

помещение. Следовательно, в жилищном строительстве будут иметь место первые шаги в ипотечном кредитовании.

Декретом Президента от 3 марта 2000 года предусмотрено всеми юридическими лицами выручки (но не более одного процента) от реализации продукции, работ, услуг для перечисления ее в сбербанк для создания ресурсов кредитования жилищного строительства.

Государство часть расходов по строительству жилья переложило на предприятия.

Однако, один процент от выручки, это слишком малая величина для решения жилищной проблемы.

По нашему мнению, государство не сможет решить жилищную проблему без массового участия в строительстве средств граждан. Для этого нужно развивать действующую систему жилищных займов увеличивать реальную заработную плату.

Каждый гражданин должен иметь право строить жилье за счет собственных средств, независимо от степени жилищной обеспеченности. Необходимо принятие мер по упрощению процедуры перераспределения жилья на вторичном рынке с целью сокращения числа семей, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Литература

1. Строительный рынок. № 5, 7, 9, 10, 11. 2000 г.
2. Национальная экономическая газета. № 14. 2000 г.
3. Строительство и недвижимость. № 24. 2000 г.

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ.

А.И.Рубахов, Н.Г.Надеина

Брестский государственный технический университет, Беларусь

Резюме. При проведении подрядных торгов для оценки претендентов возникает необходимость определения их конкурентоспособности, которую можно рассматривать как интегрированный конкурентный потенциал строительной организации состоящий из следующих потенциалов: производственного, организационно-технологического, экономического и кадрового.

Важнейшим направлением формирования рыночных механизмов в строительной отрасли является создание конкуренции между подрядными организациями. В последние годы в строительном комплексе Республики Беларусь произошли определенные изменения конкурентных условий, о которых можно судить по результатам прошедшего года: объем подрядных работ, выполненных негосударственными строительными организациями составляет уже более 50% из

общего объема, кроме того, в 1999 году акционировалось 42 подрядных организации, а число убыточных сократилось с 8,8% до 4,8%. В практике капитального строительства Республики Беларусь широко применяются подрядные торги. Они используются не только как способ повышения эффективности капитальных вложений, но также способствуют повышению уровня конкурентоспособности строительных организаций.

Одним из основных вопросов при проведении торгов является оценка конкурентоспособности претендентов, поэтому возникает необходимость системного подхода в определении уровня интегрированного конкурентного потенциала подрядчика, который можно рассматривать как функцию от параметров внутреннего состояния строительной системы $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$.

Строительное предприятие рассматривается как социально-экономическая система, характеризующаяся тем, что в основе ее лежит совокупность общественных, коллективных и личных интересов, оказывающая большое влияние на ее состояние и развитие этой системы. Реальные предприятия, как правило, отличаются многообразием технических, экономических, социальных и других элементов, совокупность которых вместе с их связями и составляет систему, например, социально-производственную строительную, описывающую функционирование строительной организации. Данная система находится в какой-то внешней среде, например, в среде строительного комплекса. Кроме этого, она испытывает влияние внутренних факторов неопределенности. Такие социально-производственные структуры обладают определенными свойствами, например: потенциалом и мощностью, множественностью, сложностью, делимостью, адаптивностью и внешним дополнением. Любую систему, в том числе и строительную, можно описать с помощью некоторого множества величин – параметров, которые подразделяются на входные, выходные и показатели состояния.

Входные параметры отражают связи строительной системы с другими подобными структурами и объектами, совокупность которых называется окружением или внешней средой. К параметрам внешней среды можно отнести характеристики региона строительства, объемы заказов на строительство объектов, методы государственного регулирования экономики, характеристики поставщиков, уровень конкуренции на рынке строительной продукции и т.п.

Выходные параметры характеризуют результативность системы и ее непосредственное влияние на внешнюю среду, например, ввод в эксплуатацию производственных мощностей.

Параметры внутреннего состояния системы – характеризуют ее внутреннюю способность к решению стоящих перед ней задач. К таким величинам относят уровень организации производства, технический уровень строительной организации, производственную мощность, экономический потенциал, технологические режимы производства, состав и перемещение бригад и т.п.

Авторы предлагают для оценки конкурентоспособности подрядчика рассмотреть внутреннюю среду строительной системы как интегрированный конкурентный потенциал строительной организации, состоящий из следующих потенциалов:

- производственного (производственная мощность строительной организации, состояние материально-технического обеспечения строительного производства, мобильность строительных организаций);
- организационно-технологического (организационный уровень строительства, уровень качества строительной продукции, уровень инновационной деятельности);
- экономического (активы, собственный и заемный капитал, оборотные средства, прибыль, платежеспособность, кредитоспособность и др.);
- кадрового (квалификация инженерно-управленческого аппарата, квалификация рабочих, стабильность кадров, эффективность использования рабочего времени).

Охарактеризовать интегрированный конкурентный потенциал строительного предприятия можно как систему, состоящую из множества элементов, которой присущи следующие свойства:

Целостность потенциала обеспечивается реализацией в процессе управления его формированием и использованием следующих принципов: общности и единства целевой функции для потенциала и для каждого его элемента; общности критерия эффективности функционирования и развития элементов потенциала и самого потенциала в целом. Так, сдаваемые в эксплуатацию объекты являются конечной продукцией строительной организации и представляют собой результат работы множества исполнителей.

Сложность - проявляется, прежде всего в наличии нескольких составляющих элементов, каждый из которых представляет собой совокупность отдельных частей, включающих, в свою очередь, несколько более мелких частиц потенциала, поэтому изменения в каком-либо одном элементе вызывает изменения в другом. Например, отклонения в трудовых процессах, в поставках ресурсов могут нарушить ход строительного производства.

Взаимозаменяемость элементов, примером которой может быть повышение уровня механизации и автоматизации, что может уменьшить такой элемент потенциала, как рабочая сила.

Взаимосвязь и взаимодействие элементов, показывающие, что между вещественными, личными и невещественными факторами строительного производства существует обусловленная количественная и качественная взаимосвязь, выраженная мерой их соответствия, соотношения.

Адаптивность к достижениям научно-технического прогресса как особенность развития интегрированного конкурентного потенциала строительного предприятия. Это означает что сила, мощность его элементов,

гибкость внутренней структуры последних, а также формы их взаимосвязей между ними определенным образом сказываются на отдаче потенциала, на его приспособленности к развитию путем непосредственного и систематического использования новых научных идей. Поэтому исключительно важно обеспечить высокую преемственность материальных, информационных и людских факторов производства к применению возможностей новых технологий.

Гибкость потенциала свидетельствует о возможностях переориентации производственной системы на выпуск новой продукции, использование новых материалов и т.д. Требования к повышению гибкости потенциала обуславливаются условиями рынка, колебаниями объема и структуры спроса, темпами научно-технического прогресса.

Определение параметров, составляющих интегрированный конкурентный потенциал строительной организации, даст возможность произвести оценку организационно-технологической готовности строительного предприятия к подрядному заказу и позволит заказчику выбрать оптимальный вариант капитальных вложений.

Литература

1. Основы управления. Производственно-строительные системы: Учебн. Для вузов. – М.: Стройиздат, 1991, - 336 с.
2. Рубахов А.И., Головач Э.П. Коммерческие риски. – Брест: изд.БПИ, 1999.- 340с.
3. Цай Т.Н., Грабовый П.Г., Маращда Бассам Сайел. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. – М.: Аланс, 1997, - 287 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ю. Н. Оперовец

Брестский государственный технический университет, Беларусь

Рассматривается цена как один из элементов маркетинговой деятельности. Затрагиваются проблемы воздействия системы налогообложения на порядок формирования цен внешнеэкономических контрактов. Изучается вопрос о целесообразности ведения налогового учета и о возможности использования его информации для минимизации косвенных налогов

В ходе проводимого с 1992 года реформирования экономики Республики Беларусь отечественные предприятия приобрели возможность стать участниками внешнеэкономической деятельности. Выход белорусских предприятий на международные рынки потребовал разработки соответствующих стратегий продвижения продукции. Основными проблемами при торговле со странами внешнего мира является недостаточная технологическая, сервисная и