

- издержки, вызванные разбирательствами (в том числе судебными) и, возможно, последующей оплатой компенсаций.

Перечисленные затраты могут быть определены деятельностью различных отделов, таких как:

- главного технолога, планово-финансовый и бухгалтерия, отдел маркетинга, транспортный, юридический, отдел обеспечения качества, ремонтные службы.

Поскольку сотрудники всех этих отделов вряд ли будут заняты полный рабочий день вопросами внешних потерь, то установление объема затрат, опять-таки, необходимо вести с учетом реально затраченного времени.

И все же, один из элементов внешних потерь действительно невозможно получить - это потери, связанные со снижением имиджа предприятия, снижением доверия и предположенности потребителя по отношению к нему. Некоторые организации устанавливают величину этих потерь (затрат) на уровне 2,5% от общих затрат на качество. Однако, многие игнорируют эти затраты на основании того, что их нельзя установить с какой-либо степенью точности - они только предположительны.

Затраты на предупредительные мероприятия, вероятно, наиболее сложно выявить, поскольку они вызваны деятельностью большого количества отделов и большинство сотрудников посвящают этой работе лишь часть своего рабочего времени. Посмотрите еще раз составляющие затрат на предупредительные мероприятия, чтобы понять, что имеется в виду.

Эти затраты могут появляться на следующих этапах деятельности:

- производство;
- продажа и маркетинг;
- проектирование и разработка;
- инженерное обеспечение;
- планирование процесса;
- исследования;
- лабораторные испытания;
- финансово-экономическое обеспечение;
- обработка данных;
- обучение.

В добавление к этому, большинство затрат данной категории связано с работой персонала отдела или лаборатории обеспечения качества.

Затраты на предупредительные мероприятия, в основном включают, заработную плату и накладные расходы. Однако, степень точности их определения в большой степени зависит от точности установления времени, затраченного каждым сотрудником в отдельности.

УДК.338.2

**Надеина Н.Г.**

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Переход Республики Беларусь к рыночной экономике ведет к объективной необходимости реформирования инвестиционно-строительного комплекса. Важнейшим направлением внедрения рыночных механизмов в строительной отрасли является создание конкуренции между подрядными организациями, что обеспечивает ускорение сроков и снижение стоимости строительства, повышает качество строительной продукции, укрепляет производственную и финансовую дисциплины. В Республике Беларусь с 1997 года растет объем под-

рядных работ, выполненных негосударственными строительными организациями, которые в настоящее время составляют уже более 50% от их общего объема. В практике отечественного капитального строительства широкое применение нашли подрядные торги, которые создают конкурентные условия и способствуют повышению уровня конкурентоспособности строительных организаций. За последние годы в республике проведены торги более чем по 600 объектам, стартовая цена которых после торгов снижена на 4,3%. Наиболее активно

- некоторые предупредительные затраты легко выявить напрямую. Они, в частности, могут включать оплату работ сторонних организаций за:
- обслуживание, калибровку и поверку измерительного оборудования;
- консультации;
- курсы обучения.

Затраты на качество, взятые сами по себе, в абсолютном (стоимостном) выражении, могут ввести в заблуждение. В результате будут составлены неверные выводы. Для иллюстрации сказанного рассмотрим пример. Предположим, что какая-либо организация получила общие затраты на качество за четыре периода подряд (в отн. ед.):

10    11    12    13

Эти данные, рассмотренные изолированно, приводят к выводу о том, что увеличение затрат на качество выходит из-под контроля.

Тем не менее, если мы посмотрим объем производства за те же самые периоды времени, то обнаружим следующие величины:

80    100    120    140

Если теперь сравнить общие затраты на качество ( $TQC$ ), отнесенные к объему производства ( $VP$ ) за тот же период ( $\times 100\%$ ), то можно получить следующие данные:

$$Z_k = \frac{TQC}{VP} \times 100\% \quad (1)$$

$$Z_{k1} = 12,5\% \quad Z_{k2} = 11\% \quad Z_{k3} = 10\% \quad Z_{k4} = 9,3\%$$

Очевидно, что управление затратами на качество не ухудшалось по периодам, как это предполагалось первоначально, а скорее улучшилось. Хотя общие затраты на качество и увеличивались, объем производства увеличивался в большей степени. Таким образом: мы должны соотносить затраты на качество с какой-либо другой характеристикой деятельности, которая чувствительна к изменению производства. Исследования в этой области могут быть продолжены с учетом специфики предприятия.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Друри К. Введение в управленческий учет. – М.: Аудит, 1997.
2. Менеджмент систем качества. – М.: ИПК издательство стандартов. – 1997.
3. Рахлин К.М., Скрипко Л.Е. Методология классификация затрат на качество // Стандарты и качество. – 1997. - № 3.

**Надеина Надежда Григорьевна.** Зам. декана экономического факультета Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

проводились торги в г. Минске - 51% от общего числа объектов, в Брестской области - 9%, в Витебской области - 22%. Повышение эффективности работы белорусских строителей, их конкурентные позиции на отечественном и зарубежном рынках находятся в прямой зависимости от формирования рыночной среды, массового развития подрядных торгов, укрепления договорной дисциплины. В условиях возрастающей конкуренции преимущества будут иметь строительные организации с высоким уровнем организационно-технологической готовности к реализации инвестиционно-строительных проектов.

Современное состояние строительного комплекса в целом и составляющих его субъектов хозяйствования отличается определенной нестабильностью в инвестиционных заказах, недогрузкой производственных мощностей строительномонтажных организаций, что ведет к росту конкуренции как на отраслевом, так и на региональном уровнях. Дальнейшее развитие инвестиционно-строительного рынка в Республике Беларусь ведет к необходимости постоянного повышения конкурентоспособности его участников на основе развития современных методов организации и технологии строительного производства, позволяющих обеспечивать участие и конкурентные преимущества в проводимых тендерных торгах. Анализ инвестиционно-строительного комплекса Российской Федерации показал более интенсивное развитие конкурсной системы. Так, в 2001 году в России было проведено более 25 тысяч торгов, в которых приняли участие 62 тысячи организаций. В процессе проведения торгов перед инвестором стоит сложная задача выбора из многочисленных претендентов наиболее эффективного исполнителя. Для решения данной проблемы приходится учитывать множество факторов, определяющих организационно-технологическую готовность подрядчика. Оценка тендерных предложений может зависеть и от субъективного мнения конкурсной комиссии, поэтому возникает необходимость определения количественных показателей конкурентоспособности строительных организаций. В ходе этой оценки должен быть произведен анализ потенциала подрядчика, что представляет собой достаточно сложную задачу.

Методики по количественной оценке организационно-технического уровня строительной организации и их практическое применение носят ограниченный характер по следующим причинам:

- расчет показателей уровня готовности достаточно трудоемок;
- сложность получения необходимого и точного объема информации в строительной организации;
- отсутствие применяемой для практических целей методики учета степени влияния факторов и их характеристик на показатели деятельности строительной организации.

Строительное предприятие с системотехнических позиций рассматривается как сложная производственно-экономическая система, обладающая достаточным количеством и качественным многообразием и стремящаяся сохранить свойства надежности, устойчивости, гибкости и адаптивности. Параметрами внутреннего состояния строительного предприятия являются уровень организации производства, технический уровень строительного предприятия, производственная мощность, экономический потенциал, технологические режимы, состав и мобильность бригад и т.п. Высокие характеристики производственной строительной системы позволяют обеспечивать необходимую загрузку производственного потенциала на различных секторах конкурентного инвестиционно-строительного рынка.

Анализ существующей ситуации на инвестиционном рынке показал, что уменьшение доли бюджетных ассигнований (в 2001 году 11% от общего объема инвестиций), значи-

тельное изменение структуры инвесторов (47,4% - собственные средства предприятий, 19,6% - средства населения), а также рост инфляционных процессов требуют принципиально новых подходов к организации инвестиционного процесса в строительстве. Организационно-технологическая готовность строительного предприятия к участию в подрядных торгах и к реализации инвестиционного проекта во многом зависит от предварительного исследования конкретной ситуации на рынке и установления своих конкурентных позиций.

Оценка конкурентоспособности строительномонтажной организации возможна с использованием интегрального конкурентного потенциала ( $P_{ик}$ ) в пределах от 0 до 1,

$$P_{ик} = f(\rho_n, \rho_{om}, \rho_3, \rho_k)$$

состоящего из следующих частей:

- производственного потенциала ( $\rho_n$ ) (производственная мощность строительной организации -  $\rho_{n1}$ , уровень материально-технического обеспечения строительного производства -  $\rho_{n2}$ , мобильность строительных организаций -  $\rho_{n3}$ );
- организационно-технологического потенциала ( $\rho_{om}$ ) (инновационность производства и управления -  $\rho_{om1}$ , качество строительной продукции -  $\rho_{om2}$ );
- экономического потенциала ( $\rho_3$ ) (активы -  $\rho_{31}$ , собственный и заемный капитал -  $\rho_{32}$ , оборотные средства -  $\rho_{33}$ , прибыль -  $\rho_{34}$ , платежеспособность -  $\rho_{35}$ , кредитоспособность -  $\rho_{36}$ );
- кадрового ( $\rho_k$ ) (квалификация инженерно-управленческого аппарата -  $\rho_{k1}$ , квалификация рабочих -  $\rho_{k2}$ , стабильность кадров -  $\rho_{k3}$ , эффективность использования рабочего времени -  $\rho_{k4}$ ).

Определение параметров отдельных частей, составляющих интегральный конкурентный потенциал строительной организации (рис.1), может дать возможность произвести оценку организационно-технологической готовности строительного предприятия к подрядному заказу.

С учетом взаимосвязей параметров всех составляющих интегрального конкурентного потенциала и в соответствии с экспертной оценкой высококвалифицированных специалистов, первоочередному исследованию подлежат производственная и организационно-технологическая его составляющие, в наибольшей степени обеспечивающие требования инвестиционно-строительного проекта и подрядного договора.

Уровень организационно-технологической готовности строительного предприятия определяется совокупностью факторов, описывающих производственно-хозяйственную деятельность, которые по результатам исследования предлагается систематизировать в следующие группы:

- *организация производства* (подготовка строительного производства; соответствие производственной мощности строительномонтажной организации объему заказов; материально-техническое обеспечение; мобильность строительномонтажной организации);
- *организация труда* (обеспеченность заказами; квалификация рабочих; использование рабочего времени; механизация труда; стабильность кадров; соотношение управленческого и производственного персонала);
- *технология и техническая оснащенность* (прогрессивность технологии; прогрессивные материалы и конструкции; внедрение стандартов качества; контроль качества; прогрессивность строительной техники; комплексная механизация СМР; сменность работы техники; оснащенность средствами малой механизации);

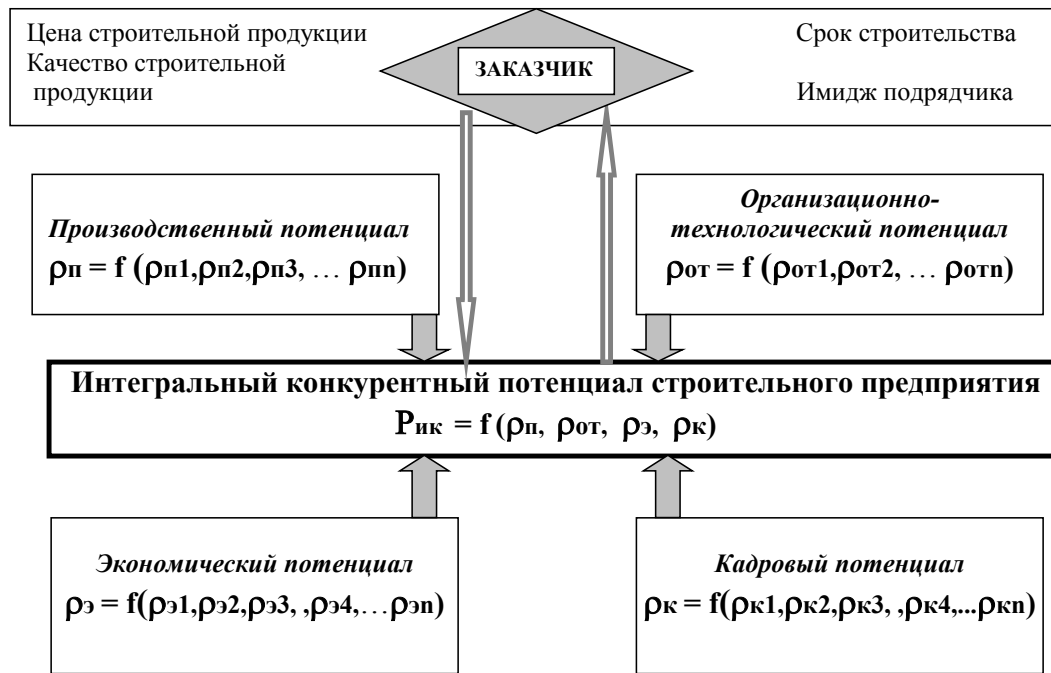


Рисунок 1 – Структура интегрального конкурентного потенциала строительного предприятия.

- *финансовое состояние* (соотношение собственных и заемных средств; рентабельность; финансирование; общая ликвидность строительной организации; риск строительной организации).

В условиях конкурентного рынка подрядные организации заключают договоры на внешних секторах, поэтому увеличение мобильности позволяет выполнять заказы за пределами республики. В 2001 году белорусскими строителями за рубежом выполнено 2,8% от общего объема выполненных работ, что составляет 119,7% к предыдущему периоду. В группе факторов, определяющих финансовое состояние строитель-

ных предприятий следует учитывать риски, вероятность возникновения которых в условиях рыночной экономики очень велика. Основным риском строительной организации в последнее время является нарушение договоров подряда со стороны заказчиков.

Систематический анализ конкурентных позиций строительных предприятий дает им возможность разрабатывать рыночные стратегии, принимать оптимальные управленческие решения и побеждать в конкурентной борьбе на подрядном рынке.

УДК 338.24/27

**Омельянюк С.М., Омельянюк А.М.**

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ РБ

Переход экономики Республики Беларусь к рыночным отношениям ставит принципиально новые задачи в сфере управления транспортным комплексом. Развитие республики как самостоятельного независимого государства, предопределяет качественные изменения работы транспорта с переориентацией значительных объемов перевозок в класс международных. Транспорт, обслуживая практически все виды международных экономических отношений, является важнейшим источником валютных поступлений в республике, выступающей на международном рынке как экспортер транспортных услуг.

В общем объеме экспорта услуг 63,5% составляет экспорт транспортных услуг, в том числе железнодорожный транспорт - 20,5%, автомобильный транспорт - 12,0% и воздушный транспорт - 1,9%.

Наиболее динамично растет экспорт автотранспортных услуг. Развитие указанных услуг обусловлено как географиче-

ским положением республики, так и развитой транспортной инфраструктурой. Так, в период с 1993 года по 2000 год, экспорт услуг от международных автоперевозок увеличился в 5,4 раза и достиг 123,3 млн. долларов.

Во все времена, при различных экономических условиях транспорт был и остается не только важнейшим жизнеобеспечивающим фактором хозяйства, но и надежным источником доходов в государственный бюджет. По-настоящему мудрая государственная политика в отношении транспорта должна строиться с учетом объективных преимуществ конкретной страны и с учетом реально существующих и перспективных международных экономических связей. Когда Критская конференция определила важнейшие европейские транспортные коридоры, Беларусь "оказалась" на перекрестке важнейших транснациональных путей (см. рис.1).

**Омельянюк Сергей Михайлович.** *Ассистент каф. экономической теории Брестского государственного технического университета.*

**Омельянюк Александр Михайлович.** *К.э.н., старший преподаватель каф. экономической теории Брестского государственного технического университета.*

*Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*