

нием для принятия приближенного решения по ценам. Маржинальный доход на единицу изделия представляет собой разницу между ценой и переменными издержками. От суммы маржинального дохода в целом по предприятию напрямую зависит сумма получаемой им прибыли. Чем больший вклад приносит каждое изделие в общий маржинальный доход, тем больше совокупная прибыль. Следовательно, в рамках ценовой политики, базирующейся на концепции сокращенных (переменных) затрат, оптимальной считается та цена, маржинальный доход по которой будет максимальным.

Принимая решение о цене, необходимо учитывать покупательский спрос. В связи с этим, показатель маржинального дохода в расчете на реализуемый объем продаж и эластичность спроса по цене являются теми основными параметрами, которые необходимы для определения цены.

Для автоматизации поиска обоснованной цены был использован один из наиболее удобных и доступных программных пакетов Microsoft Excel. Основными параметрами построенной модели являются объем продаж, сумма выручки от реализации продукции, суммарные переменные затраты и маржинальный доход. На основании данных об уровне ценовой эластичности, которая определяется экспертным путем, в модели исследуется степень влияния цены реализации на анализируемые показатели с целью подбора такого значения цены, при котором обеспечивается наиболее эффективная ценовая политика.

Используемая модель позволяет отыскивать такое значение цены, которое при данном уровне ценовой эластичности и переменных издержках на объем производства обеспечивает получение максимального маржинального дохода по предприятию, а значит, и максимальной прибыли на весь объем реализованной продукции.

Опираясь отдельными цифрами в модели, можно исследовать, как изменится финансовая ситуация на предприятии с изменением одновременно нескольких параметров его деятельности. Основное же преимущество такого моделирования заключается в нахождении обоснованной цены, которая позволяет максимизировать прибыль предприятия.

*Глазкова О.В.
УО БГЭУ (Минск)*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА ПРОВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Создание конкурентной среды, обусловленное переходом отечественной экономики на рыночные отношения, вызвало к жизни такое понятие, как тендеры, или конкурсные торги. Международные торги – это способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, который предполагает привлечение к определенному, заранее установленному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов.

Торги в современных условиях получили довольно широкое распространение. Они играют важную роль в поиске и отборе контрагентов для заключения сделок на поставку машин и оборудования, строительство объектов «под ключ».

В зависимости от способа проведения различают торги открытые (публичные) и закрытые (ограниченные или негласные).

К участию в открытых торгах привлекаются все желающие фирмы и организации, как местные, так и иностранные. На открытых торгах обычно размещаются заказы на стандартное и универсальное оборудование, а также на небольшие по объему подрядные работы.

К участию в закрытых торгах приглашаются лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения. На закрытых торгах размещаются заказы на уникальное, сложное и специальное оборудование, комплектные предприятия. К закрытым торгам прибегают и в случаях размещения срочных заказов. К участию в закрытых торгах привлекается обычно небольшое число солидных, известных в данной области производства фирм, имеющих большой опыт и хорошо технически вооруженных.

В практике проведения торгов на оборудование встречаются, хотя и весьма редко, так называемые единичные торги. Их организаторы обращаются к одной фирме без привлечения конкурентов, но с соблюдением внешней формы и процедуры торгов по правилам данной страны. Единичные торги проводятся в исключительных случаях, когда оборудование или другой товар может быть приобретен лишь у единственной фирмы – монополиста, а заключение обычного контракта для государственных организаций запрещается законами данной страны.

Организаторы торгов при выборе наиболее приемлемого предложения учитывают целый ряд критериев, таких как: функциональные характеристики товаров и используемых технологий; цена заявки с учетом преференциальных поправок; сроки выполнения заказа; условия платежа и условия гарантий; расходы по эксплуатации, техническому обслуживанию и ремонту; степень использования местных подрядчиков и поставщиков; передача технологии.

Серьезной проблемой, с которой могут столкнуться организаторы торгов, является сговор офферентов, возникающий в результате горизонтальных соглашений по разделу рынков или фиксации цен, заключаемых с целью получения максимально высоких прибылей. С целью выявления сговора офферентов рекомендуется:

- исследование порядка, в котором фирмы выигрывают торги;
- исследование объемов заказов, получаемых фирмами на торгах;
- исследование уровня цен определенных фирм на однотипных торгах;
- исследование рынков, на которых действуют фирмы;
- исследование структуры цен предложений, выдвинутых различными фирмами

на конкретных торгах.

Практика проведения конкурсных закупок в республике свидетельствует о наличии целого ряда недостатков: не всегда победителями оказываются наиболее конкурентоспособные фирмы или предлагающие самые выгодные условия; нарушаются правила и процедуры, предусмотренные нормативными актами; много недостатков в организации и управлении процессом.

*Гламбоцкая А., Исследовательский центр
Института приватизации и менеджмента (ИПМ)*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ

В целом, более низкая цена на продукцию по сравнению с конкурентами является наиболее важным фактором, обеспечивающим конкурентоспособность белорусской продукции на внешних рынках.