

Показатель D характеризует возрастание деловой активности в данном периоде по сравнению с предыдущим. Если $D=1$, предприятие ведет себя столь же активно; если $D<1$ - менее активно и наоборот.

Что же касается вопроса сравнения деловой активности по группе предприятий, он может быть решен применением методики многомерного сравнительного анализа, основанной на методе достояний. Исходные данные могут быть представлены в виде системы показателей интенсивности изменения факторов (D_i), характеризующих ДАСХ либо в каждой области деятельности предприятия отдельно, либо по нескольким областям одновременно.

Однако необходимо учитывать, что рост деловой активности, как правило, сопровождается возрастанием затрат, обеспечивающих этот рост. Причем при нарастании показателей ДАСХ дальнейший их рост достигается большим количеством усилий, чем единица предыдущего прироста. Таким образом, рано или поздно предприятие приходит к необходимости решения вопроса о целесообразности дальнейшего роста деловой активности по сравнению с достигнутым уровнем, необходимости установления предела конструктивного нарастания ДАСХ.

В.В. Квасникова,
Витебский государственный
технологический университет

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Как показали исследования, одним из наиболее используемых направлений реструктуризации крупных предприятий является выделение самостоятельных структурных подразделений и создание на их базе дочерних предприятий.

В результате реструктуризации МОАО "Луч" на базе основного производства образовалось пять дочерних предприятий: СП "Отико", СП "Ле Гранд", СП "Чевляр", ООО "Сивельга", СП "Рейлит". По данным исследования, на момент реструктуризации (1 полугодие 1996 г.) производственно-хозяйственная деятельность МОАО "Луч" была неэффективной: убыточность реализованной продукции составляла 0,48 %, использование реального капитала предприятия также было убыточным - 0,194 %. В то же время на предприятии значительными были затраты на один рубль реализованной продукции, составившие 96 копеек. Объем реализованной продукции на рубль реального капитала составлял 42 копейки, что явно недостаточно.

Однако после реструктуризации ситуация координальным образом изменилась. Все предприятия стали рентабельными как по использованию реального капитала, так и по реализации продукции. Средний уровень рентабельности продукции по предприятиям составил около 20 %. Причем наибольшие значения показателей как по рентабельности продукции (25,2 %), так и по рентабельности капитала (45,3 %), имело СП "Чевляр". Значительным образом сократились затраты на один рубль ре-

ализованной продукции (примерно на 21 %), что также свидетельствует о повышении эффективности ПХД предприятий. В 1997 г. тенденция, наметившаяся в 1996 г., сохраняется. Практически в 2 раза увеличивается рентабельность реального капитала. Кроме того, на всех предприятиях продолжает расти рентабельность продукции, за исключением СП “Чевляр”, где показатель снизился на 7,8 %.

К сожалению, в 1998 г. тенденцию повышения ПХД сохранить не удалось. Это вызвано негативным влиянием финансового кризиса в России. Рентабельность использования капитала сократилась до уровня 1996 г., тогда как у СП “Ле Гранд” данный показатель составил к уровню 1996 г. 42 %. Одновременно произошло снижение рентабельности продукции, если у СП “Чевляр” и ООО “Сивельга” оно было незначительным (на 0,1 % и на 1,2 % соответственно), то у СП “Ле Гранд” данный показатель сократился на 11,5 %. Несмотря на это, в качестве положительного можно отметить дальнейшее снижение затрат на один рубль реализации продукции. Из вышеизложенного можно заключить, что производственно-хозяйственная деятельность предприятий, созданных в результате реструктуризации, эффективна. Помимо этого, повысилась конкурентоспособность продукции, улучшилось финансовое состояние предприятий, вырос уровень оплаты труда персонала, что также свидетельствует в пользу вывода об эффективности проведенных преобразований.

Однако эффективность реструктуризации МОАО “Луч” была бы значительно выше, если бы существование холдинга не было формальным. Причина формальности холдинга заключается в том, что программа реструктуризации не содержала регламента управления, который должен обеспечивать единство управления на всех уровнях холдинга, определять порядок создания и функции органов управления, а также взаимоотношения между ними. Кроме того, регламент управления должен содержать описание систем планирования и контроля информационной системы и системы контроллинга, методики ценообразования, технико-экономических расчетов, порядок обоснования инвестиций и другие нормативные документы, определяющие внутренние взаимоотношения структурных подразделений и органов управления холдингом.

О.Н. Жучкевич,
Витебский государственный
технологический университет

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИКИ ЗАКУПОК

При разработке стратегии материально-технического снабжения в первую очередь решаются вопросы формирования рациональных хозяйственных связей с поставщиками. Как правило, в экономической литературе в качестве основных факторов взаимоотношений с партнерами выделяют важность предполагаемой закупки и особенности рынка поставок.

На наш взгляд, эти аспекты требуют конкретизации. Так, важность предполагаемой закупки следует оценивать по следующим факторам: объём потребления материалов конкретного вида; регулярность и значимость