

Такое положение складывается под воздействием различных факторов: постоянные переоценки основных средств, увеличение нематериальных активов и долгосрочных финансовых вложений и так далее. Противодействующими факторами являются: рост запасов сырья и материалов, часто труднореализуемых или вообще неликвидных; рост остатков готовой продукции и дебиторской задолженности.

По проведённым расчётам наиболее приемлемым для предприятия является I вариант, при котором соблюдаются предельные значения критериев платёжеспособности с рентабельностью капитала 12,93%.

Все рассчитанные соотношения являются минимально необходимыми для обеспечения платёжеспособности предприятия.

Если минимальные уровни коэффициентов платёжеспособности рассматривать как некие нормативные показатели, то для их достижения нужны другие нормативные соотношения.

Поэтому рассчитанные для предприятий соотношения собственного капитала и оборотных активов, собственного капитала и краткосрочной задолженности можно рассматривать как минимально необходимые для обеспечения платёжеспособности при данной структуре активов. При любой другой структуре, не совпадающей с приведёнными, должен быть сделан такой же расчёт необходимых соотношений.

#### ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ К УСЛОВИЯМ РЕАЛЬНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Станкевич В.И., ассистент кафедры ТИПРО  
Бобруйский филиал БГЭУ*

Трансформация административно – командной экономики в рыночную предполагает не только макроэкономические преобразования, но и изменение внутренней организации предприятий, с целью их адаптации к условиям внешней среды. Меньше всего приспособлены к специфике переходной экономики государственные предприятия, которые занимают наибольший удельный вес в экономике Республики Беларусь. В связи с тем, сто в ближайшей перспективе предусматривается сохранение влияния государства на управление предприятием, то решение вопросов реформирования должно быть ориентировано, прежде всего, на создание специального внутреннего механизма, обеспечивающего его выживание и эффективное функционирование в условиях высокого динамизма внешней среды. В связи с этим разработка теоретической базы и на ее основе разработка практической модели адаптации предприятий к условиям реальной рыночной экономики является актуальной.

Всю совокупность проблем, связанных с разработкой организационно – экономического механизма адаптации предприятий к условиям трансформационной экономики можно объединить в следующие две группы:

- стратегическое планирование (как средство реализации механизма адаптации);
- реструктуризация (как результат реформирования предприятий).

Анализ показывает, что в совокупности решений по адаптации механизма управления предприятием к условиям к условиям реальной рыночной экономики наиболее слабым и непроработанным является стратегия и тактика реструктуризации.

Реструктуризация предприятий включает мероприятия по организационной, управленческой, имущественной, финансовой и технической адаптации предприятий к условиям трансформационной экономики, а также по изменению номенклатуры выпускаемой продукции в целях повышения эффективности предприятия.

Для эффективного функционирования предприятие должно стремиться к проведению адаптационных (внутренних) изменений. Постепенные изменения (эволюцион-

ные) присутствуют на предприятии постоянно. Реструктуризация – это радикальные (революционные) изменения.

Таким образом, реструктуризация – это радикальные изменения во всех сферах деятельности предприятия, направленные на восстановление внутреннего равновесия и (или) его равновесия с внешним окружением.

Реструктуризация включает большое количество действий, приводящих к изменениям на предприятии. Проектирование и реализация этих изменений требует вмешательства, прежде всего в сферу стратегии деятельности предприятия, довольно часто вызывает необходимость изменения целей и задач, которые ставит перед собой предприятие. Поэтому реструктуризация предполагает проведение ряда взаимосвязанных изменений, она имеет сложный характер и требует точной координации. Ни одно действие, предпринимаемое во время реструктуризации, не может проводиться в изоляции от остальных действий. Целью реструктуризации является адаптация форм и принципов функционирования предприятий к новым условиям, определяющим внешнее окружение.

В Республике Беларусь, в настоящее время, не используется весь потенциал реструктуризации предприятий как средства выхода из кризиса. Это объясняется отсутствием финансовых средств у государства на проведение реструктуризации, недостатком инвесторов, ограничением государством возможностей предприятий провести реструктуризацию собственными силами, а также недостатком в квалифицированных специалистах, способных разработать программу реструктуризации.

Необходимо учитывать, что реструктуризация каждого отдельного предприятия сложна, а в ряде случаев невозможна потому, что у каждого предприятия имеются свои собственные проблемы, обусловленные спецификой конкретных рынков, а также тем, что предприятия могут быть связаны между собой единым технологическим звеном и структурные изменения на одном предприятии могут вызвать нежелательные изменения на других. В этой связи представляется целесообразным проводить реструктуризацию комплекса взаимосвязанных предприятий, что должно найти свое отражение в государственной программе. При этом очень важно увязать реструктуризацию с приватизацией и разгосударствлением. Первоначально должна быть приватизация, а затем – реструктуризация. Реструктуризация без приватизации достаточно сложна и, как правило, требует больших затрат на ее проведение.

Перспективным направлением реструктуризации производства в Республике Беларусь следует считать создание совместных предприятий с иностранными компаниями и инвесторами на равноправных партнерских началах с сохранением самостоятельности и достижением основных целей реструктуризации (обновления производства, конкурентоспособность продукции). Необходимо шире использовать возможности и преимущества интеграционных процессов (создание корпораций, концернов). Для республики актуально создание финансово-промышленных групп, особенно совместно с Россией.

В основу реформирования самого производства должна быть заложена идея выпуска конкурентоспособного товара (высокое качество и цена, доступная для потребителя). В качестве первоочередных мер к этому должна быть модернизация технической базы предприятия и самого продукта, пересмотр ассортимента выпускаемой продукции и обновление номенклатуры товаров, увеличение продаж, экономия ресурсов на базе новых технологий, повышение роли маркетинговой службы.

Имущественная реструктуризация может осуществляться путем сдачи излишнего имущества в аренду, путем его отчуждения, путем консервации производственных мощностей и предприятий. Первые две формы используются при небольших объемах излишнего имущества. Консервация экономически оправдана для целых имущественных комплексов.

Для того чтобы полностью использовать механизм реструктуризации предприятий и сделать его массовым, целесообразно предложить следующие мероприятия:

отменить норму закона, разрешающую выделение в самостоятельные предприятия только технологически обоснованных структурных подразделений, право выделения должны получить любые звенья предприятия;

разрешить выделение предприятий с одновременной их приватизацией по инициативе части его коллектива или иных субъектов приватизации;

разрешить выделять из состава предприятий при их реструктуризации ненужные имущественные комплексы;

исключить экономическое давление головного предприятия на выделенное по инициативе снизу предприятие, установив с этой целью предельные нормы рентабельности за услуги головного предприятия и другие нормативы.

Таким образом, процесс реформирования предприятий включает в себя не только изменение существующих и создание новых организационных структур, но и создание механизма адаптации, обеспечивающего выполнение новых функций и задач на всех этапах хозяйственной деятельности и на всех уровнях управления предприятием.

#### РАЗМЕЩЕНИЕ СБОРОЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ БЕЛОРУССКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗА РУБЕЖОМ

*Г.В. Турбан к.э.н., доцент кафедры  
международных экономических отношений*

**Белорусский государственный экономический  
университет, г. Минск, Беларусь**

В условиях жесточайшей конкурентной борьбы на мировом рынке, применение только прямого экспорта продукции для реализации товаров становится неэффективным. Предприятия прибегают к различным формам организации своей внешнеторговой деятельности: прямой экспорт по контрактам купли-продажи, бартерные сделки, лизинг, сбыт продукции через совместные сборочные производства за рубежом, франчайзинг и т.п.

Какую форму выбрать - этот вопрос решается с учетом, прежде всего, характера выпускаемой продукции, масштабов производства, особенностей рынков, на которых предприятие уже реализует или планирует продавать свою продукцию. На выбор формы работы предприятия на зарубежных рынках значительное влияние оказывает и то, насколько оно включено или намерено включиться в международное производственное кооперирование.

Так, автомобилестроительные компании для проникновения на зарубежные рынки сбыта часто используют политику организации сборочных производств в других странах. Японские фирмы имеют предприятия по сборке автомобилей более чем в 40 странах, а по сборке мотоциклов в 25 странах.

Есть определенный опыт в этой сфере и у белорусских предприятий - "МАЗ" (в Польше и в Египте), Минского мотовелозавода (в Индии), у российских - "КамАЗ", "КрАЗ", "УАЗ". Предполагается, что в развивающихся странах в перспективе сохранится спрос на строительство объектов по сборке грузовых автомобилей, автобусов, а также тракторов, почвообрабатывающих и уборочных машин.

Основные причины, побуждающие белорусских автомобилестроителей создавать за рубежом сборочные производства, - это, с одной стороны, достаточно жесткая система регулирования экспортного производства в Беларуси (высокие налоги, ограниченные возможности в работе через посредников, множественность разрешительных процедур и контрольных органов и т.п.), а, с другой, значительно более высокие им-