

УДК 656.078

ИНТЕГРАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СЕТИ КОМПАНИИ В СТРУКТУРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОРИДОРА КАК НАПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Мартынов Б.В., Лагутина Т.С.

ЧОУ ВО «Южный университет (ИУБиП)», Ростов-на-Дону, e-mail: martynov@iubip.ru

Настоящая статья посвящена исследованию особенностей инвестиционной политики компании агро-промышленного комплекса в структуре международного транспортного коридора. Доказывается идея необходимости в условиях глобализации рыночных отношений интегрирования региональных компаний в структуру сложившихся международных транспортных коридоров. В контексте тематики статьи проведена оценка основных направлений развития транспортных сетей конкретной компании. На основе полученных данных разработан проект инвестиционной политики компании по интеграции транспортных сетей в структуру международного транспортного коридора, с целью расширения каналов сбыта и увеличения рентабельности продаж. Концепция проекта включает в себя: интеграция транспортной сети предприятия в структуру международного транспортного коридора «Север – Юг», создание стратегического альянса с региональными предприятиями, создание распределительного центра в Ростовской области. Были проведены практические расчёты, показывающие срок окупаемости проекта, точку безубыточности, объём продаж.

Ключевые слова: инвестиционная политика, международный транспортный коридор, канал сбыта, транспортная сеть, транспортная стратегия

INTEGRATION OF THE COMPANY'S TRANSPORT NETWORK IN THE STRUCTURE OF THE INTERNATIONAL TRANSPORT CORRIDOR, AS A DIRECTION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY

Martynov B.V., Lagutina T.S.

Southern University (IMBL), Rostov-on-Don, e-mail: martynov@iubip.ru

This article is devoted to the study of the specific features of the investment policy of the agro-industrial complex in the structure of the international transport corridor. The idea of necessity in the conditions of globalization of market relations of integration of regional companies into the structure of the established international transport corridors is being proved. In the context of the subject matter of the article, an assessment was made of the main directions of the development of transport networks of a particular company. Based on the obtained data, the company developed a project of the company's investment policy for the integration of transport networks into the structure of the international transport corridor, with the aim of expanding sales channels and increasing profitability of sales. The project concept includes: integration of the enterprise's transport network into the structure of the international transport corridor «North-South», the creation of a strategic alliance with regional enterprises, the creation of a distribution center in the Rostov region. Practical calculations were made, showing the payback period of the project, break-even point, sales volume.

Keywords: Investment policy, international transport corridor, sales channel, transport network, transport strategy

В настоящее время во всей экономической системе происходят глубокие изменения. Их отличительной чертой становится глобализация – интеграционные процессы в различных сферах деятельности как на межгосударственном, так и на государственном и региональном уровнях. Как подчеркивают исследователи, глобализация оказывает значительное воздействие на функционирование национальных экономик, входящих в мировую экономику, и это находит свое выражение в увеличении уровня мировой торговли товарами и услугами, в движении капитала и рабочей силы, слиянии рынков, организации и производственных цепочек, в том, что экономические границы государств становятся все более прозрачными [1].

В свою очередь развитие экономики страны во многом зависит от эффективности функционирования предприятий, и в первую

очередь от их инвестиционной политики, которая в итоге должна создавать и повышать внутреннюю отечественную конкуренцию посредством государственно-частного партнерства как ключевого элемента адаптивной экономики [2]. В условиях глобализации инвестиционная политика на уровне предприятия обеспечивает выход компании на международный рынок и его дальнейшее внешнеэкономическое взаимодействие. Одно из главных направлений – это развитие транспортной сети предприятия.

Мировое транспортное пространство сегодня представляет собой систему транспортно-складских и товарно-транспортных комплексов, объединенных сетью международных транспортных коридоров, обеспечивающую потребность в транспортных услугах высокого качества при соблюдении норм по экологии и безопасности.



Рис. 1. Особенности и направления инвестиционной политики предприятий агропромышленного комплекса в структуре МТК

Инвестиционная политика в рамках развития транспортной сети компании направлена на обеспечение интеграции транспортной сети компании в структуру международных транспортных коридоров. Это позволяет компании выйти на новый уровень и закрепиться на мировом рынке с минимальными издержками. Как показывает практика, результатом такой успешно проведенной политики является повышение показателей финансово-экономической эффективности предприятия, расширение каналов сбыта (рис. 1).

Согласно статистическим данным, большинство предприятий, которые применяют в своей деятельности практику интеграции транспортной сети компании и уже достигли соответствующих результатов, расположены в Ростовской области, многие из них относятся к агропромышленному комплексу. Это обусловлено выгодным территориальным и геополитическим расположением на Юге России, благоприятными природно-климатическими условиями, способствующим стабильному и динамичному развитию региона. К тому же транспортная инфраструктура Ростовской области обладает широкой сетью ведущих международных транспортных коридоров (МТК), в частности МТК «Север – Юг», что обеспечивает перспективное развитие международного бизнеса [3].

В целях рассмотрения особенностей и направлений инвестиционной политики компании в структуре МТК, в данной статье

автором был проведен анализ деятельности компании ООО «Смарт – Юг», как одной из характерных для Ростовской области.

Предприятие «Смарт – Юг» занимается возделыванием семян подсолнечника, их переработкой и продажей, и состоит из трех производственных центров, которые территориально находятся в разных регионах страны (рис. 2).

Первый центр – это село Белая Глина Краснодарского края, где проходит процесс возделывания семян подсолнечника и процесс калибровки. Во избежание проста мощностей предприятие ведет скупку семян подсолнечника у местных фермеров. Семена подсолнечника, прошедшие процесс отбора и обработки, подразделяются на две фракции, первая включает крупные семена подсолнечника, подходящие для обжарки, вторая – кондитерская семечка.

Второй центр – город Челябинск Челябинской области, куда переправляются крупные семена подсолнечника, подлежащие жарке. Там они проходят процесс фасовки в упаковки и реализуются под торговыми марками «Джин» и «Белочка».

Третий центр расположен в городе Ростове-на-Дону, Ростовской области, это складские помещения, куда переправляется кондитерская семечка для продажи производителям кондитерских изделий. Проведя оценку основных подсистем управления, было выявлено проблемное поле менеджмента это управление продажами (сбытом) (рис. 3). Что в первую оче-

редь отразилось на уровне рентабельности продаж предприятия. По результатам финансово-экономической диагностики, коэффициент рентабельности продаж составил всего 4,8%, что на 3,4% ниже рекомендуемого уровня.

Далее была проведена оценка окружения предприятия, а также его слабых и сильных сторон, на основе методов SWOT-анализа, оценки конкурентных сил. По результатам которых определено, что для устранения слабых сторон и преодоления надвигающихся угроз, используя сильные стороны и конкурентные преимущества компании, необходимо развивать международные направления ведения бизнеса, сохраняя свой ключевой фактор успеха – низкие издержки (рис. 4).

В завершение анализа проведена оценка направлений инвестиционного развития для данного предприятия. По ее результатам было выявлено, что в качестве базы для выхода на международный рынок необходимо выбрать Ростовскую область, во-первых, потому что, как уже было отмечено выше, данный регион обладает широкой сетью ведущих международных транспортных коридоров (МТК), в частности МТК «Север – Юг», а во-вторых, является одним из крупнейших экспортеров подсолнечника в РФ. Так в 2016 г. объем экспорта составил 36 процентов от общего объема экспорта подсолнечника регионов Южного федерального округа [4].

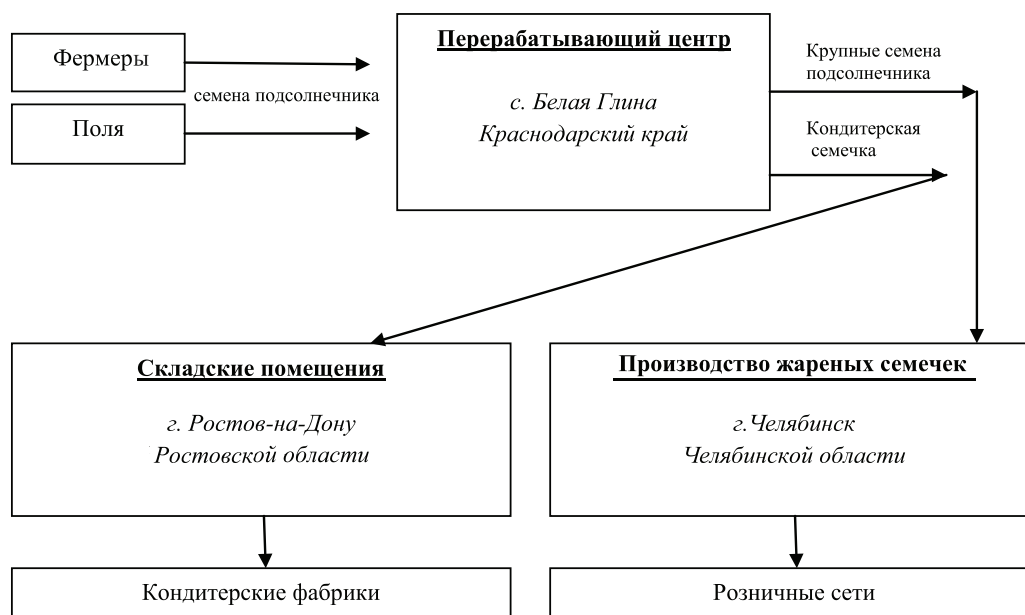


Рис. 2. Схема производственного процесса ООО «Смарт-Юг»



Рис. 3. Диагностический профиль подсистем управления ООО «Смарт-Юг»



Рис. 4. Конкурентный профиль компании ООО «Смарт-Юг»



Рис. 5. Объем экспорта семян подсолнечника в Казахстан за 2014–2016 гг.

Основной покупатель российских семян подсолнечника – Казахстан. Спрос на протяжении трех лет растет, так в 2016 г. объем экспорта данного вида продукции составил – 22,5 тыс. тонн, что на 85% превышает показатель предыдущего периода (2015 г., взятый за базовый), (рис. 5) [5]. Основная часть экспортируемого сырья семян в Казахстане используется для производства подсолнечного масла, изготовления кондитерских изделий. Кроме этого, спросом пользуются и готовые виды продукции, такие как кондитерские изделия из семян подсолнечника, жареные семечки и арахис. Следовательно, данная страна подходит для предприятия в качестве импортера семян подсолнечника.

Таким образом, на основе проведенного анализа выявлены следующие проблемные зоны: низкая рентабельность продаж, ограниченное число каналов сбыта, не полная загруженность транспортных средств, а также определены направления развития международной торговли – Казахстан.

В связи с этим разработан проект, цель которого – разработка инвестиционной по-

литики компании по интеграции транспортных сетей в структуру международного транспортного коридора с целью расширения каналов сбыта, повышения рентабельности продаж. Концепция проекта включает следующие направления решения выделенных проблем предприятия:

- интеграция транспортной сети предприятия в структуру международного транспортного коридора «Север-Юг»;
- создание стратегического альянса с предприятием ООО «Азовская кондитерская фабрика»;
- создание распределительного центра в Ростовской области.

По итогам реализации проекта определены следующие результаты:

- увеличение показателя рентабельности продаж на 20%;
- расширение каналов сбыта до трех направлений;
- полная загруженность транспортных средств, при которой коэффициент использования пробега достигнет 0,9.

Срок реализации проекта – один год. Он включает следующий перечень инвестицион-

ных затрат: подготовка кадров, автоматизация документооборота, создание бренда продукции, расширение складских помещений, заключение договорных отношений с дистрибьюторами МТК, обновление рекламной политики, проведение торгов и маркетинговых исследований международного рынка. Общая стоимость проекта инвестиционной политики составляет 1035 тыс. руб.

Источники инвестирования включают:

- собственные средства, в качестве которых выступают амортизационные отчисления и нераспределенная прибыль;
- привлеченные средства, включающие лизинг.

Срок окупаемости проекта составляет пять лет. Точка безубыточности предприятия по результатам реализации проекта 820 тонн в год. Доля нового канала сбыта в общем объеме продаж достигнет порядка 20 млн.руб. в год, что составляет 29%.

Кроме этого, финансовое состояние компании в целом по результатам реализации проекта достигнет положительной динамики. Показатели рентабельности продаж, запаса финансовой прочности предприятия увеличатся в среднем на 20%.

Коэффициент использования пробега достигнет 0,9, что на 40% больше показателя

до начала проекта. Это обусловлено в первую очередь и изменением структуры производственного процесса, в результате которого движение транспортных средств достигло замкнутой транспортной системы с минимальным уровнем издержек.

Расширение каналов сбыта произойдет до трёх направлений:

- реализация жареных семечек через розничные сети;

- реализация кондитерской семечки через распределительный центр кондитерским предприятиям;

- реализация кондитерских изделий и жареной семечки через распределительный центр в структуре международного транспортного коридора «Север – Юг» (рис. 6).

Дальнейшее развитие предприятия приведет к расширению занимаемой доли рынка, а также к завоеванию новых сегментов.

Данный проект инвестиционной политики содержит рекомендательный характер для предприятий агропромышленной сферы по Ростовской области. Он иллюстрирует одно из направлений инвестиционной политики, которым компания имеет возможность воспользоваться в структуре международных связей.

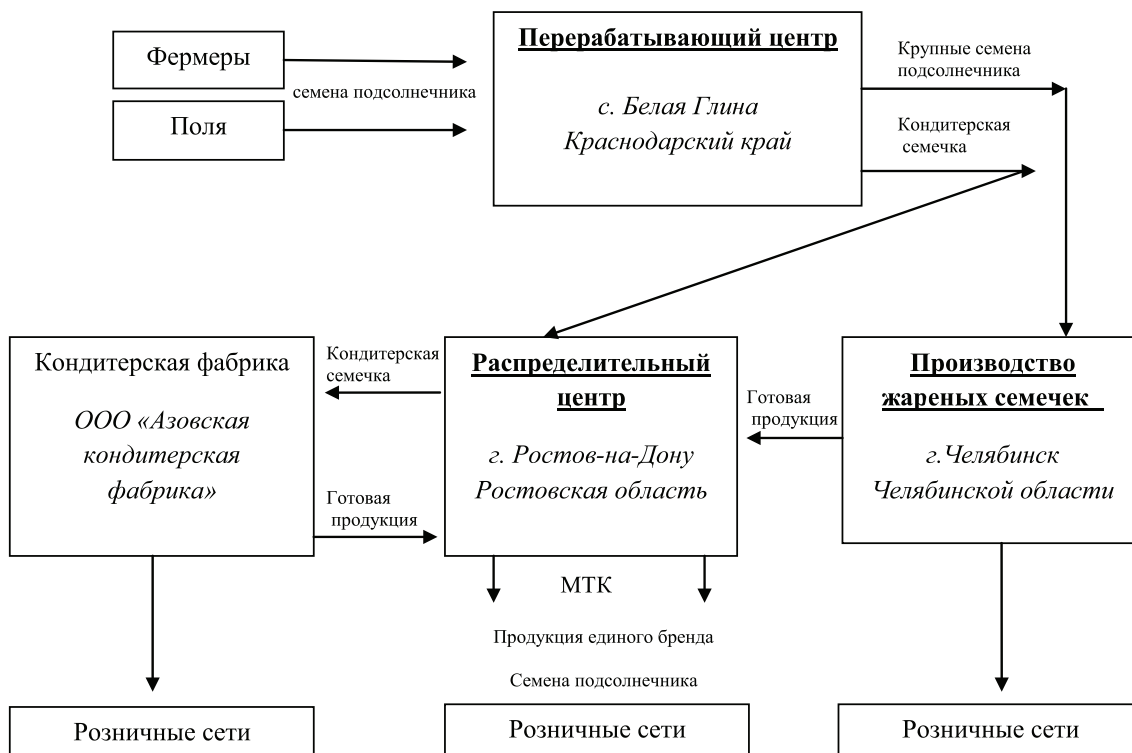


Рис. 6. Схема производственного процесса компании ООО «Смарт-Юг» в структуре МТК

Таким образом, инвестиционная политика предприятия в условиях глобализации экономического пространства имеет несколько путей развития, одним из которых является интеграция транспортной сети компании в структуру международного транспортного коридора. Особенность данной политики заключается в том, что она включает перечень мероприятий и инвестиционных затрат, обеспечивающих процесс интеграции. Как пример, в данной статье приведен проект который помимо основного направления инвестирования в процесс интеграции транспортной сети компании в структуру МТК «Север – Юг» включил комплекс дополнительных взаимосвязанных мероприятий, таких как создание распределительного центра в городе Ростове-на-Дону, организация стратегического альянса с ООО «Азовской кондитерской фабрикой», которые обеспечивают эф-

фективное функционирование предприятия в структуре МТК.

Список литературы

1. Кожина В.О. Перспективы и направления развития транспорта в условиях глобализации мировой экономики / В.О. Кожина // Вестник Международного института, экономики и права. – 2012. – № 4(25). – С. 5–11.
2. Мартынов Б.В. Онтология государственно-частного партнерства в контексте проблемы общего и единичного / Б.В. Мартынов // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2016. – Т.2, № 1. – С. 76–79.
3. Лебедев А.С. Процесс глобализации на транспорте: проблемы и перспективы транспортной системы РФ / А.С. Лебедев // Научные труды SWORLD. – 2014. – № 3. – С. 11–15.
4. Рынок подсолнечника 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://agrovesti.net/maslichnie/rinok_podsolnechnika_v_2016_godu.html (дата обращения: 31.07.2017).
5. Экспорт и импорт России по товарам и странам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru-stat.com/date-Y2014-2017/RU/export/KZ/021206> (дата обращения: 31.07.2017).