

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

Развитие сетевых структур в экономике России

АВТОРЕФЕРАТ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

студентки 6 курса 661 гр. специальности 080103 «Национальная экономика»

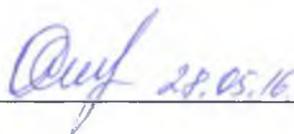
Экономического факультета

Ли Екатерины Олеговны


28.05.16

Научный руководитель:

к.э.н., доцент


28.05.16

Сенокосова О.В.

Зав.кафедрой:

к.э.н., доцент


28.05.16

Огурцова Е.В.

Саратов 2016

Введение. Актуальность данной темы исследования заключается в том, что в последние десятилетия ответом организации во всём мире на усиление конкуренции в глобальном масштабе стал отход от централизованно координируемой, многоуровневой иерархии и движение к разнообразным, более гибким структурам, напоминающим скорее сети, чем традиционные управленческие пирамиды. Перенесение рыночных отношений во внутреннюю сферу компании («внутренние рынки») вызвало к жизни новый тип структур -сетевые организации, в которых последовательность команд иерархической структуры заменяется цепочкой заказов на поставку продукции и развитием взаимоотношений с другими фирмами. Сети представляют собой совокупность фирм или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночными механизмами вместо командных методов. Они рассматриваются как форма, отвечающая современным требованиям внешней среды. Вместе с тем эффективность сетевых организаций нередко снижается из-за ошибок руководителей при разработке организационных структур и в процессе управления ими.

Развитие сетевой организации происходило следующим образом. Новые организационные формы возникали в ответ на необходимость преодоления недостатков старых форм, которые уже не отвечали требованиям внешней среды. Руководители начинали экспериментировать с новыми подходами, вели поиск более эффективных форм распределения ресурсов и координации деятельности. Выявилось и то, что чем шире применяется новая форма, тем больше возможностей для её неправильного использования. Проектирование новых структур, не учитывающее текущие недочёты в организации, приводит к тому, что новая форма теряет свою жизнеспособность.

Целью написания данной дипломной работы является исследование сетевых структур в экономике России.

Объектом исследования в данной дипломной работе выступает ООО «Сетевая компания ЛИКМ».

Предметом исследования выступают особенности деятельности сетевой компании.

При написании данной дипломной работы использовался теоретический метод исследования, а также метод анализа и синтеза.

Основное содержание работы. Данная дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

Во введении обосновывается актуальность данной темы исследования, определяются цель и задачи, а также объект и предмет исследования.

В первой главе исследуются теоретические аспекты по данной теме исследования, а именно рассматривается понятие сетевых структур, рассматриваются основные виды сетевых структур, и исследуется развитие сетевых структур в России.

Развитие сетевой организации происходило следующим образом. Новые организационные формы возникали в ответ на необходимость преодоления недостатков старых форм, которые уже не отвечали требованиям внешней среды. Руководители начинали экспериментировать с новыми подходами, вели поиск более эффективных форм распределения ресурсов и координации деятельности. Выявилось и то, что чем шире применяется новая форма, тем больше возможностей для ее неправильного использования. Проектирование новых структур, не учитывающее текущие недочеты в организации, приводит к тому, что новая форма теряет свою жизнеспособность.

В качестве примеров действующих сетевых организаций можно назвать следующие.

1. Сетевая организация при осуществлении крупных проектов.
2. Сетевая организация в районах («долинах») с малыми производственными фирмами.
3. Ведущие крупные производственные фирмы, рассредоточенные географически и объединенные в единую систему.
4. Стратегические союзы.

Сетевые организации отличаются от организаций других типов рядом признаков.

Во-первых, фирмы, использующие старые организационные структуры, предпочитают располагать всеми ресурсами, необходимыми для производства определенной продукции или услуг.

Во-вторых, сетевые организации больше полагаются на рыночные механизмы, чем на административные формы управления потоками ресурсов.

В-третьих, хотя подрядные сетевые организации были частным явлением, многие недавно разработанные сети предполагают более действенную и заинтересованную роль участников совместных проектов.

В-четвертых, в ряде отраслей, число которых постоянно растет (включая компьютерную, полупроводниковую, автомобильную и др.), сети представляют собой объединение организаций, основанное на кооперации и взаимном владении акциями участников группы – производителей, поставщиков, торговых и финансовых компаний.

Под сетевыми структурами обычно понимаются кооперационные соглашения, объединяющие, как правило, малые и средние компании. Сети представляют собой достаточно гибкую структуру, позволяющую входящим в нее компаниям конкурировать между собой, привлекать новых партнеров и одновременно организовывать и координировать деятельность своих членов.

Сети из компаний могут быть представлены двумя организационными моделями:

- 1) сеть, формирующаяся вокруг крупной компании.
- 2) сеть компаний, близких по масштабам.

Можно сформулировать следующие преимущества и недостатки сетевых структур [24]:

Преимущества:

1. Адаптивность компаний к изменяющимся условиям, быстрая реакция на изменение конъюнктуры.

2. Концентрация деятельности компании на приоритетных областях специализации, на уникальных процессах.

3. Существенное сокращение издержек, их рациональная структура и повышение доходов.

4. Низкий уровень занятости, исключение дублирования использования квалифицированной рабочей силы.

5. Привлечение к совместной деятельности в рамках сети самых лучших партнеров, исключение использования второсортных исполнителей.

Недостатки:

1. При формировании сетевых моделей предпочтение отдается специализации, концентрации на ключевых компетенциях, тогда как современные тенденции развития компаний, наоборот, говорят о необходимости ориентации на многоплановую квалификацию общего профиля.

2. Сетевая концепция нарушает организационные принципы сегментирования и модулирования, которые присущи автаркическим (хозяйственно обособленным, замкнутым, самообеспечивающимся) организационным единицам, таким, как венчурные предприятия, фабрика в фабрике, предприятие в предприятии и т.п.

3. При сетевых структурах возникает чрезмерная зависимость от кадрового состава, возрастают риски, связанные с текучестью кадров.

4. Практически отсутствует материальная и социальная поддержка участников сети вследствие отказа от классических долгосрочных договорных форм и обычных трудовых отношений.

5. Существует опасность чрезмерного усложнения, вытекающая, в частности, из разнородности участников компании, неясности в отношении членства в ней, открытости сетей, динамики самоорганизации, неопределенности в планировании для членов сети.

6. Принципы сетевых построений тормозят развертывание предпринимательства, так как определяют "дефицит" автаркии и мотивации предпринимателей.

Логика внутренней сети, или внутреннего рынка, требует создания рыночной экономики внутри фирмы. В ней организационные единицы продают и покупают товары и услуги друг у друга по ценам, установившимся на рынке.

Внутренние сети могут испытывать большие трудности из-за их чрезмерного расширения, но еще в большей степени - из-за неправильно ориентированной модификации.

Динамичная сеть связана с дивизиональной формой организации, которая делает акцент на адаптивности путем ориентации независимых подразделений на отдельные, но связанные рынки.

Возможность того, что фирмы, внедряющие сетевые структуры, повысят способность к самообновлению, вытекает из двух отличительных свойств сетевой формы: характера взаимосвязей между компонентами сети и добровольных рыночных отношений.

Для российских предприятий также перспективно развитие взаимоотношений и создание сетей с азиатскими, в основном китайскими, производителями, гибко реагирующими на изменение потребностей, поскольку они имеют своих представителей («шпионов») на всех основных глобальных рынках.

Большие возможности открываются и перед региональными сетями малых предприятий, объединяющих производственные мощности для оптимизации размещения заказов и повышения среднегодового коэффициента загрузки.

Во второй главе проводится анализ развития сетевой организации, в данной главе представлена организационно-экономическая характеристика организации, а также проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности.

ООО «Сетевая компания «ЛИК-М» зарегистрирована 4 декабря 2008 года, – МРИ ФНС России №8 по саратовской области. Полное официальное наименование – общество с ограниченной ответственностью «Сетевая компания «ЛИК-М».

Темп роста выручки имеет тенденцию к снижению, что является негативным фактом. Так, если в 2013 г. выручка увеличилась на 40,6% по сравнению с 2012 г., то в 2014 году выручка увеличилась только на 10,9% по сравнению с 2013 годом.

Себестоимость продаж увеличилась в 2013 году по сравнению с 2012 г. на 9371000 млн. руб., а в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 1115000 млн. руб.

Прибыль от продаж в 2013 году снизилась на 1467 тыс. руб. по сравнению с 2012г., а в 2014 году возросла лишь на 870 тыс. руб.

Темп роста чистой прибыли также имеет тенденцию к снижению: в 2013 году чистая прибыль возросла на 6,9% по сравнению с 2012 г., а в 2014 году - только на 3,9% по сравнению с 2013 годом.

За отчетный период наиболее ликвидные статьи актива увеличились до 277871 тыс. руб. или на 160%, Сумма быстрореализуемых активов также выросла до 35082 тыс. руб., при этом темп роста составил 120%. Общая сумма медленно реализуемых активов снизилась на 43929 тыс. руб. При этом также снизилась сумма труднореализуемых активов на 79179 тыс. руб. и составили 684902 тыс. руб.

Наиболее срочные обязательства в течение 2015 года значительно увеличились. Их рост составил 2703 тыс. руб. Это связано с ростом нераспределенной прибыли в структуре бухгалтерского баланса, которые увеличили долю долгосрочных пассивов.

Постоянные активы увеличились на 78809 тыс. руб. и в 2015 году составили 996809 тыс. руб.

Все условия ликвидности баланса выполняются, поэтому баланс ОАО «Птицефабрика Волжская» является ликвидным.

В 2013 году коэффициент абсолютной ликвидности находится на уровне, выше нормативного значения, по отношению к 2015 году наблюдается рост данного показателя. Коэффициент текущей ликвидности по итогам 2015 года коэффициент увеличился, и также соответствует нормативным показателям. Это говорит о том, что на ООО «Сетевая компания ЛИК-М» уровень ликвидности активов предприятия растет.

В 2013-2015 годах наблюдается абсолютный тип финансовой устойчивости.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно говорить о том, что предприятие является финансово устойчивым.

В третьей главе разрабатываются мероприятия по совершенствованию деятельности сетевой организации и оценивается эффективность предложенных мероприятий.

Заключение. В результате проведенного анализа было выявлено, что предприятие является финансово-устойчивым, об этом свидетельствуют рассчитанные показатели финансовой устойчивости и ликвидности. На предприятии наблюдается устойчивый рост выручки от реализации.

Однако в процессе проведенного анализа было выявлено, что в организации наблюдается рост дебиторской задолженности.

Для совершенствования деятельности ООО «Сетевая компания ЛИКМ» предлагается усовершенствовать процесс управления дебиторской задолженности.

Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью ООО «Сетевая компания ЛИКМ», улучшения ее качества рекомендуется проводить стратегию управления с точки зрения рисков как самих дебиторов, так и их дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью с учетом риска включает следующие этапы.

- Расчет вероятности банкротства дебиторов.
- Оценка качества дебиторской задолженности.

- Формирование оптимального портфеля дебиторской задолженности с точки зрения рисков.
- Расчет экономической эффективности применения инструментов управления «плохой» «дебиторской задолженностью».

На первом этапе необходимо рассчитать вероятность банкротства тех предприятий, которые являются дебиторами.

Краткий анализ полученных результатов дает нам понять, что вероятность банкротства предприятий ООО «Фирма транс Гарант», ООО «Восточно-сибирская», ООО «ТРАНСОЙЛ», ООО «ЛОГИСТИКТРАНС - М» очень велика. Из этого следует, что если не предпринять каких-то мер по истребованию с таких предприятий дебиторской задолженности, то в дальнейшем она может перейти в невозвратную, что будет носить негативный характер для финансовых результатов эксплуатационного вагонного депо Входная. С другой стороны, по отношению к таким предприятиям, как ООО «РУССКАЯ ТРАНСПОРТНАЯ», ООО «ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ГРУЗОВАЯ», ЗАО «РТХ - Логистик», ООО «ТРАНСОЙЛ» может выбрать менее жесткую стратегию поведения, так как их вероятность банкротства мала, что свидетельствует об их более стабильном экономическом положении.

2-й этап. Оценка дебиторской задолженности

На коэффициент дисконтирования решающее воздействие при таких сроках задолженности имеет риск банкротства предприятия-дебитора. Сниженный коэффициент дисконтирования 0,15 и, соответственно, повышенный дисконт к дебиторской задолженности, имеют такие предприятия, как ООО «ФИНТРАНС ГЛ», ЗАО «Транспортная компания», ООО «Восточно-сибирская», ООО «ТРАНСОЙЛ», ООО «ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ГРУЗОВАЯ», ОАО, коэффициент дисконтирования ниже, чем у тех же ООО «ЛОГИСТИКТРАНС - М», ООО «ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ГРУЗОВАЯ». Значительный дисконт объясняется более ранним формированием задолженности от данных дебиторов, а также повышенными рисками

перехода задолженности данных предприятий в невозвратную в связи с высокими рисками банкротства. Задолженность второй группы отличается более короткими сроками и сниженными рисками банкротства предприятий, имеет более высокие коэффициенты дисконтирования и, соответственно, характеризуется меньшим дисконтом.

Наиболее привлекательными для сотрудничества являются компании ООО «РУССКАЯ ТРАНСПОРТНАЯ», ООО «ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ГРУЗОВАЯ», ООО «ЛОГИСТИКТРАНС - М». Перечисленные предприятия либо имеют высокий коэффициент дисконтирования, например ООО «ЛОГИСТИКТРАНС - М», либо имеют невысокий риск банкротства. Так, ООО «ЛОГИСТИКТРАНС - М», несмотря на высокий риск банкротства, ведет активную деятельность по возврату своей задолженности ООО «Сетевая компания ЛИКМ». Предприятия, такие как ООО «Фирма транс Гарант», ЗАО «Транспортная компания», ООО «Восточно-сибирская», доля которых в портфеле невелика, а их дебиторская задолженность отличается невысоким качеством, исключать из числа заказчиков либо списывать их задолженность в невозвратную нецелесообразно. К таким заказчикам можно применить инструменты работы с невозвратной дебиторской задолженности:

- Услуги юридической фирмы.
- Взыскание долга через суд.
- Факторинг.
- Форфейтинг.

На заключительном, четвертом, этапе предлагаемой нами методики оптимизации дебиторской задолженности производится расчет экономического эффекта от использования методики с учетом применения инструмента управления «плохой» задолженностью.