

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Во-первых, входящий поток должен быть эффективным, т.е. формироваться таким образом, чтобы посетитель с большой вероятностью (близкой к 1) сделал заказ. Поток должен формироваться из целевой аудитории - посетителей, заинтересованных в покупке именно этой продукции.

Во-вторых, обратная связь *W* должна быть положительной. Чем лучше обслуживание посетителей в СЭК и после покупки (консультации, техническая поддержка и пр.), тем больше вероятность, что покупатель вернется за следующими покупками и порекомендует конкретную систему своим знакомым и т.д. («положительная лавина»). В противном случае после посещения СЭК пользователи или покупатели могут создать эффект «отрицательной лавины» с плохими отзывами о СЭК.

Таким образом, предложенные методы способствуют повышению эффективности интеграции Украины в глобальную систему электронного бизнеса путём оптимизации управления системами электронной коммерции на предприятиях.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Принцип электронного бизнеса IBM Consulting group / Пер. с нем. - М.: Открытые системы. - 2001. - 225 с.
2. Успенский И.В. Энциклопедия Интернет-бизнеса / И.В. Успенский. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
3. Перегудов Ф.И. Основы системного анализа / Ф.И. Перегудов, Ф.П. Тарасенко. - Томск: Красное знамя. - 1997. - 398 с.
4. Лотов А.В. Введение в экономико-математическое моделирование / А.В. Лотов. - М.: Наука. - 1984. - 392 с.
5. Математическая теория оптимальных процессов / Л.С. Понтрягин, В.Г. Болотянский, Р.В. Гамкрелидзе и др. - М.: Наука. - 1976. - 562 с.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Омельченко В.Я., д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет

Омельченко А.П., к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет

Омельченко В.Я., Омельченко Г.П. Логістичні механізми розвитку транснаціональних корпорацій.

У статті визначено, що інфрасистеми, утворені в результаті глобалізації, набувають форми інтегрованих об'єднань у вигляді корпоративних і асоціативних ринкових структур і вимагають для свого ефективного розвитку нових форм і методів управління на базі сучасних логістичних та інформаційних технологій. При цьому інтегрованій логістиці в цих умовах належить особливе місце. На її основі створюються макрологістичні системи, адекватні за складністю та структурному різноманіттю сучасним об'єктам управління - транснаціональним системним утворенням у світовій і національній економіці (ТНК). У рамках інерціоналізації світогосподарських процесів глобальні логістичні системи дозволяють: ефективно координувати багатопільову діяльність різнопрофільних економічно і юридично самостійних структур з виробництва продукції і послуг на основі використання методів процесно-орієнтованого управління; включати численних учасників ринків в єдиний інформаційний простір; об'єднувати логічні активності і потенціали учасників ринку заради досягнення відчутного синергійського ефекту від їх партнерської діяльності. В результаті деструктивна для суспільства і самих структур конкуренція між учасниками руху товару, замінюється продуктивними альянсами, нацеленими на кінцевий результат.

Ключові слова: логістика, транснаціональні корпорації, глобалізація, глобальні логістичні системи, логістичне управління.

Омельченко В.Я., Омельченко А.П. Логистические механизмы развития транснациональных корпораций.

В статье определено, что инфрасистемы, образованные в результате глобализации, приобретают формы интегрированных объединений в виде корпоративных и ассоциативных рыночных структур и требуют для своего эффективного развития новых форм и методов управления на базе современных логистических и информационных технологий. При этом интегрированной логистике в этих условиях принадлежит особое место. На ее основе создаются макрологистические системы, адекватные по сложности и структурному многообразию современным объектам управления – транснациональным системным образованиям в мировой и национальной экономике (ТНК). В рамках инерационализации мирохозяйственных процессов глобальные логистические системы позволяют: эффективно координировать многоцелевую деятельность разнопрофильных экономически и юридически самостоятельных структур по производству продукции и услуг на основе использования методов процессно-ориентированного управления; включать многочисленных участников рынков в единое информационное пространство; объединять логические активности и потенциалы участников рынка ради достижения осязаемого синергического эффекта от их партнерской деятельности. В результате деструктивная для общества и самих структур конкуренция между участниками товародвижения, заменяется продуктивными альянсами, нацеленными на конечный результат.

Ключевые слова: логистика, транснациональные корпорации, глобализация, глобальные логистические системы, логистическое управление.

V. Omelchenko, A. Omelchenko. Logistic mechanisms of transnational corporation development.

The article determined that the infrasystems formed as a result of globalization, takes the form of integrated unions in the form of corporate and associative market structures, and require for their effective development of new forms and methods of management based on modern logistics and information technology. In this case, the integrated logistics in these circumstances has a special place. At this basis are created macrologistical systems - transnational system entities in the world and national economy (TNCs). As part of global economic processes global logistics systems allow you to: effectively coordinate the activities of divers multipurpose economically and legally independent entities for the production of products and services based on the methods of process-oriented management; include many market participants into a single information space; combine logical activity and market potentials for tangible effect on their affiliate business. As a result the destructive competition between the participants of goods movement is replaced productive alliances aimed at the final result.

Keywords: logistics, transnational corporations, globalization, global logistics system, logistics management.

Под воздействием углубления международного разделения труда, ускорения научно-технического прогресса и других вектор-факторов современной цивилизации возрастают масштабы, степень связанности и взаимообусловленности развития производительных сил. Все большее число мировых хозяйственных структур превращаются в открытые, а затем и «сквозные» системы. В отличие от закрытых систем, характерных для индустриальной эпохи, они обнаруживают объективную тенденцию трансформирования в более сложные инфрасистемы.

Именно в таких инфрасистемах исчезают препятствия, разделяющие в технологическом и экономическом отношениях производственную и непроизводственную сферы хозяйствования. Это происходит благодаря, с одной стороны, единству производственных и инфраструктурных потоковых процессов, а с другой – возрождению автономности, подвижности, гибкости всех элементов и частей подобных систем.

Инфрасистемы, образованные в результате глобализации, приобретают формы интегрированных объединений в виде корпоративных и ассоциативных рыночных структур и требуют для своего эффективного развития новых форм и методов управления на базе современных логистических и информационных технологий.

Интегрированной логистике в этих условиях принадлежит особое место. На ее основе создаются макрологистические системы, адекватные по сложности и структурному многообразию современным объектам управления – транснациональным системным образованиям в мировой и национальной экономике (ТНК). В рамках инерационализации мирохозяйственных процессов глобальные логистические системы позволяют:

- эффективно координировать многоцелевую деятельность разнопрофильных экономически и юридически самостоятельных

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

структур по производству продукции и услуг на основе использования методов процессно-ориентированного управления;

- включать многочисленных участников рынков в единое информационное пространство;

- объединять логические активности и потенциалы участников рынка ради достижения ощутимого синергического эффекта от их партнерской деятельности.

В результате деструктивная для общества и самих структур конкуренция между участниками товародвижения, заменяется продуктивными альянсами, нацеленными на конечный результат.

Таким образом, все вышеизложенное подчеркивает особую актуальность системных научных исследований в контексте логистизации глобальных мирохозяйственных процессов.

В основе логистического управления лежат механизмы, позволяющие непрерывно принимать поправки на всех важных этапах закупок, производства и сбыта. Комбинирование и применение разных элементов логистической цепочки для этих процессов определяются путем выявления допустимых компромиссов. Например, существуют компромиссы между интенсивностью перевозок и размером запасов, которые находятся в обратно пропорциональной зависимости. Дело в том, что ускоренная оборачиваемость запасов и сокращенный цикл обработки заявок, особенно в случае готовых изделий, вызывают потребность в более частых отгрузках по мере уменьшения размеров отдельных партий товара.

Как правило, затраты на логистику включают расходы на перевозку, погрузочно-разгрузочные операции, хранение и сопутствующую этому управленческую функцию начиная с приобретения сырья, его переработки и доставки готового изделия конечному потребителю (ultimate consumer). Неразрывной частью таких затрат служат расходы на финансирование запасов на различных этапах процессов закупки, производства, хранения и сбыта. Управленческая составляющая затрат включает также расходы на рекламу. Доля логистических затрат в розничной цене товара часто превышает в мировой обрабатывающей промышленности и торговле 25%. По отдельным отраслям она такова (%): [1]

Пищевая		30
Металлообрабатывающая		26
Химическая	23	
Целлюлозно-бумажная	17	
Электротехническая	16	
Текстильная	15	
Усредненный показатель:		
Обрабатывающая промышленность	21,5	
Торговля		28,5

Эти показатели отражают ситуацию в странах Запада по состоянию на конец XX века. Разбивка основных средних затрат на логистику в первом пятилетии XXI века в наиболее развитых странах мира составляет (%): [1]

Транспорт	25	
Хранение		20
Финансирование запасов		16
Административные расходы	18	
Управление и контроль		11

Если проследить доли расходов (%) на транспорт (морская и внутренняя перевозки) и управленческий компонент логистики в цене с доставкой, то они составляют для удобрений, угля и руды - 30, 25 и 8, зерна — 12,14 и 10, леса и металлоизделий — 8, 10 и 13, промышленных товаров в контейнерах — 4,4 и 18.

В 2010 г. затраты на логистику в мировом автомобилестроении составили 8,2% общих затрат, в промышленности, производящей потребительские товары — 12,8% и торговле — 27,6%. В 2012 г. эти затраты были соответственно 7,6%, 12,2% и 26,7%.

В связи с тем, что эффективное логистическое управление стало решающим фактором успеха в конкурентной борьбе, все большее число компаний коренным образом меняют свои организационные и коммерческие подходы. В существенной мере это облегчается перестройкой индустрии услуг, что в особенности относится к транспортному сектору, в котором многие традиционные поставщики морских, автомобильных или воздушных услуг превратились в интегрированных поставщиков логистических услуг (providers of logistics services). Ввиду того, что они располагают значительным опытом и глобальными сетями, к ним обращается все большее число промышленных и торговых компаний, причем это стало отчетливо выраженной тенденцией в международной торговле. Причина двояка. Во-первых, промышленные и торговые круги в развитых странах характеризуются тенденцией к сокращению своих штатов (downsizing), поскольку сосредоточение усилий на основном бизнесе и передача сопутствующих видов деятельности специализированным фирмам (outsourcing) повышают корпоративную эффективность благодаря синергическому эффекту и повышенной гибкости. Появляется вертикально интегрированная логистическая организация, не сопровождаемая бременем собственности. Во-вторых, ограничивается риск. Дело в том, что сложная логистическая система становится уязвимой, если в ней участвует много поставщиков услуг. Поэтому заметна тенденция к созданию стратегических союзов с ограниченным числом участников, обычно рассчитанных на несколько лет, которые показали свою эффективность в обеспечении большего контроля и ответственности.

Поскольку необходимость преимущества в логистике диктуется стремлением повысить производительность и сохранить конкурентоспособность в условиях глобализации мировой экономики, промышленные и торговые компании, не видя другого выбора, активно совершенствуют логистические операции. По мере расширения деятельности в различных сегментах мирового рынка эффективная логистическая поддержка производственных и сбытовых операций за пределами национальных границ приобретает для достижения успеха первостепенную важность, так как осуществлять комплексные многонациональные мероприятия можно лишь с помощью высокопрофессионального логистического управления. В результате доля расходов на логистику выше у фирм, которые занимаются международными операциями. Сложность задач, сжатые сроки, высокие требования к качеству обслуживания, иностранная внешняя среда и т. д. — все это создает для международной логистики потенциально затратный климат. Успех в этих условиях зависит от наличия надежной логистической сети, на которую опираются в своих взаимоотношениях покупатель и продавец. Иначе говоря, распространение на международной арене стратегической логистики является господствующей долгосрочной тенденцией.

С целью выявления масштаба применения практики логистического "управления и ее результатов Всемирный банк провел в 2009 г. обзор 1450 компаний США, Японии, Канады и семи западноевропейских стран. Из этих компаний 55% представляли промышленность, 15% — оптовую и розничную торговлю, 30% — услуги (транспортировка, хранение, электронная обработка данных или ЭОД). Практически ни одна из них не отрицала того, что логистика, облегчая управление, обладает потенциалом повышать эффективность. Среди многочисленных подтверждений этого отмечается следующее:

- снижение на 1% затрат на логистику так же влияет на эффективность, как и 10%-й рост объема сбыта (компании General Motors, Bosch, Siemens, Mitsubishi);
- управление каналами движения продукции ведет к сокращению продолжительности цикла заказа на 80% и размера запасов на 30 — 70%), повышению производительности на 20 — 50%, уменьшению затрат на доставку продукции до 30% (Европейская ассоциация промышленности);

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

• после перехода членов Всемирного банка на системы с использованием ЭОД (EDI) их запасы сократились на 30 — 50%. Благодаря получению товаров с помощью электронных заказов многие фирмы увеличили объемы сбыта в пределах 50% (Ассоциация промышленности США);

• в результате совершенствования логистического управления и снижения запасов на 30% уменьшились затраты на хранение и капитальные вложения, что, в свою очередь, привело почти к 35%-му росту прибыли на активы (Henkel International Chemicals);

• используя интегрированное управление логистикой, некоторые промышленные компании снизили до 25% продолжительность про-изводства продукции, что позволило им сократить на 20% общие затраты на маркетинг (Boston Consulting Group — Обзор изменений в восточноевропейских странах). [2]

Данное исследование также показало, что эти компании добились наилучших результатов в глобальной логистике за счёт четырёх основных комплексных факторов: позиционирования, интеграции, гибкости и измеримости.

Как показывают проведенные исследования, в начале XXI века стратегия ТНК характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. Таким образом, налицо использование в глобальном масштабе интегрированной логистической концепции «Supply Chain Management». Проявляется, в частности, тенденция к распространению инновационной активности ТНК, которая ранее базировалась в материнских фирмах, в принимающие страны. Происходит это путем создания в других странах научно-исследовательских центров и технологических парков, а также поглощение местных фирм с высоким инновационным потенциалом. По данным международной статистики, удельный вес инноваций, приходящихся на зарубежные филиалы ТНК, постоянно растет [1].

Приоритетность сфер приложения капитала меняется под воздействием научно-технического прогресса. В последние десятилетия усилилась активность транснациональных корпораций в сфере услуг, на их долю в 2011 году приходилось свыше 48% прямых капиталовложений. Сфера обрабатывающей промышленности отошла на второй план. Основная часть промышленных активов сосредоточена в четырех отраслях: нефтяной, автомобильной, химической и фармацевтической. Деловая активность корпораций в первичном секторе (т. е. в добывающей промышленности) резко сократилась. Наиболее интернационализированной компанией среди крупнейших ТНК является швейцарская «Nestle». Объем ее зарубежных продаж настоящее время составляет 98% их общего размера, у «Philips» этот показатель составляет 88%, у «British Petroleum» — 75%. Продажи филиалов и дочерних компаний превышают объем мирового экспорта. В результате их международных операций треть мировой торговли осуществляется в рамках транснациональных комплексов.

Экспорт капитала осуществляется не только ведущими в промышленном отношении странами. Он вывозится также из продвинувшихся в промышленном отношении стран Азии и Латинской Америки (Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Бразилия). Крупнейшие компании этих стран экспортируют капитал с целью расширения сфер своей деятельности, использования трудовых ресурсов или научно-технических достижений принимающих стран для извлечения более высоких прибылей. Одной из самых распространенных организационных форм ТНК в мировой экономике являются многоотраслевые концерны. Данную форму организации большинство лидеров индустриального сектора мирового хозяйства: BP и Royal Dutch/Shell Group (Великобритания), Toyota Motor и Sony (Япония), Exxon Mobil и IBM (США), Daimler Chrysler и Volkswagen (Германия), Peugeot Group (Франция), Nestle (Швейцария) и др.

Как правило, головная компания концернов выступает оперативным штабом корпорации. На базе широкомасштабной специализации и кооперирования она осуществляет технико-экономическую политику и кон-роль над деятельностью зарубежных компаний и филиалов. В частности, концерн General Motors (США) входит более 200 заводов в США, 12 в Канаде и 32 предприятия в других странах мира, производящие около 20% мирового выпуска автомобилей. Характерной чертой данной группы является преобладание вертикальной составляющей над горизонтальной. Головная компания группы - автомобильный концерн выступает в качестве материнской по отношению к тысячам фирмам группы, контролируя посредством участия в капитале их производственную и финансовую деятельность.

Кстати, по данным 2011 года [1] 20 крупнейших транснациональных концернов мира представляют автомобилестроение и потребительскую электротехнику, нефтегазовую промышленность, производство электроники и компьютеров, а также продуктов питания, напитков и табака, причём почти 87% данных ТНК расположены в США, Великобритании, Японии, Германии.

Как показали исследования, в последнее время в структуре ТНК происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой комплексной стратегии.

Современная комплексная стратегия ТНК основана на глобальном (в том числе логистическом) подходе, предусматривающем оптимизацию результата не для каждого отдельного звена, а для объединения в целом. Эта стратегия заключается в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур. Такая политика стала возможной благодаря достижениям техники в области связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, повсеместной компьютеризации, а также глобальных логистических дистрибутивных и телекоммуникационных сетей. Она позволяет ТНК координировать производственную и финансовую активность зарубежных филиалов и дочерних фирм. Комплексная интеграция в рамках ТНК требует и комплексной организационной структуры, которая выражается в создании региональных логистических систем и организации производства.

Региональные логистические системы подразделяются на три основных вида [2]:

• *главные региональные управления*, ответственные за все виды логистической деятельности концерна в соответствующем регионе. Они наделены всеми правами по логистической координации и контролю деятельности всех филиалов в соответствующем регионе (например, главное региональное управление американского концерна «General Motors» по координации деятельности филиалов в Азии и Океании расположено в Сингапуре);

• *региональные логистические управления*, координирующие деятельность предприятий по глобальной логистической цепи движения продукта. Такие управления отвечают за обеспечение эффективной деятельности соответствующих предприятий, бесперебойное функционирование всей логистической цепочки, подчинены непосредственно главному региональному управлению концерна. Они нацелены на развитие эффективных видов производств, новых моделей и товаров (например, корпорация «Hewlett-Packard» в начале 90-х гг. по этой причине переместила свои производственные управления по ряду лидирующих продуктов из США в Европу);

• *функциональные региональные управления* обеспечивают специфические логистические сферы деятельности концерна: сбыт, снабжение, обслуживание потребителей после продажи им товара, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и т. д. Эти управления ответственны за результаты логистической деятельности всех соответствующих структур в региональном или глобальном плане.

В результате ТНК, развитие которых стимулировалось процессами региональной экономической и логистической интеграции, становятся все более важным фактором ее дальнейшего углубления.

Обобщая вышесказанное, синтезируем экономико-организационные факторы, содействующие глобализации деятельности ТНК касательно обеспечения их логистическим обслуживанием:

• растущий спрос на товары со стороны многих стран. Во многих странах мира идет экономический рост, и местные рынки потребляют все больше товаров и услуг, что поощряет международную экспансию многих корпораций стран развитой экономики;

• рост спроса на зарубежную продукцию. Средства коммуникации сделали доступными для потребителей выход на производителей или продавцов из других стран. Товары заказываются непосредственно за границей;

• конвергенция рыночного спроса. В мире создалась ситуация, когда одни и те же товары имеют одинаковый спрос во многих странах и корпорация создает одинаковую продукцию для ее широкого потребления. То есть вкусы, касающиеся товаров массового потребления, всюду почти одинаковы. Это дает возможность многим известным транснациональным корпорациям производить продукцию для ее потребления потенциально в любой стране мира;

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

- устранение торговых барьеров. В соответствии с решениями ГАТТ/ВТО все ее страны-участницы равны. Это подтолкнуло некоторые страны к созданию зон свободной торговли, основной смысл которых устранение таможенных барьеров и снижение таможенных пошлин. Так, если в 50-е гг. таможенные пошлины в цене товара составляли в среднем 50%, то в начале 90-х годов они снизились до 7%, а в начале 2000-х г. — до 3%;

- расширение производства продукции в количествах заведомо больших, чем потребности внутренних рынков. Многие предприятия так организовали производство своей продукции, что оно экономически выгодно только при значительно больших объемах, чем потребности внутренних рынков. Дешевизна этой продукции такова, что даже при значительных расходах на ее доставку на внешние рынки сохраняется ценовая конкурентоспособность;

- содействие мировой торговле со стороны специализированных предприятий. Многие предприятия за последние годы сконцентрировали свои усилия на ключевых компетенциях, отдав на откуп внешним компаниям операции, связанные с логистикой. Специализированные транспортные, складские, логистические, страховые компании, фрахтовые и таможенные брокеры и пр., содействующие развитию мировой торговли предприятия, эффективно осуществляют аутсорсинг своей компетенции для производителей;

- интеграция систем поставок товаров. Интеграция операций по доставке товаров во многом облегчила международную торговлю. Сделала границы транспарентными, облегчила таможенные процедуры;

- изменения в практике обеспечения логистических операций. Внедрение современных транспортно-технологических систем в практику организации и осуществления логистических операций сделало их более привлекательными для потребителей. Логистические операции стали выполняться быстрее, дешевле, сократились потери в пути. Предприятиям стало легче выходить на внешние рынки, проще осваивать их;

- улучшение коммуникаций в системе мировой торговли. Спутниковая связь, Интернет и другие каналы связи и коммуникаций сделали информацию о товарах и услугах доступными для всех членов мирового сообщества, где бы они ни находились. Это стимулировало спрос на различных рынках в целом, улучшило узнаваемость брендов, создало условия для конвергенции вкусов, увеличило спрос на товары и т.д.;

- улучшение коммуникаций в бизнесе в целом. Развитие информационных систем коренным образом изменило практику ведения бизнеса во всем мире. Это сделало бизнес более гибким, включая вопросы организации эффективного его логистического обслуживания.

Бесспорно, управление логистическими операциями в глобальном масштабе – чрезвычайно сложный процесс. Тем более, что в настоящих условиях существует множество вариантов ведения международной торговли: от традиционной ориентации на экспортно-импортные операции до реализации концепции «предприятия без (Гражданства)». Нет единой универсальной модели подобных систем управления. Каждое предприятие находит собственные решения. Обобщая деятельность многих компаний и фирм, выделим успешно работающие модели:

1. Продажи готовой продукции по всему миру, но обеспечение материально-технического снабжения и производства в одном центре (я основным в своей стране). Снабженческая логистика: сырье, полуфабрикаты и комплектующие поступают от местных компаний. Сложнее со сбытовой логистикой. Готовая продукция развозится по «странам и континентам». Эта модель для компаний, чистых экспортеров, чья основная стратегия — продать товар, но не организовывать его производство в общемировом масштабе. То есть создание стоимости сконцентрировано в основном в одном месте.

2. Организация производства в одном центре (чаще всего у себя в стране), но поставки сырья, полуфабрикатов и комплектующих из многих стран. При данной модели материально-техническое снабжение и дистрибуция готовой продукции осуществляются на дальние расстояния в общемировом масштабе. Логистические операции как в рамках снабженческой, так и сбытовой логистики достаточно сложны, поскольку осуществляются на дальние расстояния из и во многие страны. Однако, как и в первой модели, основная стоимость создается в одном центре.

3. Организация основного производства в одном центре (в основном у себя в стране) с последующим комплектованием и предпродажным обслуживанием в других странах или регионах. Это означает перенос некоторых производственных мощностей в другие центры, обычно малые небольшие местные предприятия. Следовательно, некоторая стоимость создается вне главного производственного предприятия. Но все комплектующие импортируются из главного центра. Подобные операции называют «отверточной сборкой», поскольку не являются источником создания значительной прибавочной стоимости. Такие операции не очень поощряются местным законодательством и местными властями. Характерный пример здесь — работа мировых автомобильных производителей в Украине и странах СНГ.

4. Регистрация и работа в качестве национальной компании, закупки значительной доли основных материалов на местных рынках. Снабженческая логистика в данном случае относительно проста, так как поставки идут с местных рынков. Но препятствия здесь могут стать внутренние условия и их возможные изменения. Готовая продукция предназначается для местных рынков, но в случае значительного объема производства может экспортироваться. Данная модель поощряется местными властями, так как способствует подготовке и тренингу национальных кадров и вносит вклад в развитие национальной экономики.

5. Создание сети полностью независимых компаний, снабжающихся с местных рынков и поставляющих на них готовую продукцию. Примером может служить сеть закусочных «Макдональдс» и другие подобные сети ресторанов, в том числе и в Украине. Международные логистические операции здесь нулевые. Подобного рода модели основные. Однако возможны их вариации и дополнения, поскольку универсальных моделей не существует, и каждое предприятие само выбирает пути своего международного развития и сотрудничества.

Таким образом, глобализация мировой экономики — сфера хозяйственной деятельности, испытывающая всевозрастающие потребности в обеспечении должного логистического менеджмента. Предприятия всего мира, включая украинские, выходят на мировой рынок, побуждаемые стремлением к рыночному росту. С расширением международной торговли увеличиваются и потребности в соответствующем логистическом обслуживании с четко сформированной стратегией.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. World Investment Report: 2011, 2012. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.unctad.org>
2. Логистика: Проблемы и решения. Украинский научно-практический журнал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.logistica.in.ua>