользуются услуги по складированию и транспортировке грузов.

¹ Инсорсинг – создание собственных автономных структурных единиц (компаний), оказывающих специализированные услуги как подразделениям предприятия, так и внешним контрагентам.

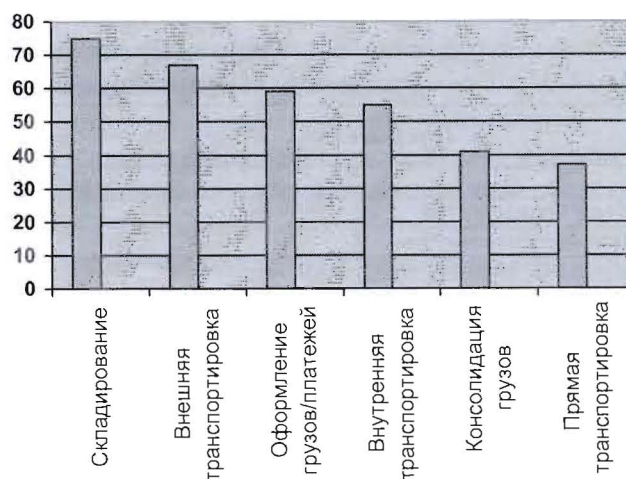


Рис. 1. Транспортно-логистические функции, передаваемые на аутсорсинг, %

Однако уже появились тенденции и к увеличению спроса на различные консалтинговые услуги. В этой связи рынок транспортно-логистических услуг условно можно поделить на секторы. Если раньше транспортно-логистические операторы в основном специализировались на транспортных и сопутствующих им услугах (складирование, растаможивание, консолидация грузов), то сейчас многие компании уже начинают осваивать и другие секторы транспортно-логистической деятельности.

Причем деятельность транспортно-логистических компаний довольно узконаправленная, чаще всего они специализируются на каком-то одном секторе логистики. Воронежский рынок является достаточно насыщенным в плане организаций транспортной логистики. При этом для организации данного вида деятельности одной из важнейших проблем является стоимость перевозок и выбор транспортно-логистического предприятия. Затраты на транспортировку произведенной продукции от производственных комплексов к конечному потребителю продолжают быть основной статьей расходов, относящихся к транспортно-логистическим.

Выбор поставщика услуг транспортно-логистической деятельности — это ответственный процесс, фактически это выбор стратегического партнера, ведь от качества и скорости доставки продукции в значительной мере зависят и затраты, и конкурентоспособность предприятий.

Для мебельных предприятий Воронежской области основная выгода будет заключаться в снижении суммарных издержек и в сокращении фонда

заработной платы. Кроме того, наряду с чисто экономическими факторами предприятия получают более высокую степень свободы маневра. Повышение коммерческой гибкости очень ценно для мебельных предприятий, работающих на распределенных по большим территориям рынках и несущих потери от несвоевременного переключения товарных потоков в соответствии с конъюнктурой рынка.

Как показывает практика, прежде чем принять решение о передаче процессов на аутсорсинг, необходимо провести комплексную оценку, позволяющую наиболее грамотно в действующей ситуации раскрыть все возможные варианты результатов такого решения. Мебельным предприятиям Воронежской области для эффективного функционирования управления транспортными потоками необходимо передать на аутсорсинг часть процессов транспортно-логистической деятельности (транспортно-логистическое управление, дистрибуцию, прямую и внешнюю транспортировку грузов, таможенное оформление и т.п.). При этом некоторая часть обязанностей транспортно-логистической деятельности остается за предприятиями (это касается служебно-легкового и внутреннего транспорта предприятий).

Для инновационного развития транспортно-логистической деятельности предприятий предлагается следующая усовершенствованная методика выведения транспортно-логистического процесса на аутсорсинг, которая реализуется в несколько этапов:

- 1) формулирование и постановка стратегических целей компании с определением дальнейшего сотрудничества в качестве фактора, ведущего к повышению уровня конкурентоспособности;
- 2) стратегический анализ внешней и внутренней среды мебельного предприятия; определение возможных направлений сотрудничества; отбор партнеров и выявление основных соперников;
- 3) анализ экономической целесообразности выведения процессов на аутсорсинг в сферах деятельности мебельного предприятия и расчет показателей, характеризующих эффективное использование основных средств, кадров, транспортных средств и т.д. Анализ необходимо проводить, применяя матрицу аутсорсинга, предполагающую определение места расположения различных аспектов (компе-

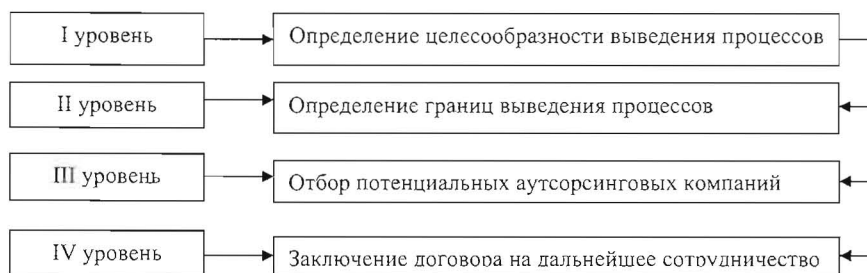


Рис. 2. Уровни формирования решения о выведении транспортно-логистических процессов на аутсорсинг

тенций, функций, технологий и т.д.) по основным ее девяти полям и принятие решений в зависимости от поля, в которое тот или иной аспект попадает;

4) оценка конкурентоспособности мебельного предприятия перед использованием аутсорсинга при выведении транспортно-логистических процессов сторонним организациям;

5) отбор аутсорсинговых компаний, обоснование минимизации затрат;

6) корректировка основных направлений деятельности и формулирование стратегических решений. Деятельность должна быть скорректирована в связи с новыми уровнями имеющихся и приобретаемых конкурентных преимуществ;

7) организация реализации решений по развитию мебельного предприятия и контроль за ее исполнением.

На основании указанного решение о выделении транспортно-логистических процессов на аутсорсинг можно разбить на несколько уровней (рис. 2).

На первом уровне проводится анализ деятельности предпринимательской структуры и выведения процессов, планируемых к передаче на аутсорсинг. Здесь же принимается решение по определению целей на долгосрочную и краткосрочную перспективу, осуществляется анализ рисков, затрат и планируемых выгод, возможных вариантов выведения выбранных процессов на аутсорсинг.

Второй уровень подразумевает нахождение пределов, касательно выводимых процессов, утверждение нормативов к выводимым процессам, согласование границ ответственности и участия компании, представляющей аутсорсинговые услуги и заказчика, установка сроков договора на содержание переданных процессов, согласование численности персонала (и его функциональных обязанностей), сокращенного или выведенного на аутсорсинг.

На третьем уровне происходит отбор аутсорсинговых компаний по ранее установленным условиям (рис. 3).

На последнем уровне заключается и подписывается договор об оказании услуг, и транспортно-логистические процессы передаются аутсорсинговой компании. Этот уровень очень важен, так как в его рамках производится мониторинг взаимоотношений между предприятием и аутсорсинговой компанией.

Выведение транспортно-логистических процессов предприятий на аутсорсинг осуществляется на основе построенного авторами алгоритма.

Для того чтобы аутсорсинг не превратился в примитивную покупку услуг, необходимо выработать ключевые компетенции для мебельных предприятий (для настоящего времени и для будущего), а также правильно отобрать процессы для передачи на аутсорсинг.

При рассмотрении потенциальных аутсорсинговых компаний руководству мебельных предприятий необходимо сконцентрировать внимание на финансовой стороне предоставляемых аутсорсинговых услуг (стоимость услуг аутсорсера или стоимость услуг по грузоперевозкам) (табл. 3).

Данные, представленные в табл. 3, свидетельствуют о том, что транспортно-логистические компании и перевозчики на воронежском рынке при расчете стоимости перевозки грузов применяют несколько возможных методов. Смысл самого доступного метода состоит в правиле: «1 евро за 1 км расстояния при транспортировке груза». Недостатком данного метода является его очевидная неточность, так как в нем не учитываются многие факторы, возникающие в процессе транспортировки.

При использовании этого метода возможны убытки как для перевозчика, так для грузоотправителя.

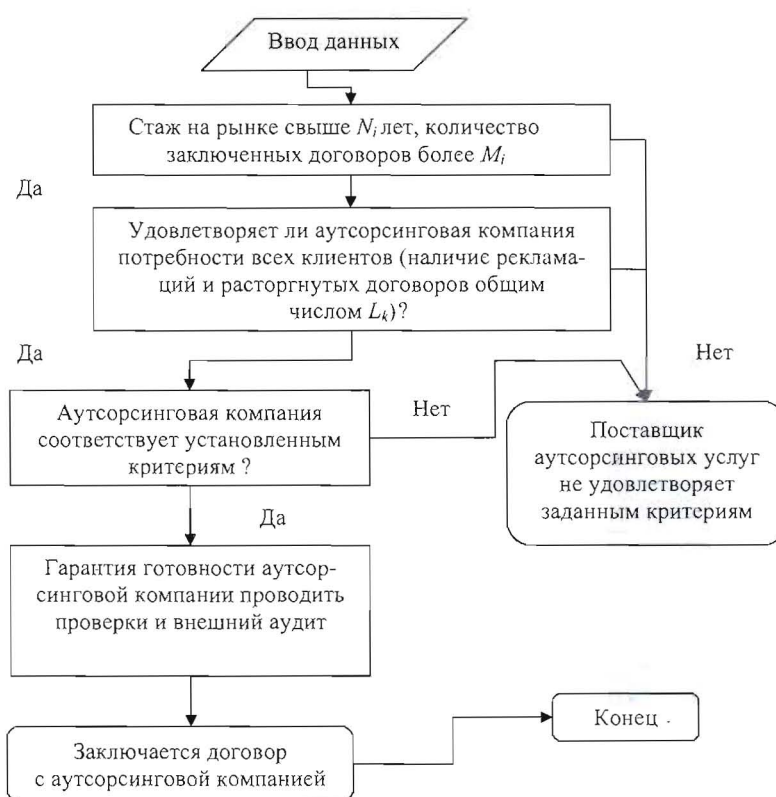


Рис. 3. Алгоритм выбора поставщика аутсорсинговых услуг

Таблица 3

Стоимость перевозки груза в зависимости от типа кузова автомобиля и характеристики груза

Показатель	Стоимость перевозки по РФ, руб. /км	Стоимость перевозки по Европе, руб. /км
<i>Тип кузова автомобиля</i>		
Тент (110 м³)	35	46
Тент (115 м³)	38	52
Тент (120 м³)	40	70
Термос	0	0
Рефрижератор	45	56
<i>Тип груза</i>		
Жидкий груз	0	0
Генеральный груз	0	0
Сыпучий груз	0	0
Опасный груз	48	70
Скоропортящийся груз	0	0

Второй метод основывается на расчете стоимости перевозки груза, в которую входят:

- стоимость расходуемого при транспортировке топлива,
- заработная плата водителей и их количество на рейс,
- дорожные расходы (стоимость проезда по платным дорогам, возможные таможенные рас-

ходы), логистические расходы и т. д. ($T = \sum x_i$, где x_i — i -я статья затрат).

Кроме указанных видов затрат еще необходимо учитывать возможность варьирования стоимости перевозки груза в зависимости от ряда различных факторов, влияющих на величину тарифа как в сторону его уменьшения, так и в сторону увеличения:

$$T = \sum x_i + \sum f_j$$

где f_j — количественная оценка j -го фактора.

В процессе формирования тарифа необходимо учитывать все возможные затраты, понесенные перевозчиком при транспортировке груза, в том числе расходы на амортизацию транспортных средств, на текущий и капитальный ремонт транспортных средств, на содержание ремонтно-вспомогательного персонала, гаражного оборудования, управленческие и прочие расходы. В эти же затраты включается предполагаемая норма прибыли компании-перевозчика, которая в зависимости от характеристики груза, условий оказания транспортной услуги может меняться. Транспортные услуги обычно оказываются в различные временные периоды по сравнению с временем их заказа, поэтому вероятное изменение тарифа — очень важная составляющая для всех участников транспортировки и логистического обслуживания груза.

Кроме того, одним из ключевых тарифообразующих факторов является сезонность спроса на транспортно-логистические услуги, что выражается в спаде спроса в некоторые календарные периоды. Таких периодов два:

1-й период — июль—август (характеризуется сезоном отпусков, многие сотрудники предпринимательских структур уходят в отпуск и темпы производств замедляются);

2-й период — январь—февраль (характеризуется традиционными новогодними каникулами и падением спроса на некоторые виды продукции).

В эти периоды объемы грузов, предлагаемых для перевозки, падают, и транспортно-логистические компании вынуждены «бороться» за каждого клиента за счет снижения тарифов или предоставления дополнительных дешевых услуг.

В процессе исследования выявлены периоды, когда на рынке транспортно-логистических услуг наблюдается повышенная активность. К таким периодам можно отнести ноябрь—декабрь (до конца года остается один месяц и именно в этот период возрастает поток предновогодних товаров). Кроме

того, транспортно-логистические компании в этот период должны выполнить все свои ранее не выполненные обязательства. Транспортно-логистические компании особенно востребованы в этот период, следовательно, и цены на услуги аутсорсинговых компаний могут вырасти (этот фактор необходимо учесть при заключении договора на оказание услуг).

Таким образом, выведение части транспортно-логистических процессов на аутсорсинг для мебельных предприятий Воронежской области вполне возможен в целях минимизации общих затрат.

Необходимо отметить, что аутсорсинг ведет не только к улучшению финансовых и производственных показателей предприятий, но и к укреплению позиций предприятий на рынке, повышению уровня конкурентоспособности, повышению качества продукции.

Также необходимо отметить и экономический эффект, получаемый предприятием от привлечения к своей деятельности аутсорсинговой компании. Мероприятия по внедрению аутсорсинга, как инструмента совершенствования системы транспортно-логистической деятельности, позволяют:

1) уменьшить затраты, связанные с набором квалифицированных специалистов, обеспечением их рабочими местами;

2) сократить трудозатраты транспортно-логистического отдела по управлению внутренним и служебно-легковым транспортом;

3) усилить внимание к производственной деятельности, тем самым повысить уровень эффективного функционирования основного производства.

Сравнительная оценка эффективности применения аутсорсинга свидетельствует о наличии положительного баланса в затратах предприятия. Применение аутсорсинга позволяет уменьшить затраты на 3 307 тыс. руб. в год, что существенно отразится на финансовых результатах основной деятельности (табл. 4). В результате происходит увеличение таких показателей, как чистая прибыль и рентабельность продаж.

Мероприятия, основанные на аутсорсинге транспортно-логистической деятельности, позволяют сохранить объем продаж при сокращении затрат на содержание транспортного хозяйства (см. табл. 4). В свою очередь это приведет к увеличению чистой прибыли на 1 841 тыс. руб. в ОАО «Графское», на 2 436 тыс. руб. в ООО ПК «Ангстрем», на 3 006 тыс. руб. в ОАО ХК «Мебель Черноземья».

Таблица 4

**Сравнительная характеристика перевода транспортно-логистических процессов
мебельных предприятий Воронежской области на аутсорсинг**

Показатель	Значение показателей		
	Существующий на предприятии вариант транспортно-логистической деятельности	Вариант реорганизации транспортно-логистической деятельности	Вариант передачи части процессов аутсорсинговой компании
ОАО «Графское»			
Объем продаж, тыс. руб.	415 321	415 321	415 321
Себестоимость продукции, тыс. руб.	282 933	282 933	282 933
Затраты на транспортное хозяйство, тыс. руб.	29 184	25 791	23 950
Прибыль от продаж, тыс. руб.	184 571	188 316	190 157
Рентабельность деятельности, %	51,4	52,9	53,3
ООО ПК «Ангстрем»			
Объем продаж, тыс. руб.	554 891	554 891	554 891
Себестоимость продукции, тыс. руб.	365 714	365 714	365 714
Затраты на транспортное хозяйство, тыс. руб.	39 751	35 892	33 456
Прибыль от продаж, тыс. руб.	191 783	195 912	198 348
Рентабельность деятельности, %	57,8	59,3	61,4
ОАО ХК «Мебель Черноземья»			
Объем продаж, тыс. руб.	529 812	529 812	529 812
Себестоимость продукции, тыс. руб.	377 807	377 807	377 807
Затраты на транспортное хозяйство, тыс. руб.	44 581	41 917	38 911
Прибыль от продаж, тыс. руб.	169 212	172 312	175 318
Рентабельность деятельности, %	50,3	51,5	51,9

Примечание: значения показателей указаны за 2011 г.

При оптимизации транспортно-логистической деятельности предпринимательских структур и ее оптимизации за счет выведения на аутсорсинг необходимо рассматривать суммарные затраты на транспортировку и логистику. Предложенный подход к внедрению мероприятий по обеспечению инновационного развития транспортно-логистической деятельности предпринимательских структур на примере мебельных предприятий Воронежской области, основанный на использовании современных методов распределения функций транспортно-логистической деятельности между аутсорсинговыми компаниями, является эффективным направлением

по управлению грузопотоками на предприятиях. Данный подход можно применить к различным предпринимательским структурам, опираясь на специфику их деятельности.

Список литературы

1. Степанов В. И. Логистика: учебник. М.: ТК Велби; Изд-во «Проспект». 2006. 448 с.
2. Юхименко В. Ф. Транспортно-экспедиционная деятельность на автомобильном транспорте: учеб. пособ. Владивосток: Изд-во ВГУЭС. 2008. 176 с.
3. Логистика: учебник / под ред. Б. А. Аникина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М. 2008. 368 с.