

еще невысокая доля (около 12 %), но стремительная за последние десять лет динамика ее роста.

Еще одним источником доходов, получаемых населением, выступает доход от собственности. Доход от собственности – это доход, получаемый владельцем от собственности, которая передана другому физическому или юридическому лицу и участвует в производстве или другой деятельности. В силу специфики моделей приватизации и отношений аренды доля такого рода доходов невелика – менее одного процента.

Таким образом, анализ структуры и динамики доходов населения Республики Беларусь показал, что:

- основным источником доходов является заработная плата, динамика ее уровня положительна, для обеспечения эффективного развития экономики и роста благосостояния граждан необходимо, чтобы рост заработной платы был пропорционален росту производительности труда;

- трансферты составляют почти четверть в структуре доходов населения. Необходимо совершенствование системы выплаты трансфертов населению. Абсолютный уровень пенсий и пособий должен расти, но вместе с тем доля трансфертов в структуре доходов населения может сокращаться, что будет свидетельствовать об улучшении реального уровня жизни населения;

- в стране наблюдается положительная динамика показателей предпринимательской деятельности. Соответственно, в структуре доходов населения постепенно возрастает доля предпринимательских доходов;

- доходы от собственности по мере развития рыночных отношений будут иметь тенденцию к росту, но доля их не превысит 2–3 %.

И. В. Березовская

Научный руководитель – доктор экономических наук И. И. Полещук

ПРИМЕНЕНИЕ ПАРАМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ НА СЛОЖНОТЕХНИЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ

В статье освещаются вопросы выбора компанией эффективного метода ценообразования в условиях конкурентного рынка сложнотехнической продукции. Рассматриваются такие параметрические методы ценообразования, как построение корреляционно-регрессионных моделей параметрических рядов, балловый и метод удельных показателей. Статья содержит сравнительный анализ расчета цен с помощью вышеуказанных методов, обоснование выбора наиболее эффективного метода ценообразования.

Важнейшим фактором признания и восприятия товара потребителем является цена, которая должна не только отражать и компенсировать затраты на производство, распределение и потребление товара, но и оказывать влияние на формирование перспективного спроса, основанного на полезности товара и удовлетворенности им потребителем.

Решения, принимаемые руководством фирмы в области ценообразования, относятся к наиболее сложным и ответственным, поскольку они оказывают непосредственное влияние на показатели хозяйственной деятельности предприятий. Это особенно актуально в нынешних белорусских условиях, когда

вследствие снижения покупательской способности и увеличивающейся конкуренции на рынке для успешной деятельности предприятия наибольшее значение приобретает выбор эффективного метода ценообразования.

Выбор определенного метода ценообразования и установления цен во многом обусловлен особенностями выпускаемого товара и рынка, присутствующих на рынке конкурентов и их продукции. Рынок машин и оборудования характеризуется исключительно широкой и разнообразной номенклатурой продукции. Задача системного подхода и анализа проблем ценообразования и конкурентоспособности на рынке сложнотехнической продукции не может ограничиваться обобщением исследований основных явлений и ценообразующих факторов, действующих в определенном временном интервале. Необходим количественный анализ указанных факторов, позволяющий создать многофакторную динамическую модель цены сложнотехнического изделия с целью найти однозначное выражение уровня цены, определить значимость (или силу влияния) данных факторов на цену, а также прогнозировать динамику цены в зависимости от требований рынка и достижений НТП.

Одним из наиболее перспективных методов кратко- и среднесрочного прогнозирования цены сложнотехнических изделий производственного назначения, а также прогнозирования конъюнктуры рынка является параметрический метод, в основе которого лежит принцип прямого сопоставления технико-эксплуатационных характеристик функционально однородных или взаимозаменяемых изделий и их цен. Иными словами, производители должны формировать цены на продукцию на основе тщательного соизмерения с параметрами продукции.

Нами была изучена зависимость цены погрузчика ОАО «Амкорд» от технико-эксплуатационных параметров изделия и построена регрессионная модель, отражающая влияние на отпускную цену таких параметров, как грузоподъемность, вместимость ковша, вырывное усилие, мощность двигателя. Обобщение опыта статистического исследования подтвердило наличие значимого и логически объяснимого уровня регрессионной связи, приемлемого для построения параметрических моделей. Моделирование показало, что наибольшее влияние на отпускную цену погрузчика оказывает такой параметр, как вместимость ковша, затем следуют мощность двигателя и вырывное усилие.

Расчет цены с помощью методов удельных показателей и баллового метода показал, что по эксплуатационным (надежность, комфортность, простота управления, маневренность, экономность) и техническим характеристикам (вместимость ковша, грузоподъемность, высота разгрузки, транспортная скорость) погрузчик ОАО «Амкорд» не уступает зарубежным аналогам (корейскому погрузчику Doosan MEGA 200-V), в связи с чем цена на погрузчик ОАО «Амкорд» имеет резерв для своего повышения по сравнению с установленной фактической ценой реализации.

Сравнительный анализ нашего моделирования показал, что наиболее приближенными к фактическим ценам реализации являются цены, рассчитанные на основе многофакторной регрессии (отклонение на 4,43 %). Расхождение цен, рассчитанных на основе экспертных оценок, с фактическими ценами достигает 20 %. Вместе с тем сравнительный анализ рассчитанных цен погруз-

чиков со среднерыночными ценами предложения дает возможность оценить конкурентоспособность не только конкретной модели, но и всего параметрического ряда погрузчиков. Так, проведенный нами анализ подтвердил, что продукция ОАО «Амкодор» является конкурентоспособной по цене и высоко оценивается по качественным параметрам.

Определение наиболее значимых с точки зрения потребительских предпочтений параметров, изменение которых принесет конкурентное преимущество предприятию, основанное на анализе эластичности рыночной цены по параметрам, представляет возможность производителю акцентировать внимание на изменении тех потребительских свойств продукции и в той мере, которая необходима для получения достаточных конкурентных преимуществ. Использование модели регрессионной зависимости также позволяет корректировать цену с учетом ассортиментной политики предприятия и определять изменение цены в зависимости от изменения определенных параметров изделия при неизменности остальных. В ходе анализа регрессионной модели было выявлено, что наибольшее влияние на цену погрузчика оказывает изменение такого параметра, как вместимость ковша: при увеличении значения данного параметра на 5 % цена увеличивается на 4,4 %. Следовательно, при выборе направлений ассортиментной политики и изменении параметров погрузчиков, производителю необходимо учитывать влияние изменения конкретного технического параметра на изменение цены, тем самым более точно прогнозировать цену, устанавливая возможные границы ее изменения, которые будут восприняты рынком.

Таким образом, параметрические методы ценообразования являются эффективным средством формирования цен, так как полученная на их основе цена в большей мере отражает складывающиеся на рынке условия формирования цен, чем калькуляция. Возвращаясь к сравнительным результатам прогнозирования рыночной цены с использованием различных методов и принимая во внимание все недостатки и достоинства данных методов, мы считаем целесообразным применение интегрального показателя, который учитывает результаты двух используемых параметрических методов, а именно: регрессионного анализа и баллового метода, комбинация которых позволяет оптимально сочетать время, трудоемкость и точность расчетов, с последующим повышением рентабельности всего модельного ряда погрузчиков. Данная комбинация методов позволяет учесть влияние качественных характеристик, нормативно-технических параметров продукции, а также цены конкурентов.

Одной из самых актуальных и наиболее сложных проблем на белорусских предприятиях, в том числе и на ОАО «Амкодор», является преодоление затратного метода ценообразования. На основе обоснованных калькуляций предприятие должно решить, сможет ли оно при данном уровне затрат выдержать конкуренцию со стороны присутствующих на рынке производителей. Конкурентоспособность продукции сегодня определяется не только качеством продукции, но и соотношением цена-качество. Параметрические методы позволяют количественно оценить влияние на рыночную цену не только технических характеристик, но также основных экономических и эргономических свойств

изделия. Поэтому для учета качественных и количественных параметров выпускаемой сложнотехнической продукции, а также для гибкого реагирования на сложившуюся ситуацию на рынке на ОАО «Амкор» целесообразно сочетать затратный и параметрические методы ценообразования.

Список литературы

1. *Полещук, И. И.* Применение корреляционно-регрессионного анализа в обосновании цен: учеб.-метод. пособие / И. И. Полещук, В. В. Тершина, А. А. Цыганков. – Минск: БГЭУ, 2002. – 35 с.

2. *Тарасевич, В. М.* Ценовая политика предприятия / В. М. Тарасевич. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с.

3. *Шутилин, В. Ю.* Конкурентоспособность товара в промышленном маркетинге: проблемы оценки и прогнозирования / В. Ю. Шутилин. – Минск: Светоч, 2004. – 193 с.

Ю. А. Борзенкова

Научный руководитель – кандидат юридических наук Т. М. Халецкая

ЧАСТИЧНАЯ ДЕЕСПОСОБНОСТЬ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Статья посвящена исследованию ряда проблем, возникающих в рамках института дееспособности физических лиц. Дееспособность физических лиц является сложным гражданско-правовым институтом, требующим всестороннего исследования и законодательного совершенствования в целях его более эффективного применения.

Частичная дееспособность характеризуется тем, что несовершеннолетний в возрасте до 18 лет вправе приобретать и осуществлять своими действиями не любые, а только некоторые, прямо указанные в законе, гражданские права и обязанности. Граждане, не достигшие 14-летнего возраста, считаются малолетними. Согласно п. 1 ст. 32 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК) над ними устанавливается опека [1]. За исключением указанных в законе случаев, они лишены права самостоятельно совершать юридически значимые действия. От имени малолетних в гражданском обороте выступают их законные представители – родители, усыновители или опекуны.

В юридической литературе по вопросу дееспособности малолетних существуют различные точки зрения. Так, по мнению А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого лица в таком возрасте полностью недееспособны [2, с. 106]. Такой же точки зрения придерживаются С. Н. Братусь [3, с. 68] и О. С. Иоффе [4, с. 95].

В. М. Кротов пишет: «...хотя статья Гражданского кодекса и названа “дееспособность малолетних”, граждане, не достигшие четырнадцати лет, являются недееспособными» [2, с. 106].

Однако закон не считает лиц, не достигших 14-летнего возраста, полностью недееспособными. Конечно, невозможно сразу наделить несовершеннолетнего всем объемом гражданской дееспособности, не предоставляя ему возможности постепенно приучаться к совершению самостоятельных волевых действий.

На наш взгляд, верно утверждение Е. А. Суханова о том, что малолетние обладают частичной дееспособностью [5, с. 137]. Такого же мнения придерживается и В. Ф. Чигир [6, с. 166]. Однако нельзя согласиться с решением этого вопроса в ст. 27 ГК, которая, в отличие от ст. 28 Гражданского кодекса