

4. Podsumowanie

W oparciu o [3] można stwierdzić wiele niedociągnięć w funkcjonowaniu supermarketów. Zasadniczym problemem jest fakt budowy ich w polskich warunkach w zamieszkałych osiedlach. Powoduje to trudności komunikacyjne oraz zakłóca ciszę nocną przez samochody dostawcze. Silne oświetlenie wywołuje sztuczną „noc polarną”. Badania wykazały, że klient w supermarkecie czuje się zagubiony. Znalezienie potrzebnego towaru nie jest wcale łatwe nie tylko z uwagi na wymiary supermarketu lecz również na zewnątrz: do wózków i koszyków. Wózki są często w odległych miejscach od supermarketu, gdyż przyjeżdżający klienci samochodami pozostawiają je w budkach w pobliżu zaparkowanego samochodu. Wydaje się, że wąskim „gardłem” są kasy. Kolejki do nich są wynikiem małej ilości kas czynnych, brakiem aktualnych cen na produktach.

Reklamy i hasła w supermarketach w wielu przypadkach mijają się z prawdą. Chodzi tutaj przede wszystkim o poziom cen, które nie zawsze są niskie.

Wydaje się, że supermarkety przyjęły się w polskich miastach, a niedociągnięcia w ich funkcjonowaniu mogą być wynikiem krótkiego czasu działania i brakiem doświadczenia.

5. Literatura

- [1]. Kotler P. Marketing. Analiza planowania, wdrożenie i kontrola. Wyd. Gebethner i S – ka. Warszawa 1995.
- [2]. Kolman R., Tkaczyk T. Jakość usług. Poradnik. Wyd. OPO. Bydgoszcz 1996.
- [3]. Badania własne

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ .

В.С.Кивачук

Брестский политехнический институт, Республика Беларусь.

В системе мер по выводу предприятия из кризисного состояния и предотвращения банкротства применяется ряд мер. К таким мерам в Республике Беларусь относятся защитный период, конкурсное производство, мировое соглашение.

Защитный период как новое для нас понятие, предполагает в судебном порядке решение следующих задач:

- подтвердить или опровергнуть факт устойчивой неплатежеспособности предприятия должника;
- обеспечить проведение анализа финансового состояния предприятия должника;

определить наличие признаков ложного банкротства и преднамеренного банкротства;
принять возможные меры к преодолению неплатежеспособности;
обеспечить сохранность имущества предприятия должника.

В случае, если суд по итогам отчета временного управляющего приходит к мнению, что предприятие является неплатежеспособным, объявляется начало конкурсного производства по банкротству предприятия.

Конкурсное производство включает две основные процедуры: санацию предприятия и ликвидационное производство.

Одной из главных функций управляющего является проведение санации. Санация по проекту Закона Республики Беларусь «О несостоятельности (банкротстве)» (далее - Проект) - это процедура конкурсного производства, предусматривающая переход права собственности, изменение договорных или иных обязательств, реорганизацию, реструктуризацию, оказание финансовой поддержки должнику, осуществляемых для сохранения этого должника, а также для удовлетворения требований кредиторов.

В понятийном плане действия временного управляющего в защитный период и действия управляющего при конкурсном производстве имеют принципиальное отличие.

На стадии защитного периода временный управляющий выполняет пассивную функцию. В части анализа финансового состояния предприятия должника он изучает сложившуюся до даты исследования ситуацию. Все показатели и тенденции в хозяйственных процессах принимаются как имеющийся факт, и задача эксперта-аналитика - выявить не отраженные в финансовой отчетности данные и исследовать степень их влияния на возможность выхода предприятия из кризиса.

На стадии конкурсного производства управляющему законом предоставляются все необходимые права как в рамках предприятия, так и при отношении с другими субъектами хозяйствования.

Согласно Проекта основными задачами управляющего являются: «восстановление платежеспособности должника, защита прав и интересов должника и его трудового коллектива с целью урегулирования взаимоотношений должника и кредиторов, предоставление права должнику продолжить свою деятельность, а при невозможности или отсутствии оснований продолжения деятельности - максимально возможное удовлетворение взаимных требований всех заинтересованных сторон, ликвидация неплатежеспособного юридического лица - должника, освобождение от долгов физического лица - должника, а также содействие производству по делу о банкротстве».

Преобразовывая данные задачи в пирамиду целей мы имеем:

- 1. Сохранение предприятия как хозяйственного комплекса.**
- 2. Сохранение отдельных структур как самостоятельных предприятий.**
- 3. Сохранение отдельных структур как объектов продаж.**

4. Получение максимального эффекта от реализации обособленного имущества предприятия.

Исходя из данных целей и их приоритетов, мы можем сделать вывод, что все действия по проведению санации предприятия на стадии конкурсного производства должны быть направлены на поиск с одной стороны в составе предприятия жизнеспособных производственных элементов, их обособление и предоставление им возможности для продолжения хозяйственной деятельности. С другой стороны - выявление неэффективных структур, имущества и исполнителей, выведение которых за рамки производственного процесса позволит создать нормальные условия функционирования предприятия.

Исходя из указанных определяющих целей строится и алгоритм анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия должника при проведении санации. Особенность данного анализа по отношению к анализу в защитный период является то, что он является активным. То есть результаты анализа могут и должны быть быстро и эффективно реализованы.

Разработка проекта санации на предприятии должна включать определенные, ограниченные во времени циклы. Первый - работа с действующими активами предприятия; второй цикл - разработка проекта расширения производства.

Реализация этих двух циклов позволяет определить рамки будущего предприятия исходя из производственной необходимости. На первом цикле, исходя из сохранившихся и реальных к производству видов продукции, производится выделение всех ресурсов, включая трудовые, не нужных для выпуска продукции в объемах на дату объявления банкротства.

Проведение первого цикла позволит не только «очистить» себестоимость выпускаемой продукции от излишних и необоснованных затрат, но и создать санационный фонд первого уровня. Это временно излишние материальные и трудовые ресурсы, возможно целые участки и цеха, которые при неблагоприятных условиях необходимо реализовать (работников - сократить), а при успешном переходе к второму циклу явятся источником расширения производства.

При осуществлении второго цикла определяющей задачей является разработка маркетинговой программы по новым видам продукции и услуг. Задача стоит не просто найти товар, возможный к производству. Исходными условиями является решение задачи по минимизации необходимых дополнительных капитальных вложений. У предприятия имеется санационный фонд первого уровня и его наиболее полное использование при производстве новой продукции является экономически и социально предпочтительным.

Проект санации не завершается вторым циклом. В процессе его реализации и после завершения возможно (и необходимо!) появление новых маркетинговых находок по товарам и услугам. Процесс их внедрения может проходить по схеме второго цикла.

После проведения работ первого цикла важным элементом является вовлечение в процесс санации работников предприятия. Они должны знать что и кто

включен в состав санационного фонда первого уровня, разработка каких товаров и услуг предполагается, что и кто может остаться в санационном фонде второго уровня. Информация такого рода позволит активизировать идеи работников предприятия в освоении дополнительных видов продукции и услуг, особенно если имеется возможность на этой основе привлечь идеи частного бизнеса.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПОТОКОВ, ПРОХОДЯЩИХ ЧЕРЕЗ БРЕСТ

Ю.А.Алейник, Е.С. Кокотова

Брестский политехнический институт, Республика Беларусь

После распада СССР автомагистраль Москва-Минск-Брест стала главной транспортной артерией между Россией, Беларусью и европейскими странами. В системе транспортных коридоров Европы эта трасса вместе с ее западным продолжением определена Европейским Союзом как “транспортный коридор № 2”. Для Республики Беларусь - это, практически, единственный полномасштабный транспортный коридор, в котором совмещаются автомобильная и железнодорожная автомагистрали. В связи с этим представляется целесообразным проводить постоянный маркетинговый мониторинг за состоянием и интенсивностью его использования, что имеет немалое значение и для обеспечения эффективного трансграничного сотрудничества в Европе.

Как известно, до недавнего времени пограничный переход “Козловичи” являлся основным пунктом пропуска грузовых автомашин, следующих с Запада на Восток и обратно. В смену, в течение 12-ти часов, пропускная способность перехода составляла в 1997 г. 250 грузовых автомашин на въезд в Республику Беларусь и столько же - на выезд. За сутки данный переход пропускал в общей сложности около тысячи большегрузных автомашин. Такая ситуация, особенно до российского кризиса в августе 1998 года, создавала определенные трудности на границе при обработке автомашин.

Технология проведения таможенного оформления и транспортно-экспедиционного обслуживания определяются таможенным кодексом РБ, “Правилами транспортно-экспедиционной деятельности в Республике Беларусь”, а также другими нормативными документами Совета Министров РБ и государственного таможенного Комитета РБ.

При пересечении границы существуют услуги, которые условно можно подразделить на две части: государственно-монополизированные и коммерческие. К первым относятся услуги по оформлению грузов и контролю автотранспортных средств, которые любое государство в мире оставляют за собой: пограничный контроль, таможенный контроль, фито-санитарный контроль, ветеринарный контроль.

Второй комплекс услуг в большинстве европейских стран является объектом коммерческих интересов негосударственных организаций и включает в себя: