

4) в области инновационной деятельности – ускоренные разработка и освоение в производстве новых видов конкурентоспособной продукции и передовых технологий, развитие новых институциональных и организационных форм инновационной деятельности, таких как научно-внедренческие и научно-технические центры, технопарки и технополисы и др. Большое внимание будет уделено развитию Парка высоких технологий, основным направлением деятельности которого будет разработка новых и высоких технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики;

5) в сфере государственного управления наукой и инновациями – усиление целевой ориентации на решение приоритетных для страны проблем; стимулирование перспективных разработок государственного значения и совершенствование механизма их отбора; первоочередная поддержка государственных научно-технических программ и инновационных проектов, направленных на расширение экспорта, импортозамещение, ресурсосбережение, совершенствование и обновление наиболее эффективных производств, реорганизацию предприятий на основе высоких технологий, формирование новых областей спроса, в удовлетворении которого отечественная наукоемкая продукция играла бы доминирующую роль; проведение эффективной региональной политики в сфере научно-технической и инновационной деятельности; развитие национальной инновационной системы страны (НИС).

*М.Ю. Скоблик
ГТТУ им. П.О. Сухого*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДИСТРИБУЦИИ ПРОДУКЦИИ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГОМЕЛЬДРЕВ»)

В настоящее время Республика Беларусь взяла курс на повышение экспортного потенциала предприятий-резидентов. Целью данного курса является обеспечение резервов и возможностей для дальнейшего роста экономики. В мебельной отрасли ситуация слаживается довольно напряженно – это связано с развитием производства мебели в основных странах импортерах и замедлением инвестирования в освоение новейших технологий. Финансовое состояние и технический потенциал мебельных производств внутри республики значительно отличается в разрезе предприятий. Формирование эффективной системы дистрибуции одновременно является как капиталоемким, так и обеспечивает системность сбыта продукции. Сочетание этих двух составляющих требует значительного внимания к данному вопросу и научных методов решения задач связанных с распределением товаров, поэтому можно говорить о высокой актуальности данной темы.

Сегодня перед белорусскими мебельщиками представляется безрадостная перспектива: с одной стороны – это уменьшение доли деревообрабатывающей

промышленности в структуре экономики Республики Беларусь, с другой – угроза занятия рынков конкурентами как из стран-соседей, так западно-европейских и азиатских производителей.

В рамках ОАО «Гомельдрев» в 2006 г. произведена отгрузка продукции на экспорт в сумме 8378,5 тыс. дол. США, что составляет 106,1 % к уровню 2005 г., при прогнозном задании 113 %.

Причины невыполнения прогнозного задания:

1. ОАО «Гомельдрев», включая унитарные предприятия, по итогам работы за 2006 г. не выполнило доведенный показатель роста объемов производства в сопоставимых ценах, который за отчетный период составил 87,5 % при плане 110 %. Основной причиной невыполнения плана является неполное обеспечение производства сырьем и материалами в первой половине года из-за отсутствия финансовых ресурсов.

Государственная поддержка, оказанная ОАО «Гомельдрев», позволила частично стабилизировать падение производства, произвести расчеты по текущим обязательствам за полученные энергоносители, по начисленным платежам в бюджет, текущим платежам банков. Кроме того, за июль-декабрь вовлечено в оборот 700 млн. р. за счет реализации «трудноликвидной» продукции. Стабилизация производства продукции позволила, начиная с июля 2006 г. выполнять прогнозные показатели по экспорту продукции: темп роста за 2-е полугодие составил 124 %, в январе 2007 г. темп роста к соответствующему периоду прошлого года составил 143 %.

2. Важным фактором, повлиявшим на невыполнение прогнозного показателя по экспорту, послужили инициированные предприятием изменения условия отгрузки и оплаты продукции, направленные на уменьшение сроков расчета за продукцию и прекращение отгрузок при наличии просроченной задолженности, что позволило сократить задолженность за отгруженные товары на 1448 млн. р.

На предприятии остро стоит проблема совершенствования системы распределения товаров, так как на сегодняшний день из-за несистемных действий по ее управлению в период с 2001 по первую половину 2005 г. она весьма разрознена и зачастую противоречит интересам основных ее участников.

Дистрибьюторская сеть позволяет внедрить мероприятия по мониторингу рынков, выявить новые потребности, претворить в жизнь эксклюзивные маркетинговые мероприятия, дает возможность быстро налаживать сбыт новинок, изучать факторы макро- и микросреды рынка, следить за изменениями в покупательском поведении. Особенно серьезное преимущество дает наличие дилеров в регионах, где очень сильна конкуренция, например, в США и странах Западной Европы. Если говорить цифрами, то повышение эффективности указанных выше мероприятий с появлением дилеров можно оценить в 40–50 %.

При формировании дистрибьюторской сети необходимо использовать научно-обоснованные методы выбора каналов и построения сети в целом, при этом предприятие должно учитывать разнородность целей производителей и посредников. Перспективными направлениями формирования, помимо оценки

прибыльности канала, является также и минимизация сбытовых затрат посредством ABC/ABCD-анализа. Отличительной особенностью методики является наличие группы «D», так называемых «мертвых» клиентов. Комплексное использование приведенных выше методик позволит предприятию эффективно функционировать и удовлетворять потребности конечных покупателей продукции.

*В.И. Станкевич
Филиал БГЭУ (Бобруйск)*

КОНЦЕПЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Эффективное функционирование экономики любой страны невозможно без развитой производственной сферы, основным звеном которой является предприятие. Все направления реформирования экономики, проводимые в настоящее время, в той или иной мере затрагивают предприятие, которое является центром всех преобразований. Одним из приоритетных направлений таких преобразований является реструктуризация.

В нашей стране понятие реструктуризации появилось в 1994 г. и связывалось чаще всего с разделением предприятия на структурные единицы. К настоящему времени наблюдается большой «разброс» авторских мнений, когда речь заходит о точном определении границ этого понятия. Наиболее распространенной и объективной является формулировка, рассматривающая реструктуризацию как комплексную оптимизацию системы функционирования предприятия в соответствии с требованиями внешнего окружения и выработанной стратегией его развития, способствующей принципиальному улучшению управления, повышению эффективности и конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции.

Исходной точкой для выработки направлений реструктуризации всегда является сложившаяся на предприятии финансово – экономическая ситуация. Она может быть различной, начиная с хорошего финансового положения и заканчивая экономической несостоятельностью и банкротством. В первом случае реструктуризация проводится с целью дальнейшего увеличения конкурентоспособности; во втором – с целью выживания, сохранения своей позиции на рынке. Таким образом, спектр реструктуризационных мероприятий очень широк, тем более что одну и ту же проблему можно решить разными средствами.

Результаты анализа источников информации и обобщения практического опыта реформирования предприятий показали, что проблемы организационной реструктуризации, такие как сущность, структура механизма организационной реструктуризации, его роль в системе управления, параметры оценки эффективности реструктуризации предприятий, а также методика организационной реструктуризации предприятий по-прежнему остаются недостаточно исследованными, спорными и требуют дальнейшей разработки.