

Щербаков В.В.

докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой "Коммерция и логистика"

Козлов В.К.

канд. экон. наук, доцент кафедры "Коммерция и логистика"

Торопацкий М.И.

канд. экон. наук, доцент кафедры "Коммерция и логистика"
Санкт-Петербургского государственного
университета экономики и финансов

...а мы крепчаем

вектор концептуальных направлений ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Продолжение. Начало в № 2, 4/2005

Деятельность по обеспечению материально-техническими ресурсами фирмы является, как известно, одним из источников её конкурентного преимущества как в части создания товара (ценности) с определёнными потребительскими свойствами, так и в части определения уровня соответствующих издержек. По этой причине стратегически оснащение ресурсами должно быть ориентировано, с одной стороны, на обеспечение как широко применяемыми, так и специализированными ресурсами, а, с другой - на организацию снабжения ими на условиях минимизации издержек.

Обеспечение материально-техническими ресурсами своей хозяйственной деятельности обуславливает необхо-

димость установления и поддержания фирмой деловых отношений с конкурентоспособными партнёрами - поставщиками ресурсов.

Основные тенденции и факторы конкурентного развития фирмы в среде национальной и мировой экономики диктуют следующие варианты стратегических концепций и политики ресурсообеспечения:

- сокращение глубины производства;
- глобальное ресурсообеспечение;
- концентрированное ресурсообеспечение;
- системное ресурсообеспечение;
- стратегический рост и др.

Концепция сокращения глубины собственного производства предусматривает замену своего сравнительно неэффективного производства на организацию обеспечения ресурсами со стороны более эф-

фактивных производителей этих ресурсов.

Концепция глобального ресурсообеспечения предусматривает использование в глобальных масштабах в качестве источников обеспечения ресурсами поставщиков с наиболее эффективным соотношением потребительских (производительных) свойств ресурсов и уровня издержек на обеспечение ими.

Концепция концентрированного обеспечения предусматривает установление эффективных и долгосрочных хозяйственных связей и деловых отношений с поставщиками, как правило, ключевых (развитых и специализированных) ресурсов, что обеспечивает эффект экономии от масштаба поставок и других факторов.

Концепция системного ресурсообеспечения предусматривает установление эффективных и долгосрочных хозяйственных связей и деловых отношений с конкурентоспособными поставщиками, обладающими, в свою очередь, эффективными связями с другими конкурентоспособными производителями и поставщиками, то есть, иными словами, создание эшелонированной вертикальной системы создания товара (ценности).

Концепция стратегического роста предусматривает развитие системы обеспечения ресурсами на базе их интенсивного (органического) повышения, интегративного роста и приумножения посредством диверсификации.

Системный подход к организации конкурентоспособной деятельности фирмы, в соответствии с которым обеспечение материально-техническими ресурсами, производство

знания как особый

ресурс являются

источником инноваций

и сбыт рассматриваются как относительно самостоятельные функциональные составляющие (подсистемы) целостной системы (и процесса) создания товара (ценности) фирмы, предполагающей общий результат и единую ответственность, возможен только на основе логистического подхода, логистического моделирования организации. Последние предусматривают решение комплекса задач обеспечения ресурсами на основе логистики снабжения (заготовительной логистики), объединяющей в структуре логистической цепи все необходимые функции по оснащению ресурсами фирмы.

Современная тенденция вертикальной интеграции в целях, с одной стороны, концентрации возможностей обеспечения ключевыми, стратегически важными, значимыми и ценными ресурсами производителей (так называемыми «специфическими активами») и, с другой, экономии транзакционных издержек проявляется в диверсификации функций обеспечения в структуре сбыта поставщиков и формировании их систем сбыта как адресноориентированных систем обеспечения ресурсами производителей.

Организационное знание и логистическая концепция коммерциализации научно-технического трансфера. Знания обуславливают расширительную трактовку и бо-

лее глубокий взгляд как на ресурсную составляющую конкурентного потенциала фирмы, так и на его функциональную и организационную составляющие. Конкурентоспособность современных фирм всё в большей степени определяется их возможностями идентифицировать, создавать и развивать знания, формировать на их основе ключевые компетенции, превращать их в инновации, на базе которых, в конечном счете, и достигается конкурентное преимущество. Таким образом, *во-первых*, знания как особый ресурс являются источником инноваций – основы конкурентного преимущества фирмы. *Во-вторых*, они являются предметом специфической функциональной деятельности и в этом качестве - неотъемлемой составляющей создаваемой ценности (продуктов, услуг). Знания обладают относительно самостоятельной ценностью как для внутреннего, так и для внешнего потребления. И, наконец, *в-третьих*,

ЗНАНИЯ – ЭТО
специфический
стратегический ресурс
(фактор) конкурентного
преимущества фирмы
в структуре ресурсной
составляющей
её конкурентного
потенциала

в силу вышесказанного, знания становятся предметом как внешних, так и внутренних транзакционных связей (отношений) и в системе функциональной деятельности фирмы, и во всей системе создания ценности. Настоящие особенности позволяют квалифицировать знания как специфический стратегический ресурс (фактор) конкурентного преимущества фирмы в структуре ресурсной составляющей её конкурентного потенциала. Ресурсный подход тесно увязывает устойчивость конкурентного преимущества с трудностью создания знаний, которые являются не просто специфическим, а трудно заменяемым ресурсом. А потому управление ими в стратегических целях формирования конкурентного превосходства выдвигается в настоящее время на центральное место. Интеграция различных областей менеджмента знаний предполагает объединение следующих основных видов деятельности: а) накопления знаний; б) их создания и развития; в) формирования компетенций; г) создания инноваций как основы конкурентного преимущества.

Образование кодированных знаний является главным направлением в системе менеджмента знаний фирмы, ибо именно они подлежат накоплению и передаче в разные структуры и сферы использования. Расширенная база знаний образует основное пространство для решения задач фирмы. Связь задач и знаний служит ядром для следующего вида деятельности – *формирования компетенций*.

Формирование компетенций заключается в согласовании знаний и задач в их системной комбинации.

Цель менеджмента состоит в том, чтобы найти соответствие между этими системами и интегрировать их таким образом, чтобы создать определённую структуру компетенций, обуславливающую устойчивое конкурентное преимущество организации.

Решающее влияние на развитие фирменной стратегии в целом оказывают *ключевые знания и компетенции*. Именно они определяют специфичность решаемых фирмой задач по созданию конкурентного преимущества. Развитие структуры компетенций предполагает создание новых составляющих на основе управления целеполаганием и системой задач, структурой знаний – созданием новых компетенций в новых областях с последующим их трансфером. Знания и компетенции фирмы представляют собой потенциал для производства в комбинации с другими ресурсами. Структура и содержание знаний и компетенций (при всем их различии) определяют природу инноваций. Принципиально знания, компетенции и, соответственно, инновации можно классифицировать как технологические, коммерческие и организационно-управленческие. Цепочка «знания – компетенции – технологии – инновации» стратегически направлена на формирование конкурентного преимущества. Нововведения технологической природы обуславливают стратегически более конкурентоспособное преимущество. При этом последнее может основываться на специализированных и развитых технологиях. Два указанных изменения следует дополнить третьим, отражающим уровень освоения и

ресурсный подход тесно
увязывает устойчивость
конкурентного
преимущества
с трудностью создания
знаний

применяемости различных технологий, что обуславливает следующую их классификацию:

- *базовые* (технологии свободного доступа и широкого применения, не отличающиеся конкурентным преимуществом);

- *ключевые* (технологии, образующие конкурентное преимущество);

- *перспективные* (экспериментальные технологии, отличающиеся более эффективным конкурентным преимуществом).

При этом одни и те же технологии для разных фирм (и отраслей) по данному критерию могут представлять различные классификационные группы.

Как уже отмечалось, все знания и компетенции в конечном итоге трансформируются в технологии (в широком смысле этого понятия: не только производства – изготовления, а всех видов функциональной деятельности фирмы), которые обуславливают процесс создания ценностей и формирования конкурентного преимущества фирмы на основе инноваций.

Окончание следует

pn