

различных видов пиломатериалов из всех видов исходного сырья. Они устанавливают также нормативы образования при распиловке твердых (рейки, горбыли, обрезки) и мягких (опилки) отходов, короткомерных пиломатериалов, других видов несортной продукции.

Данные предпосылки являются исходными данными для разработки экономико-математической модели задачи по определению оптимальной производственной программы лесопильного предприятия. Целевая функция максимизирует прибыль предприятия от производства и реализации продукции всех видов. Ограничениями выступают ресурсы сырья по видам, породам и сортам, которыми располагает или может располагать предприятие, а также спрос на отдельные виды продукции.

В зависимости от интегрированности предприятия лесопиления с другими производствами лесного комплекса могут возникать различные варианты модели. Если единственным источником сырья для производства пиломатериалов выступает входящие в состав хозяйствующего субъекта лесозаготовительное производство, то ограничения по сырью принимают жесткий характер. Если же сырье приобретает на рынке, то появляется возможность подобрать сырье под потребности, выраженные договорами на поставку пиломатериалов потребителям. В случае, если лесопиление интегрировано с деревообрабатывающими производствами, то возникает альтернатива: какие пиломатериалы следует реализовать без переработки, а какие направить на те или иные изделия деревообрабатывающих производств.

Гейзлер П.С., Завьялова О.В., БГЭУ (Минск)

АУКЦИОН КАК РЫНОЧНАЯ СТРУКТУРА ВЫБОРА ПОДРЯДЧИКОВ И ОРГАНИЗАЦИИ СНАБЖЕНИЯ

Одним из ключевых вопросов, возникающих на инвестиционной фазе большинства проектов, является проблема выбора подрядчиков, субподрядчиков и иных участников проекта. Во главу угла становится необходимость оптимального соотношения качества выполняемых работ, поставляемой продукции и их стоимости. В качестве дополнительного ограничения может выступать отсутствие у организаторов новых проектов, налаженных контактов с поставщиками продукции, работ и услуг. В конечном итоге совокупная стоимость предварительных подрядных работ по проекту, стоимость оборудования и материальных ресурсов, необходимых для начала реализации проекта, составляют большую часть суммы первоначальных инвестиций, значительный размер которых может стать фактором отказа от реализации проекта.

Современные механизмы аукционных торгов предоставляют целый спектр возможностей организации цепи снабжения как на предпроизводственной стадии, так и в процессе реализации проекта. К основным достоинствам использования такого механизма можно отнести:

- уменьшение затрат на поиск потенциальных партнеров, сокращение транзакционных издержек;
- уменьшение стоимости приобретаемых товаров, работ или услуг;
- сокращение затрат времени.

Выводы об эффективности обратных аукционов подтверждаются зарубежной практикой внедрения предприятиями различных отраслей экономики электронного варианта данной системы в рамках цепи снабжения.

Использование белорусскими производителями механизмов организации поставок и отбора подрядчиков в форме аукционных торгов позволит увеличить эффективность реализации инвестиционных проектов, повысить конкурентоспособность планируемой к выпуску продукции.

Гил Кюн Сук, Республика Корея

ЭКСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ ЮЖНОКОРЕЙСКИХ КОМПАНИЙ

Значительная роль в достижении экономических успехов Южной Кореи принадлежит торгово-промышленным группам (конгломератам), экспортную стратегию которых обеспечивают генеральные торговые компании (ГТК). Их создание было обусловлено стремлением правительства Южной Кореи к централизации экспортных операций в руках нескольких крупных фирм. Первоначальный рост корейского экспорта базировался на правительственных субсидиях, льготах в области финансирования, налогообложения и обмена валюты. По мере роста экспорта субсидирование со стороны правительства стало обременительным, возникли и нежелательные эффекты: большое количество мелких производителей-экспортеров, стремившихся получить экспортные льготы; неоправданная конкуренция национальных экспортеров на зарубежных рынках; зависимость от правительства. В результате правительство разработало концепцию «Создания генеральных торговых компаний», в соответствии с которой, ими должны были стать специализирующиеся на экспорте крупные по меркам мирового рынка экономические единицы, способные обеспечить конкурентоспособность, самодостаточность и независимость от правительства. Стратегическими целями ГТК стали: наращивание экспортного потенциала страны, повышение качества экспортной продукции, активизация деятельности в сфере маркетинга при освоении новых рынков, оперативный сбор информации и т.д.

Благодаря ТПГ и ГТК Южная Корея превратилась в своеобразную «страну-фабрику», которая ввозит из-за границы сырье и полуфабрикаты, превращает их в готовые изделия и отправляет на экспорт. Следствием этого стала чрезмерная зависимость Кореи от экспорта, и, соответственно, от конъюнктуры на мировых рынках, колебаний валютных курсов, изменений в таможенных нормах. Корейские фирмы видят два пути выхода из этой ситуации. Первый - наращивание высокотехнологических производств в области электроники, информатики и телекоммуникаций. В этих областях китайские производители пока не составляют серьезной конкуренции, но зато корейским компаниям приходится решать более сложную задачу проникновения на сложившийся рынок, уже давно занятый западными и японскими фирмами. Второй путь - это постепенный перенос технологически простых, но трудоемких производств в страны с дешевой рабочей силой - прежде всего в Малайзию, Вьетнам и Китай.

Гиреева Н.В., БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМЫ ДИАГНОСТИКИ РАБОТЫ ФИЛИАЛОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Для анализа состояния филиалов целесообразно использовать факторный анализ, который относится к наиболее эффективным методам сжатия данных и оценки состояния многомерного объекта управления. Главной целью его использования является