

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

использования данного вида материала; наличие (или отсутствие) заменителей материала; влияние данного вида материалов на качественные и стоимостные характеристики производимой продукции; период, в течение которого сохраняются потребительские и технические свойства материала.

К факторам, определяющим особенности рынка закупок, на наш взгляд, относятся: количество и местонахождение основных поставщиков; характер транспортного сообщения между поставщиком и потребителем; возможность использования услуг посреднических организаций; основные барьеры на пути движения материального потока и возможность их устранения; надежность поставщика.

Способ организации закупок предполагает обоснование вариантов канала обеспечения, функций различных участников этого канала и характер их взаимодействия.

При создании каналов обеспечения важным условием эффективности их функционирования является реализация различных форм сотрудничества между участниками процесса движения материального потока. Под формой сотрудничества следует понимать вариант взаимодействия между поставщиками, посредниками и потребителями, который позволяет получить максимальный эффект от создания и функционирования канала, значительно (или вовсе) устраняет конфликтность внутри канала, обеспечивая экономическую выгоду для каждого участника.

Таблица

Преимущественные варианты взаимодействия участников канала обеспечения

Вид канала	Участники канала		
	поставщик	посредник	потребитель
Нулевой канал	Производство продукции Поставка материалов Ценообразование		Загрузка производственных мощностей в соответствии с заказами. Согласование графиков поставки. Возможность использовать скидки
Каналы второго и третьего уровней	Продвижение товара. Формирование партий поставки. Финансирование	Рекламная кампания Подсортировка, складирование. Предварительная оплата	Активное использование. Маневрирование размерами партий. Коммерческое кредитование
Многоуровневые каналы	Расширение рынков сбыта Ценообразование Целевые поставки с оказанием услуг	Поиск покупателей Поддержание конкурентных цен Транспортировка, складирование, предпродажный и послепродажный сервис	Выбор источников поставок. Цена определяется качеством, надежностью и другими критериями. Дополнительная оплата

Определение рациональных связей с поставщиками позволит уменьшить конфликтность между участниками канала, а следовательно, оптимизировать графики закупок, цены и тарифы на услуги, финансирование сделок, затраты на движение материального потока в сфере производства, снабжения и распределения, а в итоге - повысить эффективности функционирования самого канала обеспечения.

П.С. Колтан, С.Ф. Миксюк,
БГЭУ (Минск)

АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

При переходе к рыночной экономике Республика Беларусь, столкнулась с проблемой инфляции, которая предполагает долговременный и непрерывный рост общего уровня цен, то есть снижение покупательной способности денег.

Самые высокие темпы инфляции были в 1993 и 1994 гг. (соответственно 1290 и 2321 %). Нарастание инфляции характеризовалось скачкообразными повышениями, которые происходили во второй половине 1993 и в течение всего 1994 г. Особенно высокие темпы инфляции, близкие к гиперинфляции (гиперинфляция — это инфляция свыше 50 % в месяц), наблюдались в конце 1993 г., а также в середине 1994 г. Политика стабилизации валютного курса 1995 г. предопределила снижение интенсивности инфляционных процессов до 2,8 % в месяц в 1996 г. Однако, начиная с 1997 г., обнаруживается тенденция к усилению инфляции до 9 % в 1998 г. и 14 % — в 1999 г.

Особенность современных инфляционных процессов в республике заключается в том, что они развиваются на фоне усиления прямого регулирования цен, что является причиной изменения характера инфляции и наличия в экономике республики инфляционного потенциала.

Характер инфляции в Беларуси на протяжении 1992—1999 гг. не был однообразным. Либерализация цен в 1992 г. способствовала развитию в республике инфляции спроса. Со второй половины 1993 г. преобладающей формой инфляции становится инфляция издержек. Причинами ее являются главным образом повышение цен на российское сырье и энергию до мирового уровня, значительный рост издержек производства, повышение доходов населения в результате роста минимальной заработной платы. Начиная с 1997 г. мягкая кредитно-денежная политика Национального банка Беларуси способствовала развитию преимущественно инфляции спроса, характерной особенностью которой является дефицит товаров и очереди.

Множественность обменных курсов в экономике республики позволяет предположить наличие инфляционного потенциала. В литературе существует несколько подходов к оценке его уровня. В частности, предлагается определить изменение потенциала за год по формуле:

$$\Delta IP = \frac{DeflGDP + IZP}{2} - IPZ + \Delta DiffCurs,$$