

time strength parameters, that demand little energy expenditure at the stage of production, as well as making use, in building production processes, of materials that require little energy to be manufactured.

Last but not least out of the areas indicated in the graph, i.e. reduction of heat loss at liquidation of buildings, is supplementary in nature. Energy consumption levels when pulling down buildings may be varied, and chiefly dependable upon pulling down technologies and methods of liquidation of their remainings.

Due to limited space of this paper, only the most important guidelines to reduce heat losses in the Polish building industry have been sketched in it. The issues raised here appear to a larger or smaller degree in most post-communist countries, whose scientific and executive personnel keep on trying to find the best methods to solve them. The authors of this paper are of the opinion that common, integrated activities run by scientists from these countries could lead to more rational and more global solutions, receivable in shorter periods of time.

#### **Bibliography:**

1. *Lis A. i P., Pabian A. Polish building industry energy consumption rationalization, Materiały Konferencyjne Międzynarodowej Konferencji Naukowo - Technicznej: Racjonalna Wyroba a Spotrzeba Tepla. Slovakia, Kosice 06 - 07.03.1996.*

2. *Gyrzycski J. Audyting energetyczny obiektów przemysłowych, Fundacja Poszanowania Energii, Warszawa 1995.*

3. *Robakiewicz M. Jak zmniejszyć koszty ogrzewania budynków, Fundacja Poszanowania Energii, Warszawa 1996.*

4. *Piociński, W. Możliwości poprawienia bilansu energetycznego obiektów budowlanych, Przegląd Budowlany, nr 3/88.*

## **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**А.И.Рубахов, Н.Г.Наденна,**

**Брестский политехнический институт, Беларусь**

В условиях рыночных отношений каждый производитель должен разрабатывать свою конкурентную стратегию. Конкуренция вынуждает постоянно искать новые виды товаров и услуг, которые привлекут потребителей, производить продукцию высокого качества и по доступным ценам.

Конкурентоспособность предприятия определяется с помощью

двух групп показателей:

1. показатели, характеризующие экономические параметры, - себестоимость, цена, условия платежа и поставок, сроки и условия гарантии;

2. показатели, характеризующие состояние и использование основных фондов, трудовых ресурсов, оборотных средств, а также финансовое положение предприятия.

Для оценки конкурентоспособности строительного предприятия необходимо произвести анализ конкурентного потенциала подрядчика.

Интегрированный конкурентный потенциал строительной организации включает в себя следующие составляющие его потенциалов:

- экономический (активы, собственный и заемный капитал, оборотные средства, доля рынка, прибыль, структура капитала, платежеспособность, кредитоспособность);

- производственный (производственные мощности, сырьевые базы, поставщики конструкций и материалов);

- технологический (инновационная деятельность, уровень качества строительной продукции, профессионально-квалификационный состав кадров);

- кадровый (квалификация инженерно-управленческого аппарата, квалификация рабочих, стабильность кадров, эффективность использования рабочего времени).

Состояние конкурентного потенциала строительной организации интересует как внешних партнеров (кредиторов, поставщиков, других реальных и потенциальных деловых партнеров), так и внутренних потребителей (собственников средств, акционеров). Данные, содержащиеся в балансе предприятия, позволяют потребителям оценить объем и динамику имущества, находящегося в распоряжении строительной организации, а также выделить в составе активов оборотные (мобильные) и внеоборотные (иммобилизованные) средства.

Устойчивость финансового состояния - необходимый фактор деятельности строительного предприятия в условиях возрастания риска. Обеспеченность подрядчика собственными средствами является индикатором устойчивости финансового состояния. Наибольшая степень финансовой устойчивости достигается без привлечения заемных средств, но в кризисные периоды, сопровождаемые инфляцией, существует необходимость привлечения заемных средств. Наличие заемных средств, с одной стороны, является ускорителем развития строительной организации и средством повышения эффективности ее деятельности, с другой - это ведет к снижению финансовой устойчивости и повышению степени риска.

При оценке производственного потенциала учитывается не только производственная мощность строительного предприятия, но и репутация поставщиков материально-технических ресурсов и привлекаемых для выполнения работ субподрядных организаций.

Уровень технологического потенциала зависит, прежде всего, от внедрения новых технологий, использования новой техники и уровня качества строительной продукции.

Результаты анализа конкурентного потенциала строительной организации дают возможность выявить позитивные и негативные факторы и тенденции и на основе этого выработать стратегию и тактику хозяйственного поведения для повышения эффективности функционирования в будущем.

Для повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности строительное предприятие может выбрать один из возможных вариантов тактики:

1. проведение мероприятий внутреннего характера, связанных с сокращением потерь, использованием внутренних резервов, повышением уровня качества, перестановкой кадров, укреплением дисциплины и др.;
2. активизация действий строительной организации во внешней среде - привлечение новых заказчиков, изменение договорных цен на объекты строительства и услуги, приобретение и внедрение новых технологий, современной строительной техники, использование новых заемных средств.

## **О ВАЖНЕЙШИХ ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЯХ РАЗРАБОТКИ ПРОГНОЗОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

**В.И.Терещенко,**

**к.э.н. Международный институт менеджмента  
(МИМ - Беларусь), г.Минск, Республика Беларусь**

Иновация (innovation) - нововведение - важнейшая категория науки и фактор экономического роста. Необходимым условием масштабного осуществления в стране нововведений является разработка прогнозов.

Научно-технический прогресс должен рассматриваться при этом как главное средство, обеспечивающее решение стоящих перед страной целей и задач в области:

- удовлетворения общественных и личных потребностей чело-