

В основе любого законодательного акта, регламентирующего определенную деятельность, должны быть заложены основополагающие принципы, согласно которым определяется позиция данного документа.

К основным принципам закона следует отнести равенство прав всех субъектов хозяйствования на осуществление торговли, соблюдение законодательства при осуществлении государственного регулирования торговли, право свободы в выборе торгового партнера, создание равных условий для развития свободной конкуренции и др.

В законе должны быть четко определены формы государственного регулирования. К основным формам государственного регулирования следует отнести сертификацию и стандартизацию, лицензирование, стимулирование торговли при помощи государственных закупок, субсидирования и льготного налогообложения.

Одновременно в законе должны быть определены органы, осуществляющие государственное регулирование торговли, что позволит упорядочить систему контроля за развитием торговли в Беларуси.

Таким образом, введение в действие Закона Республики Беларусь "О торговле" позволит ограничить вмешательство государственных органов управления в хозяйственную деятельность предприятий торговли и упорядочить процесс развития ее в республике.

*Рената Корсакене, д-р соц. наук  
Вильнюсский технический университет  
им. Гедиминаса*

## **СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ**

Практика работы строительных предприятий свидетельствует о том, что на стратегию ценообразования влияют в основном следующие факторы: объем проекта; финансовая политика предприятия; сильные и слабые стороны предприятия; стремление зарекомендовать себя на будущее; потреб-

ность работ; связи с заказчиком; дислокация проекта; связи с проектирующими организациями; связи с субподрядчиками.

Поэтому строительные предприятия обязаны руководствоваться и традиционными, и нетрадиционными методами ценообразования, учитывая политику риска.

Практическая реализация такой концепции требует решения следующих задач:

1. Анализ проектной документации и ее оценка.
2. Оптимизация проектных решений с учетом уровня законченности проекта.
3. Детальная калькуляция прямых и косвенных затрат проекта или калькуляция ориентировочной стоимости, учитывая финансовую политику предприятия.
4. Формирование системы факторов внешней среды предприятия и их оценка.
5. Формирование системы факторов внутренней среды предприятия и их оценка.
6. Анализ рыночных цен по видам работ.
7. Анализ цен реализованных проектов.
8. Оптимизация прямых и косвенных затрат.
9. Принятие решений по уровню прибыли с учетом политики риска предприятия.

На первой стадии ценообразования анализируется проектная документация и оценивается ее качество.

Оптимизируя проектные решения, можно предложить экономически эффективные решения, обеспечивающие минимизацию материальных и трудовых затрат.

На основе проектной документации рассчитываются прямые и косвенные затраты или ориентировочная стоимость. Особенности оценки факторов внешней среды предприятия заключаются в анализе величины спроса на выполнение строительных работ, выявлении количества потенциальных конкурентов и заказчиков, а также в поиске решений специфических проблем и оценке возможностей производственных рынков людских ресурсов, материалов, субподрядчиков.

Особенности оценки факторов внутренней среды предприятия заключаются в выявлении слабых и сильных сторон, учитывая потенциал предприятия, систему снабжения и маркетинга, организационную структуру, инженерный и управленческий персонал и финансовое состояние предприятия.

Особенности оценки анализа рыночных цен и цен реализованных проектов заключаются в выявлении степени соответствия предлагаемой стоимости проекта рыночному уровню. На основе анализа рыночных цен принимается решение об оптимизации прямых и косвенных затрат проекта. В итоге принимается решение об уровне прибыли с учетом политики риска предприятия.

*В.Р. Костюк, канд. экон. наук,  
В.С. Мищенко, канд. экон. наук*

*Институт экономики и права "КРОК" (Киев)*

## **КЛИЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ЛОГИСТИКА**

Новизна концепции клиент-ориентированной логистики применительно к управлению промышленными системами состоит в комплексном подходе к вопросам движения материальных, информационных и финансовых потоков в процессе производства и потребления, ориентированном на удовлетворение запросов клиента. В то же время большинство управленцев-практиков не имеет соответствующего уровня профессиональной подготовки по управлению логистическими системами в современных условиях.

Задачи использования методов логистики в сфере хозяйственной деятельности были обусловлены в ЗАО "Оболонь" (г. Киев) увеличением расходов на перевозки, переходом от доминирования рынка продавца к рынку покупателя и, как следствие, достижением пределов эффективности производства. Необходимо было также ускорить решение задач, выбора вида транспорта, размещения производства определенных видов продукции и складов, составления маршрутов движения товаров, управления запасами продукции, прогнозирования спроса и потребностей в ресурсах.

Сложность решения этих задач объясняется большими объемами производства на предприятии (25—30 % рынка пива и безалкогольных напитков Украины), наличием большого количества оптово-торговых баз — ОТБ (свыше 30 ОТБ в разных областях Украины). Руководством предприятия было принято решение разработать и провести тренинги для