

нес-справочники и рекламные издания, специализированные сайты, запросы потенциальных клиентов за последние пять лет, контракты с покупателями за десять лет. Впоследствии была разработана новая стратегия продвижения продукции на рынок Казахстана, определены приоритетные отрасли потребления сеток, в соответствии с этим была обновлена существующая база данных потенциальных потребителей. Телефонные переговоры проводились согласно утвержденному алгоритму.

Заключение. Развитие экспорта является приоритетным направлением сбытовой политики. С этой целью разработана программа сотрудничества с клиентами завода на внешнем рынке:

1) в рамках совершенствования ценовой политики внедрена многоуровневая система скидок, позволяющая как снизить стоимость для разового заказа, так и получать дополнительную скидку по совокупности заказов за период. Разработана поэтапная схема оплаты по мере выполнения заказа;

2) адаптация технических характеристик. Изготавливаемый ассортимент сеток строительных полностью соответствует всем требованиям российского ГОСТа. Однако по желанию клиента возможно изменение технических характеристик для выпуска продукции, соответствующей техническим условиям клиента;

3) расширение вариантов комплектации продукции. Увеличение заказов на сетки с нестандартными размерами должно подтолкнуть руководство к необходимости введения некоторых групп сеток в постоянное производство что, несомненно, приведет к удешевлению таких сеток и расширению числа клиентов. Положительная практика изготовления продукции, наиболее близкой к требованиям и ожиданиям потребителя, позволяет рассчитывать на дальнейший рост или, по крайней мере, сохранение сложившихся объемов продаж. Необходимо пересмотреть ассортимент выпускаемой продукции, исключив из него наименее рентабельную;

4) предоставление дополнительных сервисов (оптимизация логистики, индивидуальный размер, специальная индивидуальная упаковка, маркировка и бирка, различные варианты цветов, возможность выезда менеджера к клиенту или возможность организации приезда представителя клиента и т. д.) [4].

Оценив перспективы рынка Республики Беларусь, предприятие наметило расширение географии регионов сбыта продукции, продолжение работы с тендерами как напрямую, так и через дилеров завода; разработку специальных бонусных программ для дилеров и т. п.

Также предполагается привлечение новых клиентов на рынке Казахстана, проведение политики активных продаж (рассылки писем и предложений к сотрудничеству, телефонные переговоры с потенциальными клиентами и уточнение их потребностей, проведения с потенциальными покупателями встреч в целях ознакомления клиентов с производством и ассортиментом продукции).

Список цитируемых источников

1. Ларионова, А. А. Практические аспекты проведения финансового анализа на предприятии / А. А. Ларионова, О. Н. Зотикова // Актуальные проблемы налогообложения и развития ключевых сфер экономики : сб. ст. VI Всерос. науч.-практ. заоч. конф. с междунар. участием ; под общ. ред. Н. В. Свиридовой [и др.]. — М., 2015. — С. 96—100.
2. Виноградская, Н. А. Формирование системы раннего диагностирования кризисных симптомов в управлении предприятием / Н. А. Виноградская, А. Ю. Очерет // Экономика в промышленности. — 2010. — № 4. — С. 28—37.
3. Ларионова, А. А. Модель финансового обоснования стратегий развития предприятия на основе концепции управления стоимостью / А. А. Ларионова // Дизайн и технологии. — 2016. — № 53 (95). — С. 93—98.
4. Селиванов, А. В. Методика расчета параметров внешнего графика поставок материальных ресурсов промышленного предприятия / А. В. Селиванов, В. А. Васильев, А. Д. Бурменко // Логистические системы в глобальной экономике. — 2015. — № 5. — С. 357—362.

УДК 659

В. В. Колодкин

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

КАЧЕСТВО ГОРОДСКОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА: МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ

Введение. Проблемы управления городской жилищной сферы (далее — ЖС) Республики Беларусь занимают видное место в экономике страны. Стратегия развития городской ЖС, определяемая Национальной жилищной программой, руководствуется действующими нормативными правовыми документами, не в полной мере соответствующими современному уровню развития экономики страны, так как оценка качества объекта ЖС обосновывается стоимостью собственно строительства без должного учета таких факторов, как месторасположение земельного участка, уровень развития городской инфраструктуры, перспективность реконструкции и др.

Основная часть. В качестве инструмента рыночной стратегии целесообразна реализация принципа уровневого доступа к жилью, основанного на возможности его приобретения. Иными словами, «социально

доступное жилище на рынке готовой продукции должно быть дифференцировано по уровню потребительских качеств, по форме и степени финансового содействия государства и рассчитано на разный уровень доходов потребителей» [1].

Уровневый доступ к жилью должен решаться с учетом следующих признаков (параметров) объекта ЖС: архитектурно-планировочные решения, ценообразование, рыночная стоимость земельного участка как на день постройки, так и в перспективе, форма собственности. По этим признакам автор предлагает классифицировать объекты ЖС (таблица 1).

Т а б л и ц а 1 — Классификация объектов ЖС

Тип жилого здания	Архитектурно-планировочные решения	Земельный участок	Ценообразование	Источник финансирования	Форма собственности
Элитное	Согласно требованиям застройщиков	Наиболее ценный с рыночной точки зрения	Свободное	Средства застройщиков	Физическое лицо
Массовое	Свободная («гибкая») планировка	Выбранный согласно технико-экономическому обоснованию	Контролируется государством	Средства застройщиков и кредитные ресурсы	
Социальное	В соответствии с социальными стандартами	Наименее ценный с рыночной точки зрения	Контролируется государством	Бюджетное	Государственная (местная)
Реконструируемое	Согласно требованиям застройщиков	С низкой плотностью застройки	По предложению автора	Средства застройщиков	Физическое лицо

Предлагаемая автором классификация позволяет привести цели подсистем управления городской ЖС республики в соответствие с ее (системы управления) миссией, обеспечивающей соблюдение экономических интересов всех субъектов городской ЖС, т. е. создание «условия для обеспечения граждан страны жильем, улучшения условий проживания и обеспечения доступности жилья при соблюдении принятых социальных стандартов комфортности жилья... и побуждения их к активной деятельности по обеспечению себя адекватным жилищем, соответствующим их статусу и возможностям» [1].

Так, архитектурно-планировочные решения (нормативные параметры) обеспечивают интересы собственников (пользователей) жилья, а параметры земельного участка (как части общегородской инфраструктуры) — интересы города, соответственно, ценообразование способствует реализации стратегии государственного развития страны и защищает экономические интересы подрядчиков.

Таким образом, классификация позволяет уточнить потребительские качества объекта городской жилищной сферы как товара, установить оптимальный уровень этих свойств, а также требования к ним.

Земельный участок классифицируется по сравнительной оценке стоимости, которая характеризует привлекательность земельного участка для развития городской ЖС и отражает его рыночную ценность. Сравнительная оценка стоимости земельного участка отражает совокупную стоимость, включающую: стоимость земельного участка на момент строительства (реконструкции) объекта городской ЖС согласно кадастровой оценке и повышение стоимости земельного участка в соответствии с стратегией развития населенного пункта, например строительства, осуществляемого государством или местными органами власти, метрополитена, моста и других объектов общегородской инфраструктуры, ведущих к получению дополнительных преимуществ в местоположении земельного участка. Возведение элитного жилья базируется на рыночных принципах, попутно решая задачу повышения архитектурной выразительности городской ЖС.

Массовое жилье, возведение которого ориентировано на потребителя со средним уровнем доходов, осуществляется под жестким государственным контролем над стоимостью возведения. При этом в архитектурно-планировочном задании должны закладываться технические возможности для перепланировки помещений. Это качество будет востребовано на рынке жилья, так как позволяет приспосабливать его характеристики к потребностям (как текущим, так и перспективным) его собственников.

Социальное жилье, получаемое нуждающимися в нем, но не располагающим достаточными средствами для его приобретения, должно обладать рядом специфических качеств: не находиться в собственности гражданина, а принадлежать государству (городу); быть недорогим и при этом отвечать минимальным социальным стандартам; земельный участок под ним не должен обладать высокой рыночной стоимостью как на день постройки, так и в перспективе.

Уровень комфортности социального жилья определяется финансово-экономическими возможностями государства и стратегией его развития. Сегодня оптимальным уровнем комфортности (по соотношению между ценой и качеством) характеризуются типовые проекты малосемейных общежитий.

Реконструируемое (с приростом жилплощади) жилье решает следующие задачи: получение жилплощади без дополнительных затрат, связанных с развитием общегородской, в первую очередь инженерной инфраструктуры; обеспечение источника финансирования для капитального ремонта, включая термореновацию, существующего жилого фонда (ЖФ), на базе которого осуществляется реконструкция; повышение архитектурной выразительности городской ЖС.

Заключение. Предлагаемая автором классификация является одним из инструментов реализации принципа уровневого доступа к жилью и обеспечивает условия для создания благоприятного инвестиционного климата и экономического стимулирования потенциала градостроительной политики, прежде всего при разработке генпланов и реконструкции существующего ЖФ с учетом получения дополнительной жилой площади на освоенных территориях городов с имеющейся социальной и инженерной инфраструктурой.

Однако инвестиционно привлекательные участки находятся в центре города, часто на них расположены ветхие жилые дома, достигшие последней стадии морального и физического износа и занимающие значительные площади. Очевидно, что вовлечение в инвестиционный цикл строительства жилья неэффективно используемых земельных участков повлечет за собой возникновение ряда проблем социально-правового характера, главная из которых заключается в необходимости отселения проживающих в освобождаемом (сносимом) домовладении. В основу предлагаемого метода решения проблемы должно быть положено отношение к собственности. Так, поскольку стоимость ветхого жилья по определению практически равна нулю (т. е. стоимость объекта ЖС фактически равна стоимости земельного участка), то понятие «компенсация» как предоставление жилого помещения типовых потребительских качеств (ст. 69—70 Жилищного кодекса (ЖК) Республики Беларусь) с экономической точки зрения некорректно.

Естественно, что реализация подобной схемы управления предынвестиционным циклом строительства (реконструкции) ЖФ повлечет за собой необходимость внесения изменений в ЖК Республики Беларусь, поскольку затрагивает права собственников жилья на разных стадиях жизненного цикла объекта ЖС.

Вместе с тем предлагаемое решение позволяет избежать дополнительных затрат, связанных с необходимостью развития социальной инфраструктуры на новых участках застройки; на прокладку инженерных коммуникаций, связанных с освоением новых участков; привлечь дополнительные средства в строительство (реконструкцию) ЖФ; улучшить архитектурный облик города.

Эффективность управления городской ЖС зависит от правового регулирования рынка вторичного жилья из-за размытости категорий «жилая недвижимость» и «земельный участок», хотя очевидно, что их надлежит рассматривать в единстве, так как купля-продажа жилой недвижимости в обязательном порядке предусматривает «передачу права собственности... на ту часть земельного участка, которая занята недвижимостью и необходима для ее использования» (Земельный кодекс Республики Беларусь, ст. 5, п. 5.1). Таким образом, собственник ЖФ, не являясь собственником земельного участка, тем не менее реализует товар, в отношении которого его права собственника ограничены. Более того, продажа недвижимости, находящейся на земельном участке, не принадлежащем продавцу на праве собственности, допускается без согласия собственника этого участка. При продаже такой недвижимости покупатель приобретает право пользования на тех же условиях, что и продавец недвижимости (Гражданский кодекс Республики Беларусь ст. 523, п. 1). Для того чтобы на рынке вторичного жилья объектом купли-продажи действительно являлся объект ЖС, целесообразно введение обязательного предварительного выкупа (по кадастровой стоимости) земельного участка под жилым строением. В этом случае стоимость и, как следствие, цена данного объекта будут отражать его реальные потребительские качества.

Список цитируемых источников

1. О Концепции строительства (реконструкции) доступного и комфортного жилья для граждан Республики Беларусь [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 22 февр. 2008 г., № 262 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2008. — № 55. — 5/26877.

УДК 658.7.011.1

Е. А. Костюкевич

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Введение. В современных условиях во всем мире и в Республике Беларусь в том числе одной из ведущих целей, стоящих перед любой организацией, является повышение качества производимой продукции. Одним из направлений по достижению данной цели является оптимизация структуры запасов, что предусматривает снижение уровня излишков и предотвращение дефицита.