

Literatura

1. Ader R., „Psychosomatic and psychoimmunologic research”, Psychosomatic Medicine nr. 42/80.
2. Dunbar F. Psychosomatic diagnosis, Hoeber, New York 1943.
3. Groien J., Clinical research in psychosomatic medicine, Van Gorcum, Assen 1982.
4. Herbert H., „Mental Hygiene”, The Dynamics of Adjustment, Prentice Hall, New York 1947.
5. Januszevska E., Psychosomatyczne aspekty białaczki u dzieci, KUL, Lublin 1994.
6. Moczydłowska J., „Bezценne zdrowie – jak ustrzec się przed chorobami dyrektorskimi”, Kultura organizacji nr. 5/99.
7. Penc J., „Zarządzanie z myślą o jutrze”, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw nr 5/99, Warszawa.
8. Sely'e H., Adaptions syndrom, Thieme, New York 1953.
9. Sely'e H., Stress and disease, Science, New York 1955.
10. Sely'e H., Stres okielznany, PWN, Warszawa 1976.
11. Sokołowska M., Granice medycyny, Książka i wiedza, Warszawa 1980.

ОЦЕНКА РЕАЛИЗУЕМОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРОВ (КОНТРАКТОВ) СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

И.А. Куришова, В.П. Лысов

Белорусская государственная политехническая академия, Беларусь

Резюме

В данной статье предложена оценка реализуемости производственной программы строительной организации, позволяющая решить задачу согласования и подписания договоров (контрактов) строительного подряда.

Суть этого метода заключается в том, что по сформированному для конкретной задачи статистическим данным определяется с требуемой надежностью оценка ее реализуемости. По полученным данным осуществляется оценка выполнения экономических требований к формируемой производственной программе строительной организации (ППСО). Если они выполняются, то ППСО считается сформированной и на основе ее данных осуществляется окончательное согласование и подписание договоров (контрактов) строительного подряда.

В случае, если полученные экономические показатели ППСО не позволяют выполнить необходимые для эффективного функционирования строительной организации требования, то осуществляется оптимизация процесса согласования договорных (контрактных) условий.

В работе были рассмотрены два подхода к решению задачи. В первом случае задача решается на основе одного из известных методов оптимизации без участия человека, что требует обязательной формализации задачи, а это не всегда возможно.

Суть второго метода состоит в организации диалогового режима «человек-ЭВМ». В этом случае от пользователя подсистемой управления контрактацией требуется доскональное изучение всех составляющих задачи формирования ППСО и их влияния на результаты решения.

Внедрение механизма подрядных торгов в Республике Беларусь является крайне актуальной проблемой, так как торги являются одним из элементов рыночной экономики. Более того, освоение процедуры подрядных торгов позволит отечественным строительным организациям выйти на мировой уровень. Однако процесс внедрения механизма подрядных торгов, несмотря на существование необходимой нормативной базы, идей, возможно, по незнанию или недопониманию важности вопроса, все еще достаточно медленно.

Одним из неотъемлемых условий проведения подрядных торгов считается предоставление претендентами гарантии выполнения работ в соответствии с условиями, которые будут изложены в контракте. Этот вид гарантии действует на протяжении всего срока строительства, а иногда, если это предусмотрено контрактом, и на гарантийный период эксплуатации возведенного объекта [2].

В данной статье нами предложена оценка реализуемости производственной программы строительной организации, позволяющая решить задачу согласования и подписания договоров (контрактов) строительного подряда.

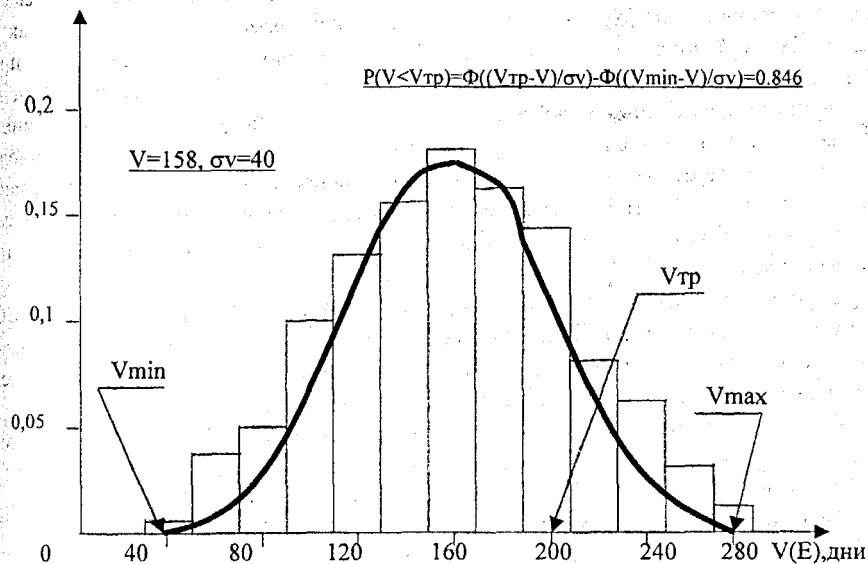


Рис.1 Определение величины оценки реализуемости (V) и требуемой надежности (P).

Суть этого метода заключается в том, что по сформированным для конкретной задачи статистическим данным (рис.1) определяется с требуемой надежностью оценка ее реализуемости. По полученным данным осуществляется оценка выполнения экономических требований к формируемой производственной программе строительной организации (ППСО). Если они выполняются, то ППСО считается сформированной и на основе ее данных осуществляется окончательное согласование и подписание договоров (контрактов) строительного подряда.

В случае, если полученные экономические показатели ППСО не позволяют выполнить необходимые для эффективного функционирования строительной организации требования, то осуществляется оптимизация процесса согласования договорных (контрактных) условий.

С этой целью используются влияния регулируемых переменных на изменения показателей ППСО. В работе были рассмотрены два подхода к решению задачи.

В результате реализации первого подхода, задача решается на основе одного из известных методов оптимизации без участия человека, что требует обязательной формализации задачи, а это не всегда возможно.

Указанный подход прогрессивен, так как обеспечивает многовариантность и минимальное время решения задачи, а также не требует от пользователя глубоких знаний по вопросу формирования ППСО. В процессе исследований использовались 3-и общеизвестных метода оптимизации: покоординатного спуска, случайного поиска и рандоминизированный [1]. Выделить лучший из них оказалось сложно, так как в различных ситуациях они проявляли себя неоднозначно. Например, при значительном числе ограничений на переменные решаемой задачи (число регулируемых переменных мало) хороший результат был получен с использованием метода покоординатного спуска. Применение же его в условиях большого числа регулируемых переменных и заданной высокой точности решения задачи показало его недостаточное быстроедействие, ввиду значительного числа итераций. В то же время, рандоминизированный метод в этих условиях оказался более эффективным по быстроедействию и точности решения задачи.

Если формализовать в полном объеме все данные задачи формирования ППСО не представляется возможным или по каким-то причинам нецелесообразным, а также при отсутствии соответствующих средств вычислительной техники, следует использовать второй подход в реализации исследуемой задачи.

Его суть состоит в организации диалогового режима «человек-ЭВМ». В этом случае от пользователя подсистемой управления контрактацией требуется доскональное изучение всех составляющих задачи формирования ППСО и их влияния на результаты решения.

Ввиду сложности определения функциональных зависимостей, решение рассматриваемой задачи носит итерационный характер. Поэтому, пользователь должен на каждом шагу определить вид управляемой переменной и величину ее изменения; которые в конечном счете обеспечат лучшее из возможных решений.

Для принятия рационального решения пользователь может руководствоваться интуицией, опытом или специальным алгоритмом. Первые два не формализуемы, поэтому нами не рассматривались.

Исследования показали, что эффективность алгоритма принятия решения на каждом шагу реализации задачи зависит от трех основных факторов: эффективности шага (обеспечивает максимальную величину изменения функционала), времени практической реализации (определяется техническими возможностями строительной организации) и экономической реализуемости (наличие у строительной организации финансовых средств для реализации выбранного шага).

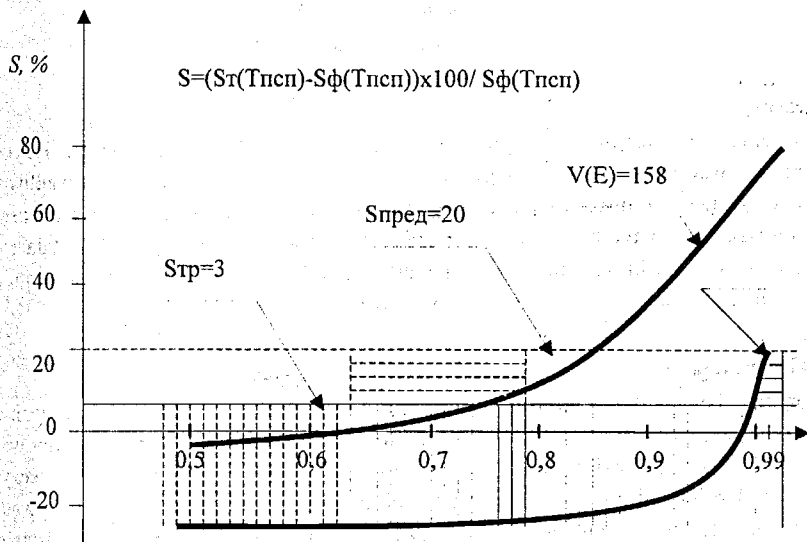


Рис.2. Фрагмент диаграммы для согласования контрактных условий.

С учетом вышеизложенного, необходимо все управляемые переменные упорядочить в соответствие с их весом по каждому из перечисленных выше факторов. Затем пользователь должен определить приоритетность каждого фактора в соответствии со сложившейся в строительной организации производственно-экономической ситуацией на момент решения задачи.

В качестве примера данного подхода к решению задачи на рис.2 приведен фрагмент принятия решений в процессе согласования и подписания договоров (контрактов) строительного подряда.

Полученные выше результаты позволяют строительной организации в процессе согласования и подписания договоров (контрактов) строительного подряда принимать решения, гарантирующие с заданной надежностью выполнение производственной программы, при обеспечении оценки ее реализуемости не ниже требуемой.

Литература

1. Гурвич И.Б., Захарченко В.Г., Почтман Ю.М. Рандомизированный алгоритм для решения задач нелинейного программирования, Известия АН СССР, Техническая кибернетика, №5, 1979.
2. Цай Т.Н., Грабовый П.Н. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка, Издательство «Аланс», 1997.

GWARANCJA ELEMENTEM WALKI KONKURENCYJNEJ I MARKETINGU. MIĘDZYNARODOWYCH FIRM SAMOCHODOWYCH NA RYNKU W POLSCE

*Szymon Salamon, Paweł Onysyk
Politechnika Częstochowska, Polska*

Streszczenie

Gwarancja jest instrumentem prawnym, mającym na celu zrównoważenie ryzyka nabycia rzeczy wadliwej przez użytkownika z jednej strony i zbycia rzeczy wadliwej użytkownikowi przez producenta z drugiej strony. Zarówno użytkownik jak i producent wyrobu ponoszą z tego tytułu straty. Gwarancja w gospodarce wolnorynkowej stała się trwałym elementem walki konkurencyjnej i marketingu firm. Praca niniejsza prezentuje sytuację w tym zakresie, na rynku samochodowym w Polsce.

1. Gwarancja [1]

Gwarancja istnieje tylko wtedy, gdy jej wyraźnie udzielono. Jest to zobowiązanie akcesoryjne sprzedawcy lub producenta. Jest to dodatkowe zastrzeżenie w umowie sprzedaży dotyczące odpowiedzialności sprzedawcy za ukryte wady fizyczne rzeczy. Sprzedawca jest zobowiązany do usunięcia wad lub do dostarczenia rzeczy wolnej od wad, w terminie określonym w dokumencie gwarancyjnym. Kupujący nie może jednak odstąpić od umowy lub żądać obniżenia ceny. Nowy termin gwarancji w odniesieniu do całej rzeczy biegnie od chwili dostarczenia rzeczy wolnej od wad lub zwrócenia rzeczy, w której dokonano istotnych napraw. Jeżeli sprzedawca wymienił tylko część rzeczy, termin gwarancji biegnie na nowo tylko w odniesieniu do tej części.

Kupujący może wykonać uprawnienia z tytułu rękojmi, dopiero wówczas, gdy sprzedawca we właściwym czasie nie wykona obowiązków z tytułu gwarancji, lub w okresie trzech miesięcy po upływie terminu gwarancji.

W wypadku udzielania gwarancji przez wytwórcę, który nie jest sprzedawcą, kupujący może wykonać swe uprawnienia z tytułu gwarancji tylko względem wytwórcy, a z tytułu rękojmi tylko względem sprzedawcy po upływie okresu gwarancji. Do udzielania gwarancji zobowiązani są szczególnymi przepisami wytwórcy będący jednostkami gospodarki społecznej. Występująca w teorii prawa cywilnego umowa gwarancyjna, jest rodzajem poręczenia, różni się od niego tym, że jest umową losową niezawisłą od długu głównego, może posiadać również charakter odpłatny. Instytucja gwarancji jest jednym ze środków prawnych służących kształtowaniu i ochronie należytej jakości towarów wprowadzanych do