

транспорта, учитывающих критерии эффективности логистической транспортной системы; упрощение таможенных процедур и использование стандартных коммерческих, перевозочных документов международного образца для работы на внешнем рынке.

Комплексное решение финансово-экономических аспектов функционирования интермодальной системы подразумевает установление унифицированных тарифных правил перевозки транзитных грузов и грузов внешней торговли в международном сообщении, а также разработку механизма финансовой ответственности за нарушение качества услуг для каждого звена логистической транспортной цепи.

Необходимым условием функционирования интермодальной системы является наличие информационной системы, с помощью которой осуществляется исполнение заказа, т.е. планирование, управление и контроль всего процесса доставки груза благодаря опережающей, сопровождающей и заканчивающей процесс доставки информации.

В мировой практике широко применяются различные системы электронного обмена данными, степень использования которых нередко определяет уровень конкурентоспособности логистических транспортных систем на рынке транспортных услуг. Принцип внедрения новых форм взаимодействия всех звеньев транспортной цепи, позволяет более эффективно организовать работу интермодальной перевозки. При этом гарантом и организатором взаимодействия всех звеньев транспортной цепи в системе является оператор интермодальной доставки грузов. Схему взаимодействия всех звеньев транспортной цепи в коммерческо-правовом, финансово-экономическом, организационно-технологическом аспектах, а также ряд отличительных признаков, относящихся к коммерческо-правовому аспекту функционирования интермодальной транспортной системы, определяет оператор.

В интермодальной системе доставки грузов благодаря эмерджентному эффекту результат деятельности системы оказывается выше, чем сумма отдельных частных результатов. Созданная система должна выполнять заданную по определенным критериям целевую функцию, несмотря на возможность несовпадения оптимумов целей отдельных частей с глобальным оптимумом цели системы.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е.И. Ерошенко,

*УО «Брестский государственный технический университет»,
Республика Беларусь*

Инвестиционно-строительный комплекс является одной из приоритетных отраслей народного хозяйства. Эффективность его функционирования оказывает влияние как на темпы развития, так и на конкурентоспособность экономики в целом. С развитием рыночных отношений ме-

няются условия функционирования строительных предприятий, возникают новые задачи производственного и организационно-технологического характера. Одним из перспективных направлений использования производственного потенциала является освоение международного рынка.

Однако ряд эндогенных факторов, таких как несбалансированность структуры производства, недостаточный учет инвестиционного спроса, отсутствие средств к повышению конкурентоспособности, мобильности и эффективности строительных процессов, обуславливают неудовлетворительное состояние внешней торговли Беларуси строительными услугами и ограничивают возможности противодействия иностранным конкурентам на внутреннем рынке.

Динамика внешней торговли Беларуси строительными услугами (таблица) свидетельствует о незначительном увеличении объемов экспорта за последние несколько лет, а привлечение строителей других стран (импорт) - о низких конкурентных позициях белорусских предприятий, вынуждающих заказчиков искать наиболее выгодные для себя условия за рубежом.

Таблица. Объем экспорта и импорта строительных услуг Беларуси, млн. долл. США / доля в экспорте-импорте услуг, %

Период	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Экспорт строительных услуг РБ	103,7/ 11,3	69,3/ 7,4	59,7/ 8,1	41,9/ 4,2	46,3/ 4,4	55,1/ 4,2	60,3/ 4
Импорт строительных услуг РБ	22,5/ 6,2	14,2/ 3,2	10,9/ 2,5	11/ 2,5	15,8/ 2,4	24,4/ 2,7	28/ 3

Большинство строительного-монтажных предприятий оказались не способными завоевать или удержать позиции на рынке. Казалось бы, при недогрузке мощностей у них появляются реальные предпосылки для ускорения строительства и повышения качества выполняемых работ. Но при участии в тендерах подрядчики, желающие получить выгодные заказы, назначают срски строительства объектов в 1,2-2 раза превышающие сроки, предлагаемые зарубежными конкурентами. Это происходит на стадии, когда фактор несвоевременного финансирования еще не влияет на заявленную продолжительность строительства.

Очевидна неконкурентоспособность и в вопросах качества готовой строительной продукции, в результате чего подавляющее предпочтение при сооружении элитных объектов на внутреннем рынке отдается турецким, финским, польским фирмам. Одним из препятствий выхода на международный рынок являются низкие темпы сертификации предприятий по системе качества ИСО-9000. Специализация на сравнительно продолжительных проектах сказалась в большинстве случаев на неспособности быстро переориентироваться на изменившийся спрос и рыночную конкуренцию.

В условиях полной самостоятельности предприятий главная ставка должна делаться на распространение новых организационных форм и

методов, стимулирующих динамичную приспособляемость к региональным особенностям. Большую роль в решении проблемы обеспечения гибкого реагирования строительных предприятий на изменение внешних и внутренних условий функционирования, должно играть создание целостных организационных систем, структура и управление которых сформированы с учетом мобильности материально-технических и организационно-экономических элементов.

Литература:

1. Платежный баланс РБ за 2002 год // Банковский вестник. – 2003. – № 17. – С 17-71.
2. Платежный баланс РБ за 2003 год // Банковский вестник. – 2004. – № 12. – С. 4-108.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТРАСЛИ: ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

А.Ф. Зубрицкий

*Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

В мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с глобализацией, неравномерностью развития, усилением борьбы между тенденциями формирования однополярного и многополярного мира, обострением конкурентной борьбы между странами, регионами и фирмами. В этих условиях, когда рынок получает признание в качестве общецивилизационной ценности, сила и мощь любого государства во все большей степени определяются конкурентоспособностью его производителей. Именно обеспечение конкурентоспособности лежит в основе разработки стратегии развития страны, отрасли, фирмы.

Конкурентоспособность формируется на различных уровнях: товара (услуги), компании, отрасли (рынка), региона, страны. В связи с этим следует различать соответственно конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли, региона, страны. В общем виде конкурентоспособность означает способность выполнять свои функции (предназначение, миссию) с требуемыми качеством и стоимостью в условиях конкурентного рынка. Конкурентоспособность может определяться в сравнении с другими аналогичными объектами, часто лучшими.

Данная характеристика относится к оценочным показателям, поэтому предполагает наличие субъекта (кто оценивает), объекта (что оценивается), цели (критерия) оценки. Субъектами оценки могут быть органы государственной власти, организации, инвесторы, покупатели и т.п. Объектами оценки являются товар, фирма, организация, регион, страна. Критериями (целями) оценки могут быть положение на рынке, темпы развития, возможность расплачиваться за полученные заемные средства, потребительские свойства по отношению к цене товара и др. Поэтому данное многогранное понятие может быть определено в различных