

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В бывшем Советском Союзе цена формировалась по так называемому затратному принципу, влияние спроса и предложения, как основного ценообразующего фактора, не учитывалось. Цена выстраивалась по простой схеме: фактическая (плановая) себестоимость изделия плюс плановая рентабельность. Это было одной из причин искажения информации об эффективности производства и социальной сферы, что привело к упадку основных отраслей экономики бывшего СССР.

Командно-административная система управления экономикой показала свою несостоятельность в обеспечении эффективности производства. Исправить положение мог только переход к новой системе хозяйствования — к рыночной экономике, основным координирующим механизмом которой выступает система ценообразования. В странах с развитой рыночной экономикой цены формируются под влиянием закона спроса и предложения, государственное вмешательство в ценообразование минимально. Поэтому, одним из направлений реформ в нашей республике и стала либерализация цен. Однако, в условиях глубокого монополизма в экономике, она вызвала гиперинфляцию в 1993-94 гг.

Основным вопросом реформирования системы ценообразования является определение оптимального соотношения рыночных механизмов и государственного регулирования. В основном это относится к предприятиям-монополистам, так как именно они преобладают в экономике Республики Беларусь. По причине отсутствия конкурентов они имеют возможность диктовать свои цены на рынке. В странах с рыночной экономикой их контролирует антимонопольный комитет, государство держит под своим контролем цены на наиболее значимые товары, конкуренты следят за изменениями на рынке. У нас же эти механизмы не действуют по причине неразвитости основных институтов и законов рыночной экономики.

В настоящее время рыночные цены в большинстве случаев завышаются именно из-за монопольного положения производителя на рынке. Причем, повышая цены, монополист не спешит улучшать качество и конкурентоспособность производимой продукции. И это несмотря на то, что повышение качества выпускаемой продукции и снижение ее цены могли бы увеличить доходы предприятия.

В этих условиях появляется такое понятие как монополизм отдельного потребителя. То есть у определенной части населения, а также у

отдельных предприятий, не существует такого ограничения в приобретении продукции, как ее высокая цена. Наоборот, для них приобретение таких товаров становится более доступным, так как от их потребления устраняются большие группы потребителей, имеющих более низкие доходы. Это явление не способствует снижению влияния предприятий-монополистов на рыночные цены.

Одним из путей решения проблемы необоснованного роста цен является ликвидация монополизма в нашей экономике. Для этого необходимо развивать конкуренцию, использовать опыт развитых стран в антимонопольной борьбе, создавать и вводить в действие, путем проведения дальнейших реформ, соответствующие рыночные институты в нашей республике.

<http://edoc.bseu.by>

В. П. Герасименко

Гомельский кооперативный институт

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Создание сети малых предприятий разных форм собственности со сравнительно простыми и гибкими структурами управления представляется перспективным направлением повышения эффективности.

Мелкие и средние предприятия имеют ряд важных преимуществ. Подробный анализ их деятельности показывает, что они все придерживаются в общем следующих принципов:

- предприимчивость и готовность идти на определенный строго рассчитанный риск;
- знание потребностей рынка;
- “железная” дисциплина. Что касается руководителей таких предприятий, то они работают больше, чем их сотрудники;
- детальное знание своего дела. Работники аппарата — превосходные технические специалисты, а также специалисты в области маркетинга;
- умение привлекать лучших сотрудников и предоставлять им достаточно широкие полномочия;
- хорошая мотивация всех сотрудников и поэтому высокая зарплата. Обычно на таких предприятиях заработная плата сотрудников выше, чем на других предприятиях, а заработная плата высокопоставленных сотрудников всегда зависит от успеха работы предприятия. Если сотрудники не в состоянии справиться со своей работой, они немедленно увольняются;