

БРЕСТСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Научно-производственное предприятие "БрестОПТИМ"

РУБАХОВ АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ

Рыночные отношения в строительстве

(специальный курс)

Учебное пособие

Брест, 1993 г.

ББК 65.9(2)-18:65.9(2)31

Р 95

Рубахов А.И. Рыночные отношения в строительстве /специальный курс/. - Брест: Брестский политехнический институт, 1993. - 122с:ил.20.

Книга издана в авторской редакции.

Изложены основные понятия и элементы рыночной экономики. Приводятся особенности рыночных отношений в строительном комплексе. Даются сведения об инвестиционном рынке, его составляющие, а также инфраструктуре. Описываются основные положения о биржевой и посреднической деятельности в материально-техническом снабжении строительства. Анализируется опыт организации и управления строительством в развитых странах рыночной экономики. Предоставлены общие сведения о внешнеэкономической деятельности.

Для студентов, аспирантов, слушателей факультетов повышения квалификации, преподавателей, специалистов предприятий и организаций.

ББК 65.9(2)-18:65.9(2)31



А.И. Рубахов, 1993

ПРЕДИСЛОВИЕ

В Республике Беларусь в настоящее время осуществляется переход от централизованной административной системы управления экономикой к рынку как совокупности товарно-денежных отношений между свободными и независимыми товаропроизводителями и другими субъектами экономической деятельности. Для создания цивилизованного рынка необходимы определенные политические и экономические условия, которые в Беларуси только начинают формироваться. Нынешний Верховный Совет Республики избран при старой политической системе и отражает в основном идеологию социалистического государства, поэтому становление новой политической многопартийной системы происходит мучительно трудно. Старая номенклатура, преследуемая свои корыстные интересы, противостоит движению к свободному рынку, и ей удается довольно успешно это делать, тормозя любые прогрессивные начинания как оппозиции в парламенте, так и правительства. Отсутствие политических условий перехода к рынку накладывает на социальную напряженность, вызванную трудностями перехода к рынку, многочисленными ошибками правительства и местных органов управления, огромными масштабами коррупции. Все это создает неблагоприятную обстановку для ускоренного перехода к рынку, сдерживает приватизацию, формирование инфраструктуры рынка - банков, бирж, маркетинговых, консалтинговых, аудиторских и др. фирм.

Общая экономическая атмосфера, естественно, сказывается и на строительном бизнесе, резко снижая его объемы и эффективность. В Беларуси создана неплохая материально-техническая база строительства, имеются квалифицированные строительные кадры, грамотный инженерный корпус, но, к сожалению, в настоящее время все это используется неудовлетворительно. Фактически строительный комплекс республики находится в кризисном состоянии и требуются значительные усилия для выхода из него.

В этом плане большие возможности возникают перед нынешними выпускниками строительных вузов и факультетов. Молодые инженеры, бизнесмены, менеджеры, не зашоренные старыми привычками, консервативными настроениями, могут в значительной мере повлиять позитивно на вывод строительных предприятий и организаций из кризиса, реализации при этом своих интересов. Для этого необходимы, конечно, определенные знания рыночных экономических отношений. Надеемся, что данный спецкурс поможет студентам освоить хотя бы элементарные понятия, категории, закономерности рыночной экономики. В совокупности со знаниями, полученными в курсах "Экономическая теория", "Организация и планирование строительного производства", "Управление строительной организацией" это создаст надежную интеллектуальную основу для будущей деятельности в строительном бизнесе на любом его уровне.

В данном учебном пособии рассматривается широкий круг проблем, связанных с действиями рыночных отношений, функциони-

рованием инвестиционного рынка, движением капиталов, рыночной инфраструктурой, движением товарных, внешнеэкономической деятельностью и т. п.

Молодые специалисты, вступающие в производственную или коммерческую деятельность, обычно совершают много ошибок, допускают неточности в своем деле, вызванные недостаточным знанием новых для них производственных и экономических отношений. А на современном этапе такого рода ошибки допускаются и опытными специалистами и руководителями. Причина этого - в очень слабых знаниях новой для нас рыночной экономики, ее понятий и закономерностей. Уверен, что для современного инженера, особенно желающего организовать собственный бизнес, данное учебное пособие поможет разобраться во многих сложностях рыночных отношений.

**Доктор технических наук,
профессор**

А. И. Рубахов

1. ВВЕДЕНИЕ В РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.

Модель рыночной экономики. Особенности переходного периода к рыночным отношениям. Основные элементы рыночного хозяйства. Многообразие форм собственности; полная хозяйственная самостоятельность предприятия; разнообразие инфраструктур рынка; развитие коммерческой деятельности и предпринимательства; свободное ценообразование; налоговая система; валютно-денежная система; финансово-кредитная система; внешнеэкономическая деятельность. Основные понятия и категории рыночной экономики.

Под рынком обычно понимается система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения капиталов, для которых характерна свобода субъектов в выборе покупателей и продавцов, определении цен и ресурсных источников. При этом роль государства резко ограничивается установлением и осуществлением некоторых регулирующих мер для равновесия как в экономической, так и в социальной сферах. К таким мерам относятся налогообложение, государственный заказ, бюджетные ассигнования, регулирование таможенной деятельности и т. д.

В строительном бизнесе одной из главных мер государственного воздействия, кроме выше перечисленных, выступает ограничения по использованию земель. Так, в Белоруссии главным препятствием на пути иностранных инвестиций выступает отсутствие частной собственности на землю, ограничения в выборе площадок под строительство и другие меры, связанные с земельными участками. Из-за этого земля не включается в рыночный оборот, не является предметом купли-продажи. Поэтому строительный бизнес уже в начальной стадии ограничивается государством.

Современный рынок в цивилизованных странах сформировался за довольно длительный период, что позволило найти и установить законодательно наиболее эффективные структуры и механизмы. Такому рынку присущ ряд признаков, сформулированных мировой экономической наукой.

1. Нормальный рынок предполагает неотграничиваемое количество независимых участников, полную свободу предпринимательства, разнообразие форм собственности и гарантии их прав. Это означает, что любой человек имеет право заниматься любым бизнесом, начинать его и прекращать в удобное для него время. Он может накапливать капитал, пускать его в оборот, нанимать работников, инвестировать деньги, сам участвовать в производстве и т. д. Таким образом, экономическая свобода человека является приоритетной при рыночной экономике. Государство выступает только регулятором распределения части дохода и гарантом этой свободы. То, что рынок у нас еще в зачаточной стадии, говорит элементарный пример с открытием своего дела. В Беларуси для регистрации предприятия необходимо затратить около 2-х месяцев на различные бюрократические процедуры. В Гер-

нании для этого требуется пять минут для записи в соответствующем журнале магистрата. Так что, уже в начальной стадии свобода предпринимательства находится "под колпаком" у государственных чиновников.

2. Движущей силой рыночной экономики и главным условием привлекательности рынка является свободная конкуренция, исключающая всякие формы дискриминации потребителей. Для создания такой конкуренции необходимо наличие множества товаропроизводителей, а так же развитой инфраструктуры рынка /банков, страховых компаний, бирж, посреднических фирм и т.п. /, Человек, имеющий капитал, должен иметь право выбора его вложения и выбора структур, преобразующих его в товар, акции, недвижимость, доходы и т.п. При желании строить, например, коттедж, он должен иметь право выбора участка, проекта, подрядчика, материалов и т.д.

3. Для уравнивания спроса и предложения необходимы дсвобольные рыночные цены, являющиеся предметом контрактов между покупателем и продавцом. Ни один участник рынка не должен влиять на установление цены между покупателем и продавцом. Только соотношение совокупных спроса и предложения на конкретный товар влияет на уровень цены. При дефиците, например, строительных материалов цены на них в 1992 году взвились в несколько десятков раз.

4. Абсолютная свобода и мобильность материальных, финансовых, трудовых и прочих ресурсов даст возможность перелива капитала и иных средств между регионами и отраслями. Участник рынка, как владелец капитала, имеет полную свободу во вложении его то ли в производство, то ли в коммерцию в любом районе государства, и даже в других странах. Перемещает свой капитал участник не по сферам и в тот регион, где он получит наибольший доход. В связи с неумной кредитнофинансовой и налоговой политикой, в настоящее время в нашей республике капитал в большей мере вкладывается в коммерцию, нежели в производство. Вследствии этого наблюдается спад производства и спад инвестиционной активности.

Это особенно болезненно для строительного рынка. Ведь строительные программы являются наиболее долгосрочными объектами строятся во несколько лет и доход у инвестора возникает только после ввода объекта в эксплуатацию. Истинный "длинный рынок" отталкивает потенциальных инвесторов из-за долгосрочности строительства, капиталоемкости таких программ. Куда более выгодным является вложение капитала в коммерцию, где за несколько месяцев можно его удвоить или утроить.

5. Доступ любого участника рынка к информации о его состоянии, ценах, нормах прибыли, спросе и предложении на тот или иной товар позволяет обеспечивать свободную конкуренцию. В этой связи происходит компьютерная революция, позволяющая создавать информационные технологии управления бизнесом, предоставляющие необходимые сведения в кратчайшие сроки. Информация дает доход зачастую больший, чем производство товаров или коммер-

ческая деятельность.

Так, в США строительные корпорации имеют возможность через вычислительные сети получить сведения об инвестиционных заказах, о продажах и ценах на строительные материалы, услуги подрядчиков, архитекторов в различных регионах страны. Это создаст хорошие возможности для выбора решений, наиболее доходных в конкретной ситуации.

6. Финансовый капитал обращается так же на рынке, где создаются рынок кредитных ресурсов, валютный рынок, рынок ценных бумаг. Это позволяет свободно перемещаться и конкурировать инвестициям, комбинировать ими, увеличивая доход участника рынка. Накопление валютных ресурсов, ценных бумаг дает возможность накапливать инвестиционный потенциал для его использования в новых технологиях, строительстве или реконструкции производственных мощностей и других направлениях.

7. Свободный валютный рынок характеризуется также наличием рынка труда, платежной рабочей силы, ее резервами. Безработица является обязательным атрибутом рыночной экономики и проблемой являются ее размеры, а не само наличие. Вслед для удовлетворения возросшей потребности в инвестициях, новых производствах должна быть резервная рабочая сила, которую необходимо обучать, переподготавливать, для чего создается система непрерывного образования человека.

Скажем, в США строительный рабочий в среднем занят 7-8 месяцев в году. Работает он зачастую по контрактам на строительстве конкретного объекта, после чего может быть уволен и зарегистрирован как безработный до следующего заказа. Это нормальное состояние нормального рынка.

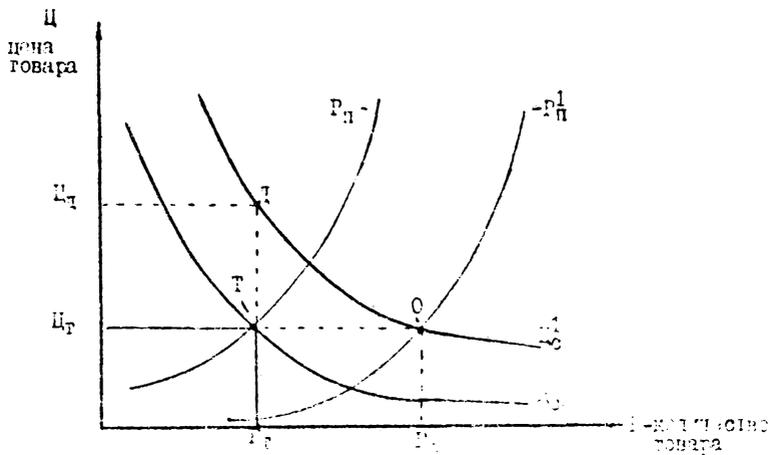
8. Наконец, рыночная экономика является по-настоящему интернациональной, для чего государству должно обеспечить свободную миграцию рабочей силы, товаров и капитала. Мировые интеграционные процессы ведут к открытости экономики, к выравниванию внутренней и внешней экономической деятельности, к необходимости конвертации валюты, ресурсов, знаний, дипломов. Строительные предприятия должны получить возможность свободно использовать своих мощностей в любом регионе, где можно извлечь хорошие доходы, выполняя выгодные подрядные заказы. Например, в Беларуси работают турецкие подрядные фирмы, некоторые заказы выполняют австрийские, немецкие, польские и др. строительные предприятия. Очевидно, что такая же судьба ждет и белорусских рабочих.

Исходя из этих признаков, можно утверждать, что при наличии свободного рынка исключается монополизм, до минимума сводится инфляция, безработица, дефицит или перепроизводство. К основным параметрам любой модели рыночной экономики относятся сырье, предложение и цена. Взаимодействие их отражено на рис. 1. 1.

Предположим, что в качестве товара выступает готовая строительная продукция - квартиры, коттеджи и т. п. На свободном рынке существует множество покупателей этого товара, чт

- Ц** - цена товара; **Р** - количество товара;
Цс - кривая цены спроса; **Рп** - кривая цены предложения;
Рт - наилучший объем производства и продаж;
Цт - цена равновесия;
Т - точка баланса спроса и предложения;
Цс - новая кривая цены спроса;
Рп - новая кривая цены предложения;
О - новая точка баланса спроса и предложения;
Ро - новый наилучший объем производства и продаж;
Цд - возвышенная цена из-за дефицита товара;
Д - точка дефицита товара;

Рис. 1. 1. Взаимодействие спроса, предложения и цены на свободном рынке.



воплне реально, так как недвижимость в любой стране является эффективным вложением капитала. Интерес покупателя состоит в удовлетворении своих потребностей по возможно низкой цене. Строительные предприятия, изготовившие эту продукцию, почти всегда заинтересованы в прибыльной продаже своего товара. Покупатели предлагают цены за коттеджи, равные так называемым ценам спроса, т.е. таким ценам, по которым они могут купить товар. Для более высоких цен у покупателей просто нет средств. При большом количестве товара цены спроса опускаются, при малом - поднимаются. Это выглядит в виде зависимости - P_d , которая описывает рыночное поведение покупателя и называется кривой цены спроса.

Продавцы коттеджей действуют исходя из своих интересов, пытаясь продать их подороже. В результате образуются цены предложения, т.е. те минимально возможные цены, по которым производитель еще может продавать свой товар.

Изменение цены по интересам производителя описывается зависимостью P_p , которая называется кривой цены предложения. В точке T интересы покупателя и производителя совпадают, что и приводит к рыночному равновесию, т.е. оптимальному объему строительства коттеджей и их покупке. Поднимать выше цену и расширять объемы строительства производителю невыгодно, поскольку товар может не найти покупателя. Покупателям также не удается дальше сбить цену или увеличить строительство коттеджей, поскольку у производителя может стать нерентабельной готовая продукция.

По истечении некоторого времени ситуация на рынке строительной продукции может измениться. Например, люди стали больше зарабатывать и появился дополнительный спрос на коттеджи. Если подорожали квартиры в многоэтажных домах и структура спроса на жилье изменилась в сторону повышения интереса к коттеджам. Готовность покупателей к вложению капитала в коттеджи ведет к повышению цены спроса и кривая пойдет выше - P'_d . Удовлетворить сразу все потребности производитель не сможет и возникнет дефицит товара, что и приведет к временному повышению цены. Поскольку строительство коттеджей становится высокодоходным производством, сюда пойдет капитал из других сфер деятельности. Производство коттеджей начнет увеличиваться, предложение будет приближаться к спросу и цены начнут падать. Так-ков, в общих чертах, механизм свободного рынка.

Привлекательность рыночной экономики и состоит в возможности как для производителя, так и для покупателя реализовать свой интерес как по количеству производимого товара, так и по ценам на него. Альтернативы таким механизмам в развитых странах нет, так как командно-административный механизм не способен обеспечить балансировку спроса и предложения при огромном разнообразии товара и быстром изменении спроса на него. В настоящее время в нашей республике только начинается переход к рыночным отношениям и этот переход характеризуется рядом особенностей, знание которых облегчит понимание всех труд-

ностей современной жизни.

Прежде всего, необходимо отметить отсутствие свободной конкуренции на нашем возникающем рынке. Более 90% предприятий в строительном комплексе Беларуси остаются в государственной собственности, что свидетельствует о монополизме в строительном бизнесе. Пока отсутствует у покупателя возможность выбора подрядчика путем проведения свободных торгов строительными заказами. Огосударствление строительных предприятий исключает интерес их работников в эффективном, производительном труде.

Следствием такого огосударствления является и отсутствие должной свободы у предприятий - главных субъектов экономики. Государственный аппарат, с целью сохранения своих интересов, не выпускает бразды управления предприятиями. Бывшие министерства преобразуются в концерны, корпорации, сохраняя практически свою структуру и механизмы управления. Так, Министерство строительства Республики Беларусь преобразовалось в концерн "Белбуд", оставив в своем составе все тресты, комбинаты и объединения. Процессы приватизации государственной собственности идут очень медленно, что сдерживает становление свободных товаропроизводителей.

В переходный период разрываются сложившиеся связи между регионами по поставке товаров, изменяются алгебра поставщиков, в особенности, по таким позициям строительных материалов и изделий, как металлопродукция, трубы, деловая древесина, цветные металлы и т.п. Большая часть таких изделий стала продаваться через биржи, по свободным ценам, что в условиях поголовного дефицита значительно поднимает их.

Низкий уровень Верховного Совета и правительства привел к совершенно неэффективной системе налогообложения, которая душит производителя, убивает интерес у коммерческих структур, забирая до 80 - 90% получаемого дохода или прибыли через разномобразные налоги. Образующий огромный доход государства используется крайне неэффективно, в основном на поддержание бюрократических структур.

Медленно осуществляется и разукрупнение предприятий и организаций, создание основ малого бизнеса, который во всех странах рыночной экономики является наиболее гибким и мобильным. А ведь заводы стройиндустрии, строительные управления, передвижные механизированные колонны вполне могли бы стать участниками малого бизнеса. Однако, если во всех странах малым фирмам предоставляют соответствующие льготы по налогообложению, кредитованию, то в нашей республике их сравнивают с крупными предприятиями, лишив всяких льгот.

Следует отметить также совершенно ниже среднего развитие в Беларуси инфраструктуры рынка. Так, в Бресте действует только один коммерческий банк - "Бресткомбанк", одна коммерческая страховая компания - "Гикомб", только в конце 1991 года организована Брестская универсальная биржа. Отсутствуют аудиторские, консалтинговые, лизинговые компании и фирмы. Такая же ситуация и в других областях Беларуси. Пожалуй, только в

Минске идет более-менее активная работа по налаживанию инфраструктуры рынка. Создана, например, Западная биржа строительных материалов.

Внешнеэкономическая деятельность белорусских предприятий зарегулирована государственными органами, затруднено лицензирование экспорта товаров, четверть прибыли от внешнеэкономических операций забирают в фонд республики, 20% от внешнеэкономических сделок уходит в таможенный налог.

Все эти причины сдерживают переход экономики Республики Беларусь на рыночные рельсы, не дают в полной мере развернуться предпринимательским структурам, новым формам организации производства, малому бизнесу.

Каковы же основные элементы рыночного хозяйства, его составляющие?

Основным субъектом рыночной экономики выступает предприятие, которое независимо от форм собственности действует на принципах хозяйственного расчета. В соответствии с законом Республики Беларусь "О предприятиях в Беларуси" под предприятием понимается "... самостоятельный хозяйственный субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудом коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги".

Главной целью предприятия является получение дохода или прибыли для удовлетворения экономических и социальных интересов собственника и работников. Для этого предприятию дается возможность осуществлять любую деятельность, не запрещенную законом. Так, строительные предприятия могут заниматься коммерческой, торгово-закупочной и иной деятельностью, что и должно быть в условиях колебаний инвестиционного спроса. Кстати, на Западе многие средние и крупные строительные фирмы и компании являются многопрофильными, что дает возможность независимо от конъюнктуры рынка устойчиво работать.

В соответствии с многособладанием форм собственности могут быть предприятия государственные, коллективные, частные и предприятия, основанные на совместной и смешанной формах собственности. Как показывает практика хозяйственной деятельности и у нас в республике, и за рубежом наиболее эффективными являются государственные предприятия.

Объем хозяйственного оборота или численность работников может позволить отнести предприятие к малым, что дает некоторые преимущества и льготы. Так, в строительстве к малым сейчас относятся предприятия с численностью работников не выше 200 человек.

Предприятие при осуществлении хозяйственной и иной деятельности вправе самостоятельно принимать любые решения, не противоречащие закону. Вместе с тем, именно сейчас, в переходный период, это положение далеко не соблюдается. Поскольку в государственной собственности находится свыше 90% предприятий Беларуси, то у них находят различные вышестоящие инстанции в лице министерств, ведомств, так называемых концернов,

местных органов власти, сплошь и рядом ограничивающих их деятельность.

Управление предприятием зависит от формы собственности и сочетает принципы самоуправления трудового коллектива и прав собственности на использование принадлежащего ему имущества.

В строительном бизнесе предприятие может быть самых разнообразных форм и структур в зависимости от специализации, масштабов интеграции инвестиционного процесса и т. п.

Так, в настоящее время в Беларуси можно встретить концерны, объединения, ассоциации, тресты, комбинаты, объединяющие предприятия, которые, в свою очередь, могут быть фирмами, проектно-промышленно-строительными объединениями, строительными управлениями, кооперативами, и т. п.

Главным условием цивилизованной рыночной экономики, способствующим развитию предприятия, является его полная свобода и самостоятельность, ограничиваемая только косвенными государственными интересами и рыночными закономерностями.

Полная хозяйственная самостоятельность предприятия определяется рядом факторов. Во-первых, прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет / чистая прибыль / поступает в полное его распоряжение. Во-вторых, трудовые доходы работника предприятия определяются его личным трудовым вкладом и максимальным размером не ограничиваются. При этом, формы, системы и размеры оплаты труда устанавливаются предприятием самостоятельно. В-третьих, предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития. Ориентиром здесь служит только конъюнктура рынка и размеры получаемой прибыли. В-четвертых, предприятия должны быть свободны в выборе партнеров, предмета договора и т. п. В-пятых, предприятие вправе устанавливать цены самостоятельно, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Беларуси. В-шестых, предприятие самостоятельно осуществляет внешнеэкономическую деятельность. Правда, в настоящее время, для этого необходимо лицензирование своей деятельности в Комитете по внешнеэкономическим связям Беларуси. Однако, в правительственной программе предусмотрено исключение этого ограничения, за исключением некоторых видов продукции и сырья.

Для обеспечения нормального функционирования предприятия в рыночной экономике необходима развитая инфраструктура рынка. К инфраструктуре рынка относится комплекс отраслей и сфер деятельности, главной задачей которых является облегчение и ускорение движения товара от производителей к потребителю. К такой инфраструктуре относятся транспорт, снабжение, сбыт, торговля и т. п. Так, на рынке товаров и услуг функционируют товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, коммерческие, маркетинговые, информационные и другие фирмы, службы сервиса, транспортные компании и т. п. На рынке ценных бумаг основным звеном инфраструктуры выступают фондовые биржи. В кредитной системе - банки, страховые компании, профсоюзные фонды, ин-

вестиционные компании и т. п.

Хорошо развитая инфраструктура создает предпосылки для ускорения оборачиваемости средств. Вот как раз этого современной экономике Беларуси и не хватает. В особенности это касается банковской системы. Внутрь Беларуси перевод денег из одного города в другой может занимать 1-1,5 недели, а внутри сотрудничества - 1-2 месяца. Естественно, что это резко сдерживает оборот средств, замедляет расчеты между предприятиями. К примеру, в Польше расчеты между различными банками в разных городах идут не более двух дней, а между отделениями одного банка - 2 х часов. В США создается электронная система расчетов, которая позволит за несколько секунд производить расчеты покупателя с продавцом товара.

Цивилизованность рынка во многом определяется скоростью обращения товара, денег и информации.

Важнейшим элементом рыночной экономики является предпринимательство, т. е. инициативная деятельность гражданских объединений, направленная на получение прибыли или личного дохода. К предпринимательству могут относиться любые виды производственной деятельности, а также коммерческое посредничество, торгово-закупочная, инновационная, консультативная деятельность, операций с ценными бумагами. Для становления рыночной экономики очень важным является частное предпринимательство, как возможность подключения к развитию экономики инициативы индивидуума. Частное предпринимательство связано, прежде всего, с двумя его сторонами: во-первых, с коммерческим риском, самостоятельностью, умением начинать и вести свое дело; во-вторых - с экономическим и организационным творчеством и новаторством.

В принципе, предпринимательство может осуществляться как отдельным лицом, так и их объединением / коллективное предпринимательство /, а также государством / государственное предпринимательство /. Предприниматели, чаще всего, являются собственники имущества, но могут для этих целей привлекать и имущество других лиц. Для этого физическое лицо может просто регистрироваться в исполкоме как предприниматель, а может один, или с другими гражданами, образовывать юридическое лицо - индивидуальное, коллективное, кооперативное, народное, хозяйственное общество или товарищество.

Наиболее полно суть предпринимательства отражают его малые формы, в том числе и индивидуальное. Их деятельность в наибольшей степени связана с риском, самостоятельностью. Такое предпринимательство обычно поддерживается государством путем льготного налогообложения, кредитования, создания специальных фондов поддержки, различных структур по информационному, консультационному обслуживанию предпринимателей. Для усиления позиций предпринимателей создаются их союзы, ассоциации. Так, в Беларуси действует Союз предпринимателей Республики Беларусь, деятельность которого во многом способствует движению экономики к рынку.

Предпринимательство в строительном бизнесе может быть связано с посредничеством при поставке материалов, покупке заказчиков и подрядчиков, внедрении нововведений, производстве отдельных видов работ и т.п.

Как уже отмечалось выше, важнейшей составляющей рыночной экономики является свободное ценообразование, которое позволяет регулировать и балансировать спрос и предложение. В рыночной цене участвуют не только факторы затрат и рентабельности, но соотношения спроса и предложения, покупательной силы рубля и т.д. В ценах рыночной экономики имеется очень много разновидностей. Прежде всего, это сама рыночная цена, т.е. свободная цена рынка, являющаяся предметом контракта между предпринимателем и продавцом. Эта цена зависит только от соотношения спроса и предложения и формируется в виде договорной цены товара. Динамика рыночной цены отражает конъюнктуру рынка и ее иногда называют ценой рыночного равновесия. Так, при скудном предложении коттеджей и огромном спросе на него, за два года / 1990-1992 г.г. / цены на коттедж среднего размера в Бресте возросли с 10-15 тыс. рублей до 2-3 млн. рублей за готовое к эксплуатации здание, т.е. примерно в 200 раз, что, конечно, не отражает реальных затрат на него. Кроме этого имеются такие цены, как аукционная, базисная, биржевая, государственная, демпинговая, коммерческая, контрактная, льготная, мировая, оловая, поясная, прейскурантная, расчетная, регулируемая, розничная, трансфертная, фиксированная, фьючерсная, цена предложения, цена проинфирования, цена спроса. По условиям поставки цены могут быть ценами купли-продажи ФАС, FOB, FOB, FOB, франко, СИФ. Например, цена СИФ означает, что продавец обязан за свой счет зафрахтовать судно, оплатить стоимость перевозки / фрахт /, таможенные расходы и страховку и взять на себя риск гибели или порчи товара после пересечения линии борта судна. СИФ - стоимость, страховка, фрахт; англ. - cost, insurance, freight.

Такое многообразие цен порождено многообразием рыночной экономики, ее субъектов и их интересов.

Главным косвенным рычагом государственного воздействия на рынок является налоговая система. Поскольку государство обязано заботиться о всех своих гражданах, больных и здоровых, бедных и богатых, умных и глупых, основным средством перераспределения доходов становятся налоги. Благодаря им можно стимулировать ум, предпринимчивость, удачу, а можно их задуть. Можно через налоги и распределение средств от их поступления уравнять доходы граждан и глупых поднять над уровнем бедности, а умных опустить. Государственные органы власти могут через налоговую систему содействовать ее расцвету, или упадку, притоку или сттоку инвестиций отечественных и иностранных. От налоговой политики очень зависит состояние строительного бизнеса, так как неумеренное налогообложение предприятий сокращает его инвестиционные возможности, а фискальное налогообложение граждан - их желание и возможности приобрести недвижимость.

В целом налоги выполняют две функции: 1/ это - экономический рычаг, регулирующий взаимоотношения государства с предприятиями и гражданами, а также иностранными юридическими и физическими лицами; 2/ основной источник формирования государственного бюджета.

Налоги подразделяются на прямые и косвенные. Прямые - взимаются с доходов или имущества юридических и физических лиц. К ним относятся налоги на прибыль или доход предприятий, на недвижимость, подоходный налог с граждан. Косвенные налоги устанавливаются в виде надбавки к цене или тарифу на товары и услуги, акцизы, таможенные пошлины, налог на экспорт и импорт.

Система налогообложения в Республике Беларусь в 1992 году - самая неэффективная и нерыночная в странах бывшего СССР. Так, например, при обложении дохода от брокерской деятельности по ставке 60%, в распоряжении брокерской конторы после выплаты всех остальных налогов, включая обязательные на фонд оплаты труда, может остаться 10 -15% заработанных средств, что совершенно не стимулирует коммерческую деятельность. В результате такого налогообложения биржевая деятельность в Беларуси затухает, а биржевые операции стали перекатываться в сопредельные республики. Подоходный налог на граждан так же не учитывает постоянного роста цен и уже с дохода свыше 20 тысяч рублей, половина уходит в налоги. Естественно, что при такой системе налогообложения начался уход многих и государственных, и коммерческих структур в "теневую" экономику. При этом государство за счет больших налогов не увеличивает доходы, а уменьшает их, сокращая на своей территории производственную и предпринимательскую деятельность / рис. 1.2. /.

В то же время, в республике совсем не используются рычаги льготного налогообложения для развития малого бизнеса, как во всех развитых странах. Недостаточны льготы для строительного бизнеса, научно-технического, для представителей образования, здравоохранения. Такие экономические ошибки рано или поздно приводят к смене политической власти, как не устраивавшей экономические структуры.

В то же время, есть и положительные моменты в политике налогообложения. Так, освобождение от налогов части дохода, идущего на благотворительные цели, образование работников, стимулирует направление прибыли на эти цели. Это помогает государству в решении ряда социальных проблем.

Важнейшим элементом рынка является система денежного обращения. Ее состояние особенно сильно влияет на строительный бизнес, так как инвестиционный спрос во многом определяется здоровьем денежной системы. Строительные предприятия работают для создания и поддержания в нормальном состоянии недвижимости различного назначения. Недвижимость же создается довольно большими инвестициями и, следовательно, для их осуществления необходимы некоторые сбережения либо предприятий, либо граждан. Однако, при расстроенной денежной системе такие сбережения осуществить невозможно - деньги обезцениваются более быст-

Кривая Лаффера означает, что рост ставок налогов после некоторой ее величины / ордината точки В / вызывает фактическое уменьшение налоговых поступлений.

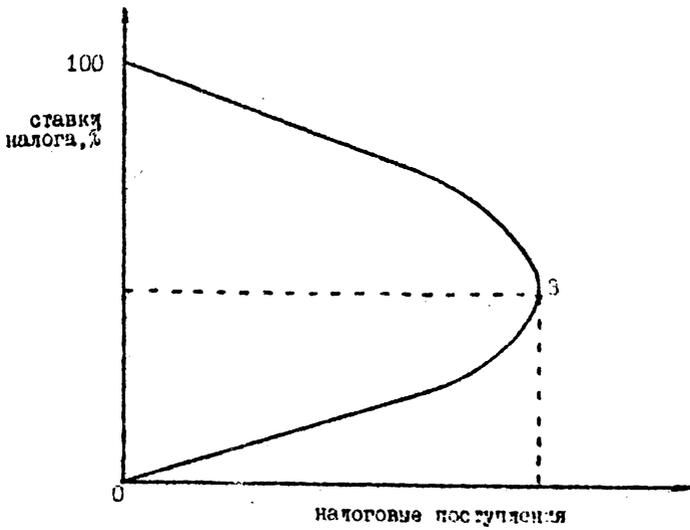


Рис. 1. 2 Кривая Лаффера

рыми темпами, чем происходит их накопление. И предприятия, и граждане в этом случае предпочитают вкладывать деньги в текущее приобретение - зарплату, товары, сырье и т.п. Строительный бизнес начинает терять источники дохода, поэтому при эконцическом спаде и инфляции происходит спад строительной активности, а строительные предприятия идут к банкротству.

В такой ситуации государство должно брать на себя дополнительные функции по созданию развитой системы накопления сбережений. В цивилизованных странах основой для этого служат фондовые биржи, где обращаются ценные бумаги, в которые как предприятия, так и граждане вкладывают свои сбережения. В Беларуси эта система совершенно не развита и государство стремится к тому, чтобы граждане свои сбережения передавали в государственную структуру - сберегательный банк. При этом банк выступает "вороватым" посредником между государством и гражданами. В Беларуси это особенно заметно, т.к. компенсации пилардов не произошло / а цены на строительные материалы увеличились за два года в 20 и более раз /, годовая процент выплата по вкладам в сбербанке значительно ниже, чем темпы инфляции. Все это говорит о продолжающейся отчужденности государства от человека. Кроме этого, сбербанки кредитуют инвестициям предприятий и правительства, что вообще недопустимо. А для кредитования населения, в том числе и вкладчиков, в банке нет кредитных ресурсов. Однако, альтернативы сбербанку пока нет, многие предприятия выдают зарплату через него, что дает возможность аккумулировать средства, чем и пользуются государственные структуры.

К денежно-кредитной системе относятся также кредитные и платежные документы, выраженные в денежных единицах и используемые в международных расчетах / векселя, чеки, аккредитивы и т.д. /.

По режиму и сфере применения валюта всех стран подразделяется на свободно конвертируемую / СКВ /, частично конвертируемую и неконвертируемую. СКВ отражает полную свободу в данной стране по любым видам операции как гражданам данной страны, так и иностранцам.

Валютно-денежная система напрямую связана с кредитно-финансовой, так как в зависимости от состояния аккумуляции денег, а так же от конвертируемости валюты находится инвестиционный спрос. Особенно остро это будет ощущаться на строительном бизнесе. Скажем, уже сейчас есть возможность немалых иностранных инвестиций в Беларусь, однако, инвесторы не спешат с их вложением по ряду причин политического и экономического характера. Одной из таких причин является неконвертируемость рубля. Для отечественных инвесторов разстройство денежной системы не даст возможности ускоренного аккумуляирования средств и они предпочитают вкладывать деньги не в долгосрочные программы, связанные со строительством, а в более вероятные текущие потребности, коммуналь и т.п. Кроме этого, в Беларуси совершенно не развита кредитная система, в особенности

для населения. Декларации правительства о возможных кредитах для желающих улучшить жилищные условия, фактически не реализуются из-за отвлечения денежных средств сбербанков на другие цели. Накапливать же значительные средства для строительства жилья не удастся из-за низких доходов населения и высоких темпов инфляции. В то же время, во всем мире люди живут в кредит, приобретая недвижимость, сложное электронное оборудование и т. д. Это, во-первых, дает возможность начать жить по-человечески в молодые годы, а не к старости. Во-вторых, создает мощный стимул для человека в зарабатывании денег, побуждая его использовать весь свой интеллектуальный и физический потенциал.

Поскольку кредитно-финансовая система в Беларуси не развита, а государственное финансирование строительства резко сокращается, можно прогнозировать спад инвестиционной активности и строительного бизнеса в ближайшие годы. Необходима резкая смена правительственной политики в этом направлении, а также полная перестройка участников этого бизнеса с интеграцией его с другими видами деятельности. Особого внимания заслуживает внешнеэкономическая деятельность в строительном бизнесе, но об этом рассказано в специальном разделе настоящего пособия.

Терминологический словарь основных понятий и категорий рыночной экономики приведен в конце настоящего пособия. Более подробно с рыночной терминологией можно ознакомиться в словарях (4, 5).

2. Инвестиционный рынок, его составляющие

Рынок инвестиций как часть рыночной экономики. Инвестиции, их разновидности, источники и направления. Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь. Иностранные инвестиции, особенности их осуществления. Подрядный рынок. Тендеры, тендерные торги и тендерные комитеты. Разновидности контрактов на строительство объектов. Контракты "под ключ", их особенности. Рыночный механизм взаимоотношений подрядчика и заказчика. Нововведения, их прохождение по жизненному циклу. Мониторинг нововведений. Разнообразие организационных форм и структур подрядного рынка.

Одной из серьезнейших проблем, стоящих на пути перехода к цивилизованным рыночным отношениям, является крайне неудовлетворительное состояние инвестиционного рынка. Именно в нем происходит основное движение капитала (инвестиций), вкладываемого в расширение производства, создание социально-экономической инфраструктуры общества. В любой высокоразвитой стране инвестиционный рынок представляет собой часть общего рынка, такую же неотъемлемую, как рынки средств производства, рабочей силы, жилья и т. д. Если мы рассчитываем на серьезные сдвиги в экономике в целом, необходимо существенным образом разобраться с инвестициями и положением дела в этой сфере.

Под инвестициями понимается долгосрочное вложение капитала в объекты различных отраслей экономики с целью получения в последующем прибыли или дохода. Инвестиции можно вкладывать в ценные бумаги для получения дивидендов с них, а также накапливания (аккумулирования) капитала. К категории инвестиций относятся также интеллектуальные ценности, вкладываемые в различные объекты. Например, при создании венчурной фирмы инвестициями со стороны промышленника могут быть деньги, оборудование, знания, а со стороны владельца нововведения - технология, "ноу-хау", проект и т. п. Разновидности инвестиций приведены на рис. 2.1.

В странах с развитой рыночной экономикой следует различать государственные инвестиции и частные. В бышем СССР основным субъектом инвестиций являлось государство, которое, накапливая бюджетные средства, вкладывало их в промышленность, сельское хозяйство, науку, оборону, транспорт и т. п. В переходный период решающая роль государства в инвестициях сократится с постепенным выравниванием потенциала государственных и других инвесторов.

Частные инвестиции могут производить отдельные предприниматели, акционерные и страховые общества, коммерческие банки профсоюзные, пенсионные, благотворительные фонды, инвестиционные компании и т. п.

Для вложения средств в какое-либо дело их прежде всего необходимо иметь, а это возможно по трем основным вариантам.

Во-первых, используется самфинансирование, т. е. предпри-

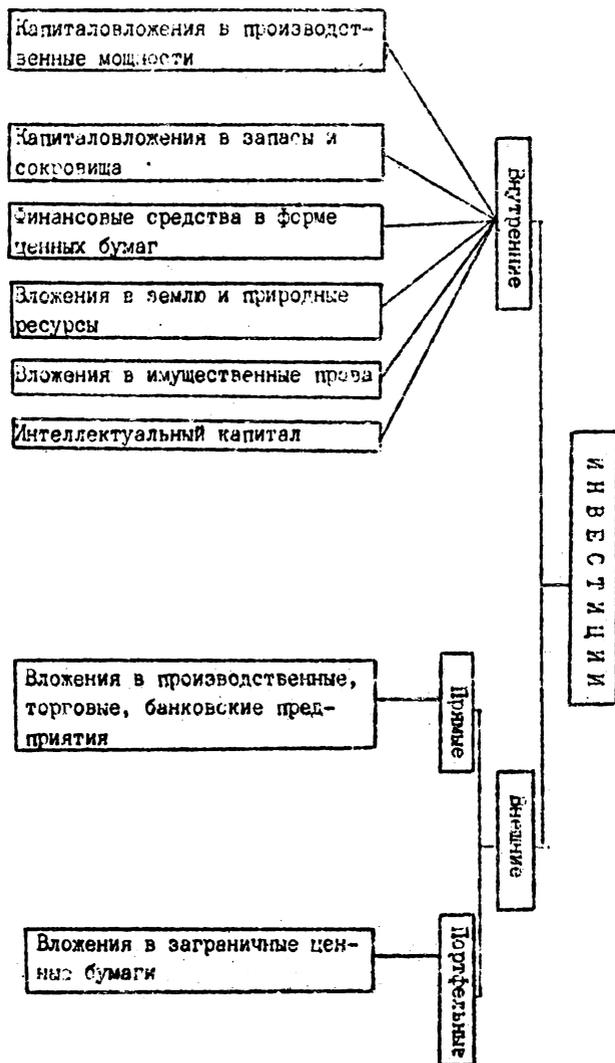


Рис. 2.1. Разновидности инвестиций.

вниматель накапливает часть прибыли с тем, чтобы затем вложить её в какие-то проекты. В этом случае необходимо тщательно технико-экономическое обоснование проекта и сравнение его прибыльности с другими вариантами инвестиций, или с величиной банковского процента. Допустим, проект инвестиций в объеме 1 млн. руб. в производство грунтоблоков даст инвестору в 1993 году 200 тыс. рублей дополнительного дохода, т.е. процентная норма прибыли составит 20%. В то же время банк, в котором аккумулируются средства инвестора (например, "Бресткомбанк") дает за год 15%, т.е. 150 тыс. рублей. Предприниматель выгоднее вложить средства в производство грунтоблоков. Но вот банк изменяет процентную ставку и в связи с высокими темпами инфляции он сможет дать 25% годовых. Тогда предпринимателю нет смысла инвестировать деньги, он сохранит их в банке, получив 250 тыс. руб. дополнительного дохода. Мировой опыт показывает, что чем выше банковский процент (а это следует за темпами инфляции), тем меньше желание инвестировать капитал.

Во-вторых, инвестор может занять деньги в банке, где, как известно, накапливается капитал. Однако, банки кредитуют средства под годовые проценты и здесь еще в большей мере надо все просчитывать. Так, в 1992 году государственные банки выдавали кредиты предприятиям под 30-40% годовых, а коммерческие - под 50-60%. В Российской Федерации годовые проценты доходили до 100-150 в зависимости от направления инвестиций. По мере повышения процента, т.е. удорожания кредита, долгосрочные инвестиции становятся менее выгодными. Поэтому большие проценты сейчас отпугивают возможных инвесторов, уменьшая инвестиционный спрос.

И, наконец, в-третьих, источником инвестиций могут быть средства со стороны, от фондовой биржи, где обращаются акции инвестора. Но для этого их курс на бирже должен быть довольно высоким, что может отпугнуть возможного акционера, который будет искать вариант иного вложения средств.

Таким образом, инвестиционный рынок складывается из инвестиционного спроса (в нашем случае заказа на строительство), предложений его удовлетворения (наличия соответствующих мощностей) и предложений сбережений (деньги, ценные бумаги).

Инвестиционная деятельность в Белоруссии в период перехода к рынку в значительной мере затухает. Главной причиной этого является расстройство денежной системы и уменьшение (относительное) предложений сбережений. В принципе инвестиционный спрос в республике должен увеличиваться, так как происходит структурная перестройка экономики. Республике необходимы новые виды производств, новые источники сырья и энергии из-за распада СССР. Следовательно, необходимо строительство новых и реконструкция действующих производств. Коммерческие структуры также желают вкладывать средства в новые, доходные программы. В Беларуси, с другой стороны, имеется высокий потенциал строительного комплекса - строительные мощности, квалифицированные кадры, материально-техническая база, что дало бы возможность

удовлегорить инвестиционный спрос.

Но такой, на первый взгляд, положительный баланс не обеспечивается соответствующими сбережениями. Большинство предприятий должны деньги вкладывать в товары, сырье, зарплату, чтобы не остановилось производство. Бюджетные возможности государства тоже ограничены из-за резкого увеличения расходной части. Личных сбережений граждан недостаточно в 98% случаев для инвестиционных вложений. Кредитные ресурсы банков расходуются, в основном, на текущие нужды предприятий. И даже Сбербанк, созданный для аккумуляирования средств граждан и их кредитования, занимается кредитованием правительственных программ и отдельных предприятий. Таким образом, главной проблемой развития инвестиционного рынка становится поиск источников средств.

К таким источникам могут относиться иностранные инвесторы. Процесс инвестирования иностранного капитала регулируется соответствующим законодательством. На территории нашей республики порядок осуществления иностранных инвестиций устанавливается в соответствии с законом об иностранных инвестициях на территории Беларуси.

Кроме этого, регулирование частных иностранных инвестиций осуществляется не только законодательством, но и международными соглашениями. Заключаются специальные двухсторонние соглашения, выделяются специальные нормы в торговых договорах.

Цель всего этого - обеспечить на территории государства в отношении иностранных инвестиций режим не менее благоприятный, чем у любых других участников, а также предоставить гарантии беспрепятственного вывоза валюты, образующейся от прибыли инвестора.

К иностранным инвесторам относятся:

иностранное юридическое лица, включая любые компании, фирмы, предприятия, организации или ассоциации, созданные и правомочные осуществлять инвестиции;

иностранное граждане, лица без гражданства, белорусские граждане, имеющие постоянное место жительства за границей, при условии, если они зарегистрированы для ведения хозяйственной деятельности;

иностранное государства; международные организации. Иностранными инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых иностранными инвесторами. Для осуществления инвестиций иностранным инвесторам предоставляется право:

долевого участия в предприятиях (совместные предприятия); создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам; приобретения иных имущественных прав.

С точки зрения интересов нашей республики основными направлениями эффективного инвестирования иностранного капитала должны быть:

привлечение инвесторов для использования прогрессивных технологий, "ноу-хау";

конкуренция инвесторов на белорусском рынке; продажа незавершенных объектов, перентабельных производств на основе конкурсов. Естественно, у иностранных инвесторов главной задачей является извлечение наибольшей прибыли из деятельности на территории Республики Беларусь. В связи с этим наибольший удельный вес в их числе составляют торгово-закупочные фирмы, использующие все еще большую разницу в ценах на различную продукцию, сырье, энергоносители. Например, в середине 1992 года разница в цене на металлоизделия строительного назначения (уголки, арматура, стальные листы и т. д.) в РБ и в Польше составляла от 100 до 200%, а со странами Западной Европы 200-300%. Цемент при средней цене по Беларуси 1400-1500 руб. за тонну в Польше мог быть реализован по цене около 30 долларов, т.е. 12000-15000 рублей. Конечно, выравнивание цен происходит, и это вполне естественный процесс, и он завершится в ближайшие 2-3 года. Тогда иностранный капитал начнет искать своего применения в других сферах бизнеса. Производственная деятельность будет еще длительное время выгодна в Беларуси за счет низкой оплаты рабочей силы, что увеличивает долю прибыли в конечной цене. Так, средняя зарплата в Польше в 1992 г. составляла в пересчете на рубли - 30-40 тыс. руб. в месяц, в то время как в Беларуси 3-4 тыс. рублей. Поэтому иностранным инвесторам еще выгодно размещать капитал и необходимо активно использовать это для создания новых наукоемких производств, структурной перестройки экономики Беларуси. К созданию, активности иностранцев сдерживается как политическими, так и экономическими факторами. В экономических главным выступает отсутствие частной собственности на землю. Построив фабрику, завод, склад, ферму, инвестор не чувствует себя хозяином, так как земля под этим объектом является государственной собственностью и в любой момент может стать аргументом для конфискации постройки, или ухудшения производства через драконовские налоги на землю.

Для активизации привлечения иностранного капитала необходимо уходить от огосударствления этой деятельности. Опыт показывает, что иностранцы куда охотнее работают с частными или другими негосударственными структурами. Поэтому для инвестирования иностранного капитала требуется создание определенной инфраструктуры - инвестиционных банков, брокерских контор, инвестиционных бирж, строительных аукционов или тендерных комитетов с участием иностранных инвесторов. Решающее же значение будет иметь создание традиционной рыночной сферы - рынка ценных бумаг, фондовых бирж, сети госсреднических и страховых компаний. В этом плане нужны и так называемые фирмы дивелоперы, отвечающие за полный цикл реализации инвестиций и возвращение капитала инвестору.

Весьма важным представляется также гарантированность прав иностранного инвестора. В законодательстве об инвестиционной деятельности Беларуси определены экономические и социальные условия, обеспечивающие равную защиту прав, интересов и имуще-

щества инвесторов независимо от форм собственности. Инвестиции, в том числе и иностранные, не могут быть безвозмездно национализированы или реквизированы.

Большое значение в плане привлечения иностранных инвестиций отводится свободным экономическим зонам, о чем более подробно будет рассказано в главе 8.

Процессу выбора контракта и подрядчика предшествуют торги, которые должны проводиться на конкурсной основе и могут распространяться на :

- строительство и реконструкцию предприятий (объектов) производственного и непроизводственного назначения и отдельных видов работ, включая поставку необходимого оборудования;

- приобретение комплектного оборудования, товаров и услуг. Для проведения торгов создаются так называемые тендерные комитеты, состоящие из представителей организаторов, заказчиков, подрядчиков, проектных и других заинтересованных организаций. В обязанности тендерных комитетов входят: объявление торгов, продажа тендерной документации, получение и распространение предложений, принятие решений о проведении торгов.

В зависимости от способа проведения торги бывают открытыми и закрытыми. В открытых торгах принимают участие все заинтересованные организации. Закрытые торги проводятся с участием заранее определенных тендерным комитетом фирм, которым направляются специальные приглашения.

Тендерным комитетом издается так называемая тендерная документация в виде сборников условий реализации проекта, технических требований, необходимых чертежей, наименования оборудования, коммерческих условий, порядка установления цен, платежей и т. п.

Участники торгов представляют в тендерный комитет свои предложения по тендерной документации, а также сведения о фирме, ее потенциале, финансовом состоянии, опыте реализации аналогичных проектов и т. п.

Участники торгов обязаны уплатить определенную гарантийную залоговую сумму, которая теряется в случае отзыва предложений или отказа от контракта при выигрыше торгов.

В предложениях фирм цены должны быть рассчитаны с учетом условий поставок материалов и оборудования, а также оставаться твердыми и не пересматриваться после подписания контракта.

Участникам контракта надо всегда помнить и оговорить так называемые форс-мажорные обстоятельства - обстоятельства непреодолимой силы в связи с наступлением событий, независящих от сторон контракта (война, землетрясение, наводнение, пожары и т. п.). Перечень таких обстоятельств должен определяться контрактом и их наступление может освободить участников от обязательств по контракту.

Виды и формы контрактов могут быть различными, зависящими от целей заказчика, предложений и возможности подрядчика. Традиционные договоры подряда в данном пособии не рассматриваются.

В мировой практике широкое распространение получили так называемые контракты "под ключ", представляющие собой проектно-строительные контракты. Суть их заключается в изменении формы подряда, при котором главной функцией подрядной организации становится осуществление, преимущественно своими силами, строительства готовых к эксплуатации (выпуску продукции, оказанию услуг) производственных мощностей и объектов в установленные сроки. Такая форма подряда применяется обычно при заключении контракта на строительство в Беларуси промышленных предприятий западными фирмами, которые принимают на себя все основные функции заказчика. Опыт их работы, в частности при строительстве Жлобского металлургического завода, показал высокую эффективность этой формы подряда.

Строительство "под ключ" обеспечивает сокращение инвестиционного цикла, усиление экономического стимулирования его участников. Генеральный подрядчик при этом принимает на себя ряд дополнительных функций: предпроектная подготовка; организация проектно-исследовательских работ; размещение заказов и комплектация строительства всеми видами материальных ресурсов, оборудованием; организация монтажа оборудования, пусконаладочных работ и сдачи объекта в эксплуатацию.

Финансирование таких объектов осуществляется за счет банковских кредитов, в пределах окончательной договорной цены строительства, согласованной между заказчиком и подрядчиком и утвержденной в установленном порядке. Расчеты заказчика с генподрядной организацией осуществляются после сдачи законченного и начатого в эксплуатацию объекта на основании акта государственной приемочной комиссии.

С целью осуществления строительства таким методом необходима существенная организационная перестройка управления. Рекомендуется создавать комплексные строительно-монтажные организации, в состав которых включались бы общестроительные и специализированные подразделения, проектные или проектно-исследовательские подразделения, предприятия стройиндустрии, подразделения механизации, транспортные хозяйства, подразделения комплектации и другие вспомогательные и обслуживающие хозяйства. Создание таких организаций - процесс длительный, поэтому в настоящее время действующие генподрядные организации принимают на себя функции организаторов всего производства с привлечением на правах субподряда проектных, специализированных, комплектующих подразделений.

К моменту сдачи объекта генеральный подрядчик должен закончить пусконаладочные работы с комплексным опробованием оборудования и его устойчивой работы в режиме, обеспечивающем выпуск продукции.

В последние годы в практике инвестиционной деятельности все большее распространение получает специальная система контрактов типа "строительство - эксплуатация - передача объекта", особенно в развивающихся странах (к которым, впрочем, можно отнести и Беларусь). Суть этого контракта заключается в том,

что заказчиком объектов инфраструктуры выступает частный сектор, который в течение некоторого времени эксплуатирует построенный объект, после чего передает его во владение государству. В этих условиях правительство, будучи заинтересованным в строительстве тех или иных объектов, идет на уступки заказчику из части го сектора, выступает в качестве гаранта, стимулирует его.

Впервые концепция такого инвестирования была сформулирована премьер-министром Турции Озалом в 1984 г. в программе приватизации объектов государственной собственности. Сокращенно такие контракты называются BOT - Build - Operate - Transfer. По таким контрактам построено много энергетических объектов, автострад, мостов, нефте- и газопроводов, тоннелей, метрополитенов и других объектов в Великобритании, Китае, Турции, Австралии и других странах.

Распространение получают также типовые условия по составлению контрактов Международной инженерной федерации (FIDIC). Они приняты за основу при заключении контрактов на строительство хилья для военнослужащих, которые возвращаются из Германии. Такие контракты довольно велики по объему и занимают от 70 до 100 страниц машинописного текста.

Рыночная экономика объективно ведет к ускоренному развитию научно-технического прогресса, так как конкуренция, накопление капитала требуют постоянного обновления продукции с целью уменьшения инвестиционного давления и выживания в конкретной среде. В этом плане одним из направлений инвестирования является внедрение капитала в нововведения. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет нововведение как новое приложение научных и технических знаний к рыночному успеху. Американские бизнесмены высказываются следующим образом: "Нововведение - это вся сложная система, с помощью которой идея или изобретение в первый раз превращается в коммерческую реальность. Это успешное внедрение продукта или услуг на рынок или в экономику. Технологическое нововведение - это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых или улучшенных продуктов и коммерческому использованию новых и улучшенных производственных процессов и оборудования".

Нововведения подразделяются на несколько видов:

- воздействующие на процесс (технологические) - создание и применение технологий для производства новых или старых продуктов. В строительстве к таким нововведениям можно отнести комплексно-блочный монтаж промышленных зданий, автоматизированную подачу и укладку бетона, роботизацию малярных работ по окраске мостов, технологических трубопроводов и другие новые технологии;

- воздействующие на продукцию (продуктивные) - направляемые на производство и использование новых конечных продуктов. Например, в строительстве к ним относятся новые строительные материалы, конструкции, здания и сооружения;

- воздействующие на производительные силы (социальные) - создание новых экономических, организационных структур, механизмов их функционирования. К таким нововведениям можно отнести компьютерные системы управления, рыночные структуры предприятий, системы мотивации работников и т. п.;

- комплексные - объединяющие все вышеперечисленные виды. Например, переход к рыночной экономике - это комплексное нововведение.

Развитие научно-технического прогресса в рыночной экономике тесно связано с экономическими сдвигами по двум направлениям, которые должны учитываться при формировании инвестиционной политики.

1. В строительных фирмах под влиянием научно-технического прогресса происходят структурные сдвиги, определяемые изменениями в материально-технической базе. Например, создание новых видов конструкций ведет к реконструкции производства на заводах стройиндустрии, к строительству новых цехов и предприятий, к приобретению новых видов строительства машин, механизмов, технологической оснастки, к созданию новых специализированных подразделений в организациях (строительные управления, комбинаты, участки, бригады).

2. Научно-технический прогресс создает базу для изменения эффективности производства, что требует разработки показателей эффективности, нормативов сокращения затрат труда, материалов, энергии, технических ресурсов на единицу новой продукции и единицу объема строительно-монтажных работ с применением новой продукции.

Всякая система - техническая, организационная, социальная, биологическая имеет определенный жизненный цикл, т.е. временной интервал такого ее состояния, которое можно охарактеризовать как устойчивое. Определенным жизненным циклом обладают и строительные системы. Например, на рис. 2.2. приведена структура жизненного цикла архитектурно-строительной системы, в данном случае крупнопанельных зданий. При этом жизненный цикл заканчивается в сфере производства и не включает в себя эксплуатацию зданий. Длительность цикла в 26 лет показывает большую консервативность строительных систем, их невосприимчивость к научно-техническому прогрессу.

Оценка жизненного цикла системы и ее составляющих, начиная от инновационного уровня и заканчивая технологическим, является чрезвычайно важным аспектом обеспечения ее гибкости или адаптивности в рыночной экономике.

Во-первых, знание такого цикла дает возможность постановки задачи регулярной оценки соответствия первоначальных целей организации постоянно меняющимся условиям, т.е. выдвигает такую задачу, как отыскание того временного интервала, в котором система в ее первоначальном состоянии будет резко терять устойчивость, эффективность работы.

Во-вторых, отыскание временных интервалов потери устойчивости системы позволит заблаговременно разрабатывать и реали-

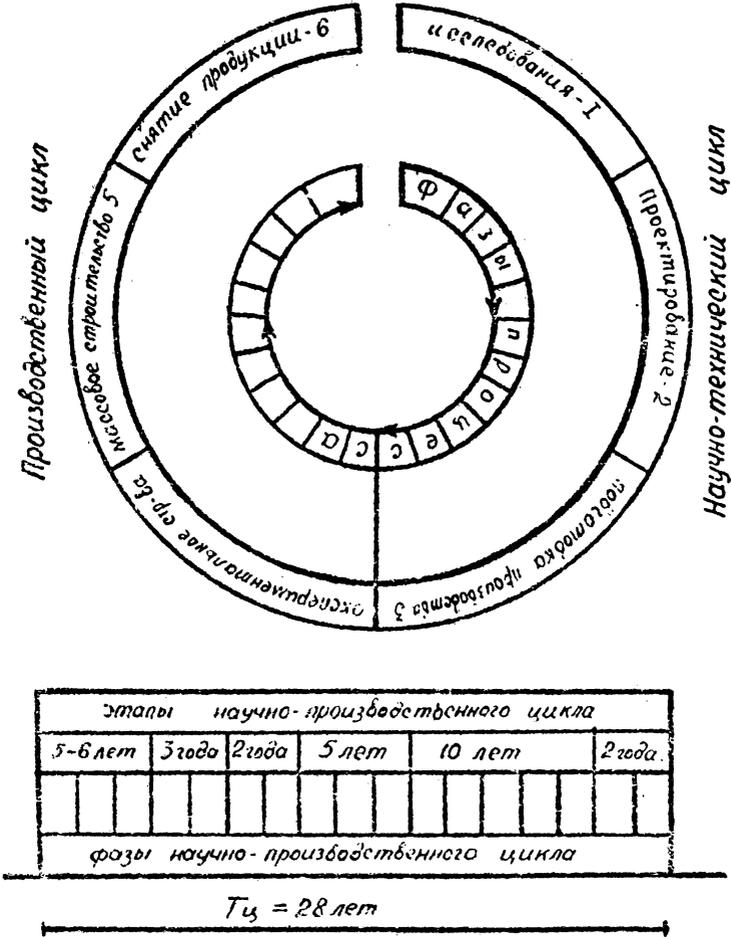


Рис. 2.2. Научно-производственный цикл строительной системы.

зовывать решения по корректировке целей, структуры, механизма функционирования системы, т.е. обеспечивать гибкость системы путем трансформации целей, а также ее элементов и достигать активного взаимодействия отдельных элементов, а также системы с внешней средой путем перестройки механизма.

В-третьих, создается возможность своевременно начинать работу по научно-техническому совершенствованию производства путем перехода на более прогрессивные проектные решения, внедрения новых средств механизации, повышения индустриальности зданий и сооружений, применения передовых технологий. В совокупности это ведет к определенному скачку в уровне производительных сил, что объективно потребует и перестройки организационных отношений.

Строительная система, как и любая в природе и обществе, имеет определенные временные границы своей жизнедеятельности, т.е. обладает свойствами цикличности. На продолжительность ее жизненного цикла существенное влияние оказывает износения, происходящие во внешней среде - в народном хозяйстве, отрасли, регионе, а также нововведения, осуществляемые в результате научно-технического прогресса. В значительной степени величина цикла зависит также и от результатов функционирования самой системы, ее прибыльности, конкурентоспособности на рынке строительной продукции и т.п. В связи с этим возникает проблема оценки продолжительности жизненного цикла как строительной системы в целом, так и ее составляющих - материальных, технических, социальных и других элементов.

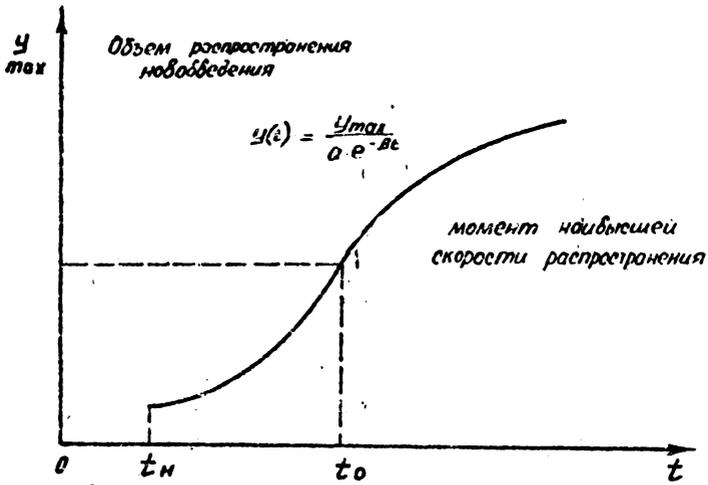
Необходимость учета данной проблемы при создании рыночной экономики обусловлена следующими причинами:

- повышение темпов научно-технического прогресса ведет к ускоренному моральному старению строительных конструкций, деталей и материалов, а также связанных с ними проектных решений и технологических операций;

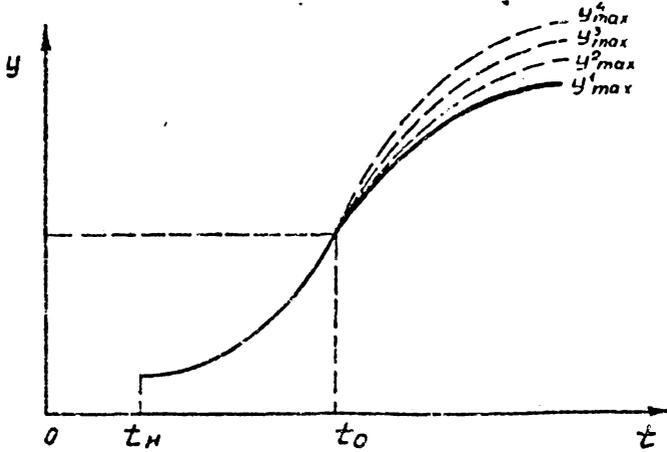
- ускорение сменяемости строительных решений требует и адекватной сменяемости технологического оборудования и оснастки на предприятиях стройиндустрии;

планирование внедрения нововведений, осуществляемое в строительных системах по циклу "проектирование - техническое перевооружение предприятий стройиндустрии - новые технологические методы в строительном производстве" сопровождается и соответствующими изменениями в организационных структурах и механизмах.

Темпы научно-технического прогресса, а следовательно, и обновления параметров строительных решений определяются как состоянием самих решений, так и требованиями потребителя, использующего готовую продукцию. В производственном строительстве такие требования исходят из научно-технического прогресса в соответствующих отраслевых комплексах. Замена оборудования, смена технологий промышленного производства, экологическая ситуация требует новых проектных решений зданий и сооружений. В непродуцированной сфере требования к строительным



а) общий вид распространения нововведения



б) распространение нововведения с оптимизацией отдельных параметров

Рис. 2.3. Графики распространения нововведения.

решения обновляются исходя из изменений социальной сферы и повышения уровня жизни. С другой стороны, в самом строительном комплексе происходят изменения, связанные с физическим и моральным старением применяемых конструкций, оборудования заводов стройиндустрии, технологий строительного производства. Все это в совокупности требует гибкого реагирования подразделений, участвующих в инвестиционном процессе, на поток нововведений как из внешней среды - от потребителя, так и от других участников инвестиций.

Жизненный цикл технического новшества, а именно к такому относятся строительные детали и конструкции, описывается определенными закономерностями, как любой процесс роста. Теоретически это находит свое выражение в так называемых S-образных или логистических кривых, которые содержат начальную стадию распространения нововведения, стадию крутого подъема и, после прохождения переломной точки, стадию насыщения.

Такие этапы развития нововведения в какой-то мере соответствуют перестройке материально-технической базы, на которой осуществляется нововведение. Точки перелома (рис. 2.3) логистической кривой соответствуют стабилизации, т.е. равновесному состоянию материально-технической базы. При этом надо иметь в виду, что определенные виды повешств, например, новые объемно-планировочные решения, новые конструкции, обычно ведут к нарушению равновесия, так как возникает необходимость в новом оборудовании на предприятиях стройиндустрии, новых строительных машинах, приспособлениях и т.д. Поэтому распространение нововведения происходит неравномерно с постепенной заново в начальном периоде устаревших элементов. Нулевая точка отсчета означает наличие старого равновесного состояния с постепенным переходом к новой продукции до Умк, когда наступает насыщение нововведением, т.е. возникает новое равновесное состояние, соответствующее технической и экономически целесообразному объему распространения нововведения.

Количественно продолжительность жизненного цикла строительных конструкций зависит от ряда факторов, влияющих на него, к которым можно отнести следующие:

- технические: проектная новизна, долговечность конструкции, надежность, технологичность;
- организационные: уровень унификации конструкции, серийность ее производства;
- экономические: себестоимость производства, транспортировки, монтажа, эксплуатации.

На базе собранных данных, характеризующих указанные факторы, и устанавливается продолжительность жизненного цикла конструкций.

На рис. 2.4 представлена схема экономической развертки жизненного цикла конструктивных решений в строительстве, составленная на примере строительных решений крупнопанельных зданий серии 210, используемой в Беларуси. Проверка наделенных экономическими нововведениями по другим видам строительных ре-

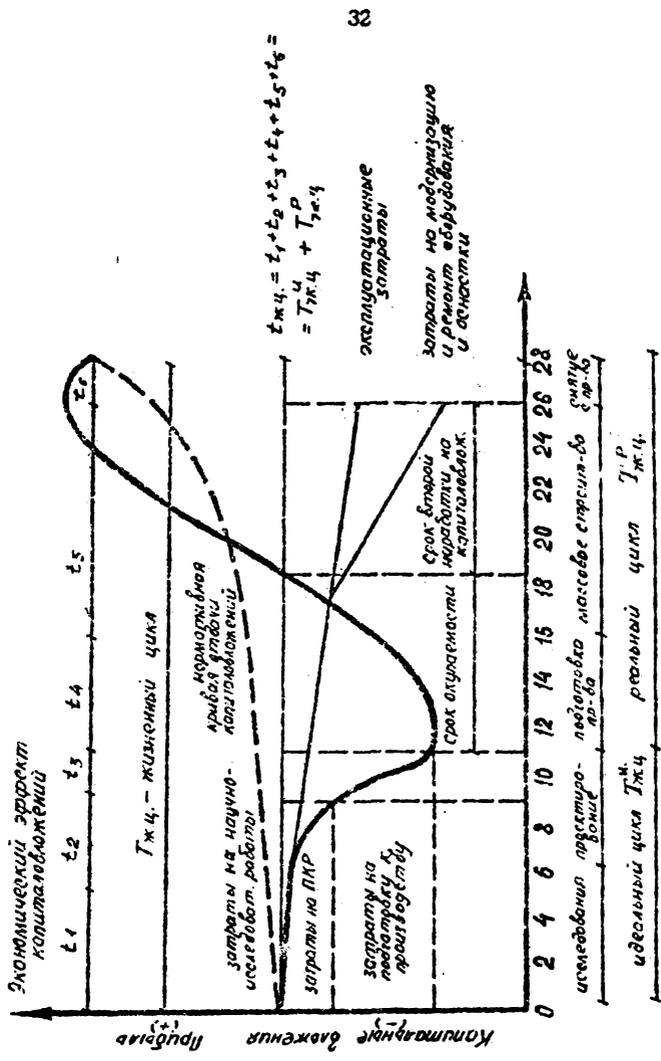


Рис. 2.4. Жизненный цикл конструктивных систем в строительстве.

шений (животноводческие помещения рамных конструкций различных пролетов, производственные сельскохозяйственные здания с 9-ти метровыми панелями и др.) подтвердила общий их характер для строительства.

Жизненный цикл конструктивных решений T_c складывается из идеального цикла T_i и реального - T_p . В идеальном цикле происходит зарождение и воплощение идей в реальную конструкцию, а в реальном осуществляется экспериментальный выпуск и применение конструкций на практике, массовое строительство и снятие ее с серийного производства. В целом, продолжительность жизненного цикла равна:

$$T_c = T_i + T_p = t_1 + t_2 + t_3 + t_4 + t_5 + t_6,$$

где t_1 - продолжительность исследовательских работ;
 t_2 - продолжительность проектно-конструкторских работ;
 t_3 - продолжительность подготовки к производству;
 t_4 - продолжительность опытно-экспериментального выпуска конструкций массового строительства объектов из них;
 t_5 - продолжительность серийного выпуска;
 t_6 - продолжительность снятия конструкций с серийного производства. Механизм прохождения нововведений в организациях в обмен виде

представлен на рис. 2.5. Здесь исходной посылкой является поступление информации о нововведении извне: то ли путем централизованного планирования (целевые программы, перспективные планы внедрения достижений науки и техники в производство), то ли через поступающую в систему научно-техническую информацию, служащую побудительным средством для принятия решения о внедрении новинки. Внедрение научно-технической новинки возможно только при наличии определенных ресурсов или, точнее, их резервов, которые не участвуют в производстве и предназначены именно для экспериментальных целей.

В связи с этим возникает проблема инвестиций для обеспечения нововведений. Централизованных инвестиций практически уже не будет, поэтому предприятия должны заблаговременно заботиться о накоплении капитала и его инвестировании в нововведения. Основными источниками средств в рыночной экономике являются:

- кредиты банков , что в нормальной финансовой системе наиболее эффективно. Но в настоящее время, при развертывании инфляции, проценты за пользование кредитом постоянно повышаются и долгосрочные инвестиции в крупные нововведения становятся невыгодными.

- собственные средства , которые лучше всего размещать в ценных бумагах или коммерческих банках, где устанавливаются высокие годовые дивиденды и капитал таким образом работает;

- привлечение иностранных инвесторов , особенно в новейших технологиях;

- средства спонсоров , вкладывающих капитал в выгодные

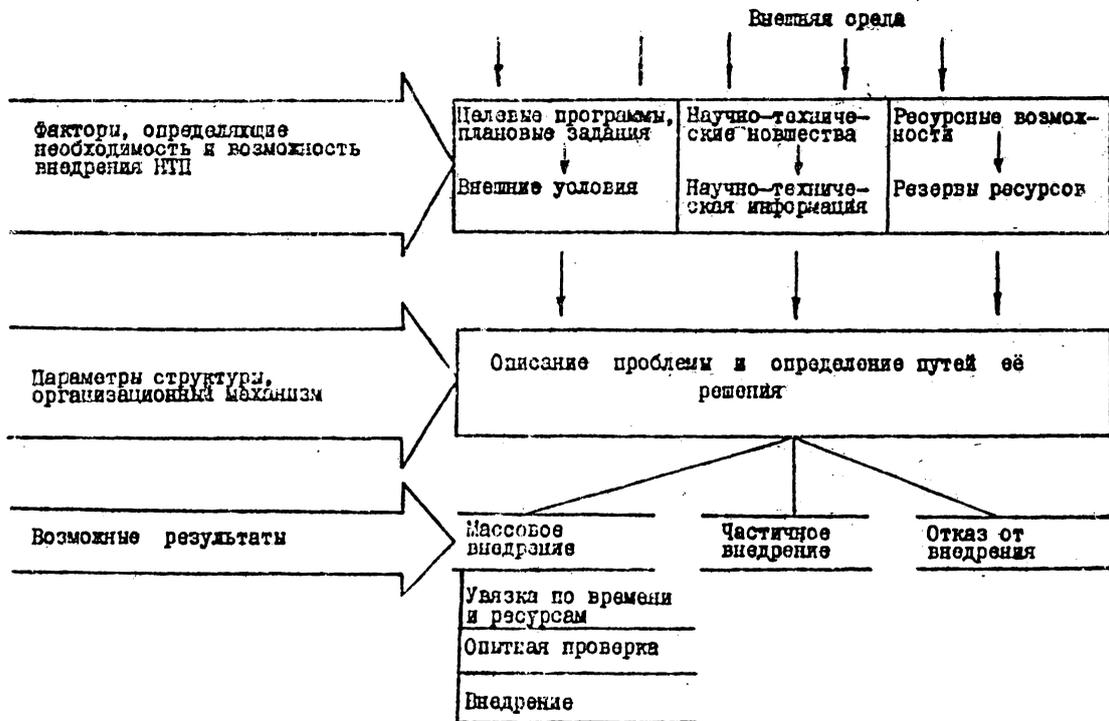


Рис. 2.5. Общая модель внедрения нововведений в организационной системе.

будущее производства;

- **создание венчурных фирм**, где, с одной стороны, вкладываются нововведения, а с другой - капитал. Развитие на Западе эти фирмы в ближайшем будущем вряд ли будут развиваться в Беларуси, так как капитал сейчас более эффективно вкладывать в торговые, финансовые операции, недвижимость и т. п.;

- **различные фонды** - инвестиционные, инновационные, создаваемые при академиях, университетах, крупных научных учреждениях, союзах, ассоциациях и т. д.

Формирование подрядного рынка ведет к большому разнообразию форм и структур организации строительных, проектных и других предприятий и Исчезает вертикальная иерархия экономики упраздняются министерства, крупные объединения, комбинаты, смену им приходят структуры рыночной экономики, в которых главным субъектом выступает предприятие, имеющее право (но не обязанность) интегрироваться горизонтальными связями с другими предприятиями, проектными организациями, заводами строительной и другими аналогичными структурами. В этой связи предлагается целесообразно рассмотреть некоторые разновидности рыночных структур в капитальном строительстве.

В целях избежания резкого разрушения действующих структур, вчерашние министерства и ведомства преобразуются в концерны, корпорации или ассоциации. Например, Министерство строительства Белоруссии преобразовано в корпорацию "Белбуд", управление "Главминскстрой" - в концерн "Минскстрой".

Концерн - форма объединения предприятий для совместной деятельности на основе добровольной централизации ряда функций, например, внешнеэкономической деятельности, научно-технической политики, снабженческо-сбытовой и др. В рамках концерна можно использовать единую материально-техническую базу (например, производство сборного железобетона), общие подразделения по подготовке производства (компьютерные центры) и т. д.

Корпорация - объединение или союз, создаваемый для защиты интересов участников. В рыночной экономике корпорации чаще всего являются акционерными обществами. Главной особенностью корпораций является то, что ответственность по долгам ограничена финансовыми ресурсами корпорации, которые в свою очередь определяются размерами акционерного капитала. В корпорации создается Совет директоров, выполняющий в основном стратегическое управление.

Ассоциация - добровольное объединение предприятий для совместной деятельности на основе хозяйственного расчета и самоуправления. В Беларуси есть, например, ассоциация производителей стройматериалов, научно-исследовательская экономико-технологическая ассоциация строителей и т. п. Ассоциации создают для расширения возможностей предприятий в производственно-техническом и социальном развитии, осуществлении природоохранных и других мероприятий.

Главным действующим лицом рынка является предприятие производящее продукцию, оказывающее услуги. Предприятие может

называться различными терминами: предприятие, фирма, комбинат, завод, фабрика, трест, управление, передвижная механизированная колонна, торговый дом, магазин и т. п. Важным является то, что это самостоятельный субъект рынка с правами юридического лица и не имеющий в своем составе других юридических лиц.

Существенным отличием одного предприятия от другого в рыночной экономике является только форма собственности, на которой оно основано.

Предприятие может быть основано на государственной собственности и находиться в собственности Республики Беларусь или собственности местного Совета народных депутатов (коммунальное предприятие). К государственным предприятиям в настоящее время относятся свыше 90% предприятий, занятых в инвестиционной сфере. Это в принципе не отражает эффективные пропорции, так как в развитых странах в строительном бизнесе государственных предприятий очень мало. Только личный интерес собственников ведет к высокодоходной работе предприятия.

Предприятие, основанное на коллективной собственности, может быть в виде коллективного предприятия, кооператива, акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, товарищества, предприятия общественной организации, предприятия религиозной организации.

Кооператив - общественная добровольная организация граждан для совместного ведения хозяйственной и иной деятельности. Кооператив совершенно самостоятелен и действует на базе собственного, арендного или предоставленного в бесплатное пользование имущества. Кооперативы были первыми ростками капитализации производства. Особенно активно они создавались как раз в строительном бизнесе, в том числе и в Республике Беларусь.

Акционерное общество предприятие, уставной фонд которого разделен на акции, как правило, равной номинальной стоимости. Участники акционерного общества могут терпеть убытки только в пределах стоимости принадлежавших им акций. Акции дают право получения части прибыли в виде дивиденда. Акционерные общества бывают открытыми (акции распространяются свободно) и закрытыми (акции распространяются между учредителями). Учредителями могут быть как юридические лица, так и граждане. Величина уставного фонда акционерного общества - не менее 500 тыс. рублей.

Общество с ограниченной ответственностью - вид хозяйственного общества, созданного по соглашению юридическими и физическими лицами путем объединения их вклада в целях осуществления хозяйственной деятельности. Ответственность участников по обязательствам общества ограничена их вкладом (паем) в капитал общества. Величина уставного фонда общества должна быть не меньше 50 тыс. рублей. Такое общество является закрытым, так как доля участника может быть передана другим участникам только с согласия остальных пайщиков. В мировой практике для таких обществ существуют специальные обозначения (сокраще-

ния): Польша - о. о. о., Англия - Ltd, Германия - G m bH, Франция - SARL и т. д.

Товарищество - организационно оформленное добровольное сотрудничество граждан. Акционерное общество и общество с ограниченной ответственностью являются разновидностями товариществ. В зависимости от принятой в уставе меры имущественной ответственности различают следующие виды товариществ: полные товарищества, товарищества на доверии, командитные товарищества, паевые и т. п. Более подробно об этой форме можно прочитать в литературе [5].

Особыми формами организации предприятий и их объединения могут быть - картель, комбинат, конгломерат, консорциум, народное предприятие, синдикат.

Картель - форма объединения предприятий или предпринимателей, участники которого заключают соглашение о регулировании объема производства, о разделе рынков сбыта, источников сырья и т. п. Чаще всего такие картели существуют в скрытом виде.

Комбинат - объединение на добровольной основе предприятий разных отраслей. Например, допостроительный комбинат строится по принципу: "завод сборного железобетона" - "транспорт" - "стройка".

Конгломерат - форма монополистического объединения с единым финансовым и организационным контролем входящих в его состав фирм.

Консорциум - временное добровольное объединение предприятий для решения конкретных задач - строительство крупных предприятий, дорог, аэродромов, рудников и т. п.

Народное предприятие - предприятие, основанное на самостоятельном владении, пользовании и распоряжении государственной собственностью, переданной трудовому коллективу.

Синдикат - объединение предпринимателей, в котором распределение заказов осуществляется через единую сбытовую контору. Участники синдиката сохраняют производственную, но утрачивают коммерческую самостоятельность.

Такое разнообразие структур и форм участников производственной деятельности на инвестиционном рынке. Кроме этого, имеется ряд направлений специализации предприятий и организаций по видам деятельности: аудиторские, банки, биржи, венчурные, ипотечные, лизинговые, маркетинговые, франчайзные, страховые, посреднические, факторинговые, холдинговые и т. п. Основные определения и понятия по таким предприятиям приведен в кратком словаре терминов рыночной экономики.

Представляется весьма важным отметить еще один аспект формирования подрядных организаций в рыночной экономике - и диверсификацию, т. е. переход от чисто строительного бизнеса многопрофильному производству. Процессы диверсификации широко распространились на Западе, начиная с 60-х годов. Строительные фирмы, особенно крупные, выполняют чисто строительные работ на 40-50% от общего объема оборота капитала. В остальное они занимаются как сопутствующим строительству, так и далеки

от него бизнесом. Выполняются проектные работы, выпускаются изделия стройиндустрии, сдается в аренду техника, ведутся лизинговые, банковские, коммерческие и другие операции. Это позволяет устойчиво функционировать независимо от колебаний рыночного спроса. А в строительном бизнесе такие колебания случаются часто, вслед подъему и спаду экономической активности. В этом направлении необходимо двигаться и строительным предприятиям Беларуси.

3. Инфраструктура рынка

Понятие инфраструктуры, ее составляющие. Кардинальная реформа инфраструктуры Республики Беларусь. Банковская система и банковское дело. Регулирование отношений инвесторов и подрядчиков с банками. Биржевая система на рынке товаров, валюты, ценных бумаг, труда. Разнообразие организационных форм и структур, обслуживающих рынок: маркетинговые, лизинговые, венчурные, консалтинговые, аудиторские и др. Их участие в инвестиционных программах.

Для нормального функционирования рыночной экономики необходима развитая инфраструктура, в которую входит комплекс отраслей, подотраслей и сфер деятельности, главная задача которых сводится к доведению товаров от производителей к потребителям, а также к движению капиталов. Эффективность инфраструктуры определяется скоростью оборачиваемости средств, реализацией вновь создаваемой стоимости.

Построение рыночной системы определяет состав и взаимосвязи элементов инфраструктуры. В состав инфраструктуры входят специализированные организации, действующие в рамках отдельных рынков. В настоящее время в связи с неразвитостью рыночной экономики РБ инфраструктура ее очень слабая, неразвитая, что и приводит к громадным задержкам в движении товаров, капиталов, информации.

Общая схема рыночной инфраструктуры представлена на рис. 3.1. Инфраструктура фактически является каркасом всех рыночных отношений. Например, для подготовки строительства объектов служат различные инженеринговые фирмы. Они могут разрабатывать технико-экономическое обоснование проекта, проводить экспертизу проектных решений, оказывать информационные услуги и т.д. Для оценки финансово-хозяйственной деятельности существуют специализированные аудиторские фирмы. И так практически во всех сферах рыночной деятельности.

В составе рыночной инфраструктуры выделяют три важнейших элемента:

организационную базу, включающую такие структуры, как биржи, снабженческо-сбытовые, брокерские и другие посреднические организации, коммерческие фирмы крупных промышленных предприятий;

материальную базу - транспортные системы, складское и тарное хозяйство, информационную систему по различным товарам и услугам, ценам на них и т.п.;

кредитно-расчетную базу, состоящую из отдельных банковских и кредитно-сберегательных структур, коммерческих фирм.

К рыночной инфраструктуре относят также и так называемый **"рисковый" бизнес** - особый вид малого предпринимательства, направленный на создание инновационных, внедренческих фирм, деятельность которых направлена на извлечение максимального дохода.

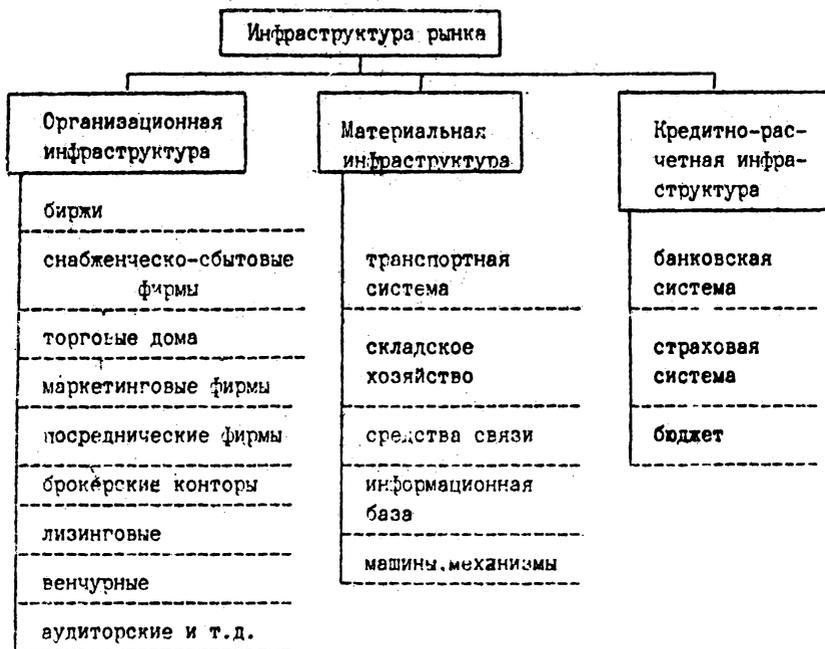


Рис. 3.1. Общая схема рыночной инфраструктуры

На рынке товаров и услуг функционируют такие специализированные организации, как товарные биржи, структуры оптовой розничной торговли, фирмы, работающие на коммерческой основе, снабжающие участников рынка информацией, посреднические, маркетинговые, сервисные и т. п. организации.

Получая выпущенную продукцию, инфраструктура организует заключение контрактов на поставку, продвигает товарные потоки по отраслям и регионам, регулирует сбыт и обслуживание потребителей. В нашей республике рыночная инфраструктура только зарождается - еще довольно много структур сохранилось командно-административного порядка с централизованными фондами государственными поставками, национализированной системой транспорта, дорог, статистики, планирования и т. п. Все это ведет ко все большему скатыванию экономики к натуральному товарообмену, к сдерживанию рыночных товарно-денежных отношений.

Некоторые шаги к разгосударствлению предприятий инфраструктуры уже делаются. Например, на базе организаций и объединений Госнаба РБ создаются оптово-посреднические фирмы, работающие на коммерческой основе.

Рассмотрим некоторые типичные системы инфраструктуры рынка товаров и услуг.

Товарные биржи, брокерские конторы, их специализация, функции, принципы работы будут рассмотрены в отдельной главе настоящего пособия.

Посреднические фирмы - юридическое лицо, которое осуществляет закупки товаров для их последующей продажи в требуемых покупателям режимах, а также содействует продавцам и покупателям товаров в установлении договорных связей между ними. Посредником может быть и физическое лицо. Посреднические функции обычно осуществляются на комиссионных началах с взиманием какого-либо установленного процента комиссионных, отчисленного от суммы сделки. Размер комиссионных определяется объемом сделки и чаще всего устанавливается в пределах от 1 до 10%.

В настоящее время на рынке товаров и услуг посредники созданы довольно много. Посреднические организации могут выступать в виде снабженческо-сбытовых, оптово-посреднических розничных и оптовых фирм и магазинов, коммерческих центров торговых домов, агентских фирм.

Посредничество может проявляться в движении товаров, их распределении, установлении хозяйственных связей и заключении контрактов. В практике рыночной экономики происходит постоянное совмещение посреднических функций.

Маркетинговые фирмы осуществляют маркетинговые исследования рынка, т. е. деятельность, направленную на выявление запросов потребителей, с тем, чтобы оперативно ориентировать производство на их удовлетворение. В основе маркетинга лежит процесс исследования (емкость рынка, индекс цен, товарная структура, определение потенциальных покупателей и т. п.) и прогнозирования рынка. Маркетинг позволяет наделить производителя выпуск пользующейся спросом продукции.

Основными элементами системы маркетинга являются:

- исследование качества товара, его эксплуатационных характеристик и их соответствия требованиям потребительского рынка;

- определение емкости товарного рынка;

- изучение форм и методов сбыта товара.

Настоящий маркетинг проявляется в условиях острой конкуренции товаропроизводителей. На рынке ценных бумаг основной специализированной организацией является фондовая биржа, где совершается купля-продажа акций и облигаций и устанавливается их рыночный курс. Фондовая биржа соединяет вместе владельцев сбережений и будущих инвесторов, организует передвижение финансовых потоков между отраслями и регионами. Без такой системы рыночная экономика нецелесообразна.

С одной стороны, фондовая биржа контактирует с товарным рынком, так как привлекает сбережения и помогает финансировать инвестиции. С другой стороны, она связана с рынком денег, с банковской системой. Степень влияния фондовых бирж увеличивается по мере развития акционерной формы собственности, когда на рынок попадает все большее количество ценных бумаг - акций. Владелец акции становится собственником того предприятия, чьи акции он купил и в той доле, которая соответствует стоимости акций. На фондовой бирже обращаются также облигации. В отличие от акций, облигации гарантируют получение какого-то фиксированного или переменного дохода. В то же время акции дают возможность рисковать и с определенной долей вероятности и удачно получать высокую прибыль.

Поступая на фондовую биржу, акции и облигации продаются там по рыночным ценам, определяющим их курс, который обусловлен изменениями спроса и предложения.

Структура спроса на ценные бумаги во многом определяется фактором общеэкономического порядка. При экономическом подъеме деньги выгоднее вкладывать в акции, при спаде - в облигации.

Операции с ценными бумагами основаны на ожиданиях - вероятных оценках курсов акций.

Например, информация о появлении новых крупных земельных участков приведет к росту акций строительных компаний, так как эти участки будут застраиваться и доходы таких компаний увеличатся.

Особую роль в рыночной экономике играет денежная система, которую образуют банки, страховые компании, инвестиционные фонды и другие организации, способные мобилизовать и превратить в свободные денежные средства и превратить их в инвестиции.

Ядро кредитной системы представляют банки. В Республике Беларусь принято наиболее эффективное построение банковской системы - двухступенчатое. На первой ступени находится Национальный банк Республики Беларусь, который несет всю полноту ответственности за состояние денежного обращения. Этот банк должен обеспечить защиту от инфляции экономики республики.

Традиционная структура банковской системы привела к на-

рис. 32. В центрального банка главным инструментом своей политики является ставка межбанковского кредита, т. е. процент на кредит, который предоставляется центральным банком всем остальным. Чем дороже кредит центрального банка, тем еще большей мере дороже кредиты коммерческих банков. Так, в России в 1992 г. кредиты коммерческих банков предоставлялись по 100-150% годовых, в Беларуси - под 50-80%.

В принципе, чем выше процентная ставка, тем больше прот. действие инфляции. Но, с другой стороны, высокие ставки ведут к снижению инвестиционной активности, уменьшению капитал. вложений.

К функциям национального банка относится выпуск в обращение (эмиссия) банкнот, хранение золотовалютных резервов, регулирование кредитно-денежной системы, валютных отношений. Центральный банк участвует в управлении государственным долгом, осуществляет расчетное обслуживание бюджета государства.

Коммерческие банки. Самое массовое звено кредитной системы. Они ориентированы практически на все виды операций. Главной задачей таких банков является привлечение на взаимовыгодной основе временно свободных средств предприятий, организаций, граждан, других банков и выдача на платной, возвратной и срочной основе кредитов. Коммерческие банки осуществляют договорам с клиентами кассово-расчетное обслуживание, факторинговые, лизинговые операции, продажу и покупку ценных бумаг, учет векселей, оказание консультационных услуг и другие финансовые и кредитные операции.

Каков источник дохода коммерческого банка? Прежде всего это разница между процентными ставками по привлеченным средствам и выдаваемым ссудам, а также плата за оказываемые услуги.

Любой коммерческий банк обязан резервировать установленную центральным банком часть своих ресурсов в этом банке.

Сберегательные банки - это, как правило, небольшие кредитные учреждения местного значения. В Беларуси пока действует единый Сбербанк РБ со своими отделениями в административных районах. Основными операциями сбербанков является прием вкладов населения на счета различных видов. Кроме этого, сбербанки предоставляют потребительские и ипотечные кредиты, банковские ссуды, покупают частные и государственные ценные бумаги.

Инвестиционные банки специализируются на эмиссионно-учредительских операциях. Предположим, что какому-то предприятию или государству необходимы средства для долговременных проектов, и они выпускают для этого ценные бумаги - акции, облигации. Инвестиционные банки принимают на себя определение размера, условий, срока эмиссии, выбор типа ценных бумаг, а также обязанности по их размещению и организации вторичного размещения. Таким образом, главной задачей этих банков является накопление средств для инвесторов.

Ипотечные банки - учреждения, предоставляющие долгосрочный кредит под залог недвижимости - земли, зданий, сооружений

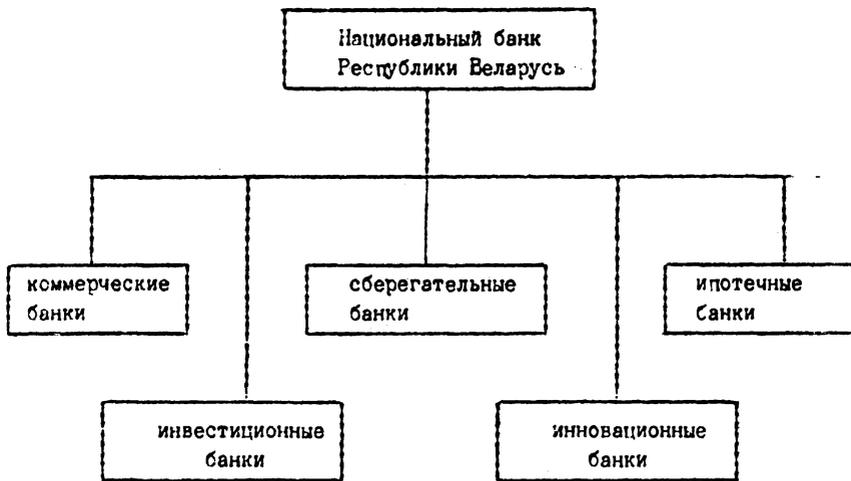


Рис. 3.2. Схема банковской системы

Ссуды выделяются под высокий процент. В случае неплатежеспособности клиента его недвижимость оценивается и продается.

Инновационные банки - разновидность коммерческих банков, средства которых используются для содействия инициативе при разработке и внедрении изобретений и нововведений. Такие банки могут создаваться при различных научно-технических союзах, обществах. Ими выдаются ссуды также для создания венчурных фирм.

Банковское дело - одна из наиболее доходных частей инфраструктуры экономики, поэтому здесь начинают формироваться банковские группы, филиалы банков, их отделения, представительства.

Филиал банка является юридическим лицом, имеет свой самостоятельный баланс.

Отделения, в отличие от филиалов, юридическими лицами не являются и самостоятельного баланса не имеют.

К инфраструктуре общего назначения относятся также центральный и местный бюджеты. Через бюджет происходит перераспределение доходов, чтобы стремиться к социальной справедливости, хотя понятие это чрезвычайно относительно и сильно политизировано. Через бюджет финансируются оборона, государственное управление, образование, здравоохранение, фундаментальная наука и т.п. В странах социалистической направленности в бюджете концентрируются большие средства, обобществляя доходы. В развитой рыночной экономике бюджет формируется исходя из минимальных потребностей государства, остальные вопросы остаются за предприятиями и гражданами. Инвестиции через государственный бюджет осуществляются в исключительных случаях для реализации крупных народнохозяйственных программ, которые проходят экспертизу в парламенте. Для других инвесторов источником капиталных вложений являются банки и фондовые биржи.

В развитой рыночной экономике большую роль играют страховые компании, которые возмещают на определенных условиях потери от непредвиденных обстоятельств. Доход страховой компании формируется в результате перераспределения средств, поступающих от взносов различных клиентов. Коммерческая деятельность - это постоянный риск с большей или меньшей степенью наступления непредвиденных обстоятельств, поэтому страхование коммерческого риска - высокодоходная сфера деятельности.

В странах рыночной экономики действует 2 типа страховых фирм. В первом случае страховщиком выступает коллектив страхователей, которые вносят средства в централизованный фонд, предназначенный для компенсации убытков членов коллектива. Это так называемые общества взаимного страхования. Во втором случае страховые фирмы вступают с каждым из клиентов в обоюдные договорные отношения. Коммерческие страховые компании в каждом случае оговаривают процент за страхование коммерческого риска или имущества, или акции. Государственные - ориентируются на порочившую прибыль.

В инфраструктуре рынка участвуют также ряд фирм специали-

ного назначения дизайнговые, факторинговые, консалтинговые, аудиторские и др. Разнообразие рыночной экономики порождает соответствующее разнообразие форм и структур для поддержания ее эффективности.

4. Биржевая и посредническая деятельность в материально-техническом снабжении строительства

В условиях так называемой социалистической экономики материально-техническое снабжение, в том числе и в строительстве осуществлялось путем распределения произведенной продукции через государственные органы снабжения. Предприятия подготавливали заявки на потребную им продукцию, обосновывали их в вышестоящих инстанциях, после чего им выделялись фонды на соответствующий объем товара. Вследствие громоздкости всей этой системы и невозможности оптимально сбалансировать производств и потребление всей производимой в стране продукции, материально-техническое снабжение было одним из наименее эффективных инструментов управления экономикой. Именно в этой сфере в наибольшей степени развились коррупция, взяточничество, махинации с деньгами и материальными ресурсами. Сфера распределения товаров стала резко отставать от реальных потребностей предприятий, что и явилось одной из причин разрушения командно-административной экономики.

Возникла необходимость свободной продажи и покупки произведенной и требуемой продукции, без участия государственных структур. Конечно, определенные элементы государственного регулирования сохранятся, например, система госзаказа, распределение стратегического сырья и материалов и т. д. Однако, обычной рыночной экономике на смену государственным структурам приходят коммерческие - биржи, торговые дома, посреднические фирмы и т. п.

Биржа возникла в г. Брюгге в Голландии где в 15 веке площади возле дома купца ван дер Бурге собирались купцы разных стран для проведения торговых операций без предъявления товара.

Предшественники биржи - рынки и ярмарки, где продавец наличный товар.

Биржа - это постоянно функционирующий организованный рынок, из которого совершается оптовая торговля товарами по разному стандарту или ценными бумагами по ценам, официально устанавливаемым на основе спроса и предложения. Первой официальной биржей считается основанная в 1531 г. биржа в Антверпене.

В России первая официальная биржа была открыта в Петербурге в 1703-м году, а к 1914 г. в России действовало бирж. В начале первой мировой войны биржи были закрыты и рынки вновь в период НЭПа.

Статус биржи должен регламентироваться соответствующими законодательными актами. Биржи по своему статусу чаще являются акционерными компаниями или обществами с ограниченной ответственностью. Редко биржи регистрируются как частные предприятия, например, известная московская биржа "Алиса". Брестская универсальная биржа - общество с ограниченной ответственностью. Товарная биржа представляет собой разни-

ность коммерческого предприятия, выступающего посредником в оптовой торговле товарами, закупка которых осуществляется большими партиями. На валютных биржах имеют место случаи торговли товарами, представленными в единственном экземпляре - машинами, тракторами, оборудованием и т. п. Это характерно для первых этапов организации бирж.

Функции бирж коммерческо-посреднические; оптовая торговля; издательская деятельность; информационные банки; консультационные услуги. По мере наращивания капитала биржи могут осуществлять страховые, кредитно-финансовые, производственные услуги и операции.

Биржи классифицируются по различным признакам:

- а) товарные, фондовые, валютные;
- б) универсальные, специализированные;
- в) региональные, государственные, международные;
- г) биржа реального товара и фьючерсная (будущего товара).

Некоторые термины биржевой торговли:

- биржевая котировка - регистрация органами управления биржей стихийно сложившихся курсов ценных бумаг или цен на биржевые товары с учетом состоявшихся биржевых сделок;
- биржевая пошлина - плата, взимаемая биржевым комитетом с членов и посетителей биржи за право совершения сделок;
- биржевой оборот - объем сделок с товарами или ценными бумагами, совершенных на бирже за определенный период;
- биржевая сделка - сделка, заключенная на товар, допущенный к обращению на бирже в сроки и порядки, установленные уставом, правилами биржевой торговли и решениями биржевого совета;
- брокер - посредник при заключении сделок между покупателем и продавцом товара. Действует по поручению и за счет клиентов, получая за посредничество определенную плату;
- дилер - лицо, совершающее сделки на фондовой бирже;
- маклер - посредник при заключении сделок, выступает от аппарата биржи;
- запродажа - договор купли-продажи определенного товара без окончательного уточнения его количества и ассортимента;
- коммивояжер - сбытовой посредник. По поручению клиента, перемещаясь по рынку, ищет покупателей по образцам и рекламным изделиям;
- консигнация - условие продажи товаров через консигнационные склады посредников, когда право собственности остается за поручителем;
- куртаж - вознаграждение за посредничество, получаемое маклером при совершении сделок на бирже;
- лимит контрактов - максимальное число фьючерсных контрактов, которыми может владеть одно лицо;

- лот - стандартная по количеству и качеству партия товара;
- маржа - разница между ценами, курсами или ставками;
- опцион - контракт, заключенный между двумя инвесторами;
- откуп - прекращение обязательств по ранее проданному фьючерсному контракту путем обратной покупки;
- реальный товар - товар с немедленной поставкой на складе или с поставкой в будущем;
- торговый дом - брокерская фирма, которая в основном занимается сделками с реальным товаром за собственный счет или за счет производителей;
- СИФ / стоимость, страхование, фрахт/ - базисное условие поставки. Продавец несет все издержки по доставке товара в порт отгрузки, по фрахтованию судна, оплате налогов, пошлин и сборов.
- форс-мажор - обстоятельства, при наступлении которых исполнение обязательств любой из сторон договора невозможно;
- фьючерс вид сделки, при которой покупка идет по цене на момент сделки, а сам товар отгружается значительно позже.

Структура биржи

Структура биржи определяется несколькими особенностями. Во-первых, на любой бирже строго регламентировано время биржевых собраний (торгов). Во-вторых, также определено и место проведения торгов, которые проходят обычно в зале, разделенном на секции. В-третьих, нормальную работу биржи обеспечивают специальные подразделения.

На рис. 4.1 представлена структура товарной биржи, показывающая маршрут движения покупателя.

Комитет по правилам биржевой торговли осуществляет составление и корректировку правил биржевой торговли и типовых контрактов, а также контроль за их соблюдением.

Комитет по стандартам и качеству занимается разработкой и контролем биржевых стандартов, проведением экспертизы качества котировных товаров, принятием товаров к обращению.

Котировальный комитет составляет котировки цен,готавливает биржевые бюллетени, где приводятся данные о нижних и верхних ценах совершаемых сделок.

Информационный биржевой канал обычно представляет собой информационное табло, находящееся в зале, куда поступают данные, касающиеся спроса и предложения на товар.

Операционная часть - это операционный зал биржи, разделенный на специализированные секции.

В регистрационном комитете регистрируются заключаемые сделки, что дает возможность считать их в дальнейшем биржевыми.

Расчетная палата представляет собой подразделение, в ко-

Структура биржи
маршрут брокера
по бирже

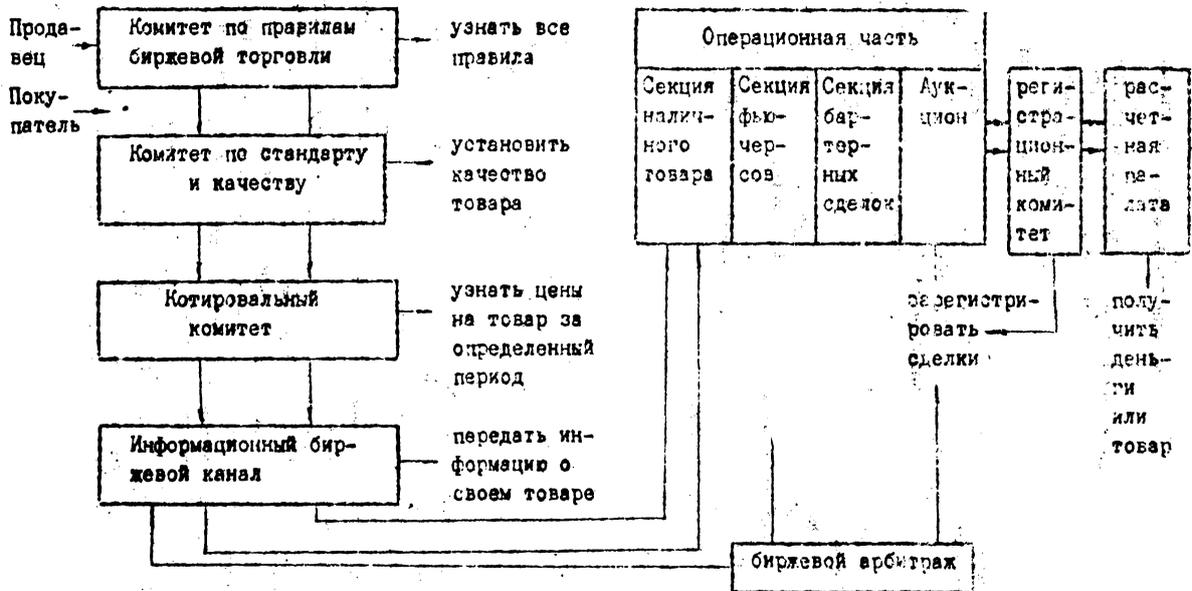


Рис. 4.1. Структура товарной биржи

тором проводятся расчеты по заключенной на бирже сделке.

Биржевой арбитраж предназначен для оперативного разрешения возникающих споров и юридического консультирования по вопросам биржевой торговли.

Брокерские конторы. Функции, права, обязанности

Основным структурным подразделением, осуществляющим торговлю сделками на бирже, является брокерская контора. Брокерские конторы могут открываться членами биржи, которые независимо внесенного в Уставной фонд и имеют право открыть только одну контору. По условиям организации брокерские конторы могут быть двух типов:

самостоятельная, с правом юридического лица, зарегистрированная в исполнительном комитете местного Совета народных депутатов;

структурное подразделение предприятия - члена биржи, использующим его юридические реквизиты и расчетный счет в банке.

Прибыль брокерской конторы формируется за счет комиссионных процентов от суммы сделок, совершенных по поручению клиентов.

Порядок взаимоотношений биржи и брокерской конторы определяется Уставом биржи, при этом биржа не вмешивается во взаимоотношения между брокерской конторой и открывшим ее членом биржи. Структура брокерской конторы формируется исходя из необходимости выполнения принимаемых на себя функций. В состав штата брокерской конторы входят:

руководитель (старший брокер);

брокеры;

помощники брокеров;

коммерческие агенты;

технический персонал (бухгалтеры, делопроизводители). Брокеры, как правило, специализируются на операциях с определенными видами товаров или товарных групп. К брокерам-специалистам биржевой торговли предъявляются определенные требования, выполнение которых подтверждается следующими мерами:

1. Перед назначением на должность брокер должен выдержать квалификационный экзамен, организуемый один раз в год Биржевым комитетом.

2. Для допуска к такому экзамену брокер должен получить рекомендацию членов биржи, которые свидетельствуют о его компетентности претендента и его высокой коммерческой репутации.

3. При выполнении первых двух пунктов брокер регистрируется в государственных органах и в Биржевом комитете биржи, после чего получает разрешение вести сделки с реальными товарами также на срок.

К основным функциям брокеров относятся:

- посредничество при заключении сделок путем принятия поручений клиентов и подыскания соответствующих контрагентов; - представительство интересов клиентов путем ведения биржевых операций и заключения сделок от своего имени за их счет; - консультирование торгующих по вопросам, связанным с заключением биржевых сделок; - документальное оформление сделок и представление их к регистрации в регистрационное бюро; - подготовка заключений и экспертных доведений клиентов, биржи и других организаций.

При совершении биржевых операций брокер действует либо на основе заявки, поступившей из соответствующих служб биржи, либо по письменному или устному поручению клиента. При этом заключается соответствующий договор и производится регистрация сделки.

Ведение биржевой торговли накладывает на брокеров определенные обязанности:

- при принятии поручений брокер обязан своевременно сообщить на биржу информацию о выявленном спросе и предложении;
- при совершении сделок брокеры обязаны соблюдать все правила биржевой регистрации сделок;
- по окончании биржевого дня брокерская контора обязана представить информацию о сделках, заключенных в течение дня ее брокерами;
- сотрудники брокерских контор обязаны хранить коммерческую тайну клиентов.

Работа с брокерами резко отличается от существующей ранее системы взаимоотношений с клиентами. Во-первых, брокеры - сторона, заинтересованная в заключении сделки, что требует осторожного подхода к представляемой ими информации. Во-вторых, существует понятие коммерческой тайны, что не позволяет получить точную информацию о деятельности брокерской конторы.

Поэтому рекомендуется проверить несколько вариантов брокерских контор. Для этого необходимо четко решить для себя следующие вопросы:

Во-первых, какую цель Вы ставите перед брокером - минимальный уровень комиссионных, минимальную цену покупки, максимальную цену продажи, оперативность выполнения поручения и т. п.

Во-вторых, какую информацию Вы хотите сообщить о себе - вид предприятия, его расположение, для чего нужен товар, возможность оплаты полностью или частями и т. п.

В-третьих, какую информацию Вы хотите получить от брокера - его опыт работы с данным товаром, котировку цен на товар, реальные иль сроки поставки или продажи и т. п.

Договора на оказание брокерских услуг и его условия - глубоко индивидуальное дело брокера и его клиента, согласуемое на основе консенсуса. Такие договора обычно предусматривают возможность практически любых изменений. Например, товар может быть снят с торгов.

Вознаграждение брокеров обычно определяется в процентах от суммы сделки. В брокерской конторе может действовать своя система оплаты труда брокеров, например, установление им окладов и довыплатного вознаграждения с учетом сум совершенных им сделок.

Биржевой товар и биржевые сделки

На торги допускаются реальные товары, т.е. имеющиеся в наличии, и будущий товар, контракты на производство и поставку будущего (фьючерсного товара), ценные бумаги, контракты (договоры) на предоставление услуг, выполнение работ, недвижимость и другие товары и контракты.

Биржевые сделки - это сделки, которые заключаются на бирже между брокерами (продавцами - покупателями) в результате биржевых торгов.

Товар для биржевой торговли должен отвечать особым требованиям: 1) качественно быть однородным (кирпич одного и того же сорта); 2) количественно определенным по числу, размерам или весу; 3) товар может быть заменен товаром из той же партии.

Сегодня в цивилизованном мире к биржевым товарам относятся до 45 наименований: зерновые, продовольственные, текстильное сырье, цветные металлы, нефтепродукты.

Схема биржевых сделок представлена на рис. 4.2.

Основными типами сделок являются сделки с реальным (наличным) товаром на срок.

Реальный товар во время торгов может находиться либо в месте, указанном продавцом, либо на территории биржи, либо в пути по адресу биржи. Расходы по хранению товара в помещении биржи до продажи относятся на счет продавца, а после продажи на счет покупателя. Сделки с реальным товаром могут быть с коротким сроком поставок - спот, а могут быть с постыкой через более длительное время - "форвард".

В форвардных сделках один контрагент выплачивает другому в момент заключения сделки сумму, оговоренную договором между ними, в виде гарантии исполнения своих обязательств (от 8 до 100%). Если плательщиком залога является покупатель, то сделка будет с залогом на покупку, если продавец - с залогом на продажу.

Бартерные сделки - это товарообменные операции по эквивалентному обмену товарами.

Разновидностью бартерных сделок являются сделки с "условием", когда продажа одного товара осуществляется при условии одновременной покупки другого реального товара. Отличие о бартерных в следующем:

- 1) учетно-расчетную функцию в них выполняют деньги;
- 2) заключение сделки происходит в процессе торгов в определенном зале с участием биржевого маклера. Такая сделка выгодна клиенту, но не выгодна брокеру, так как лишает его сво

Виды сделок товарной биржи

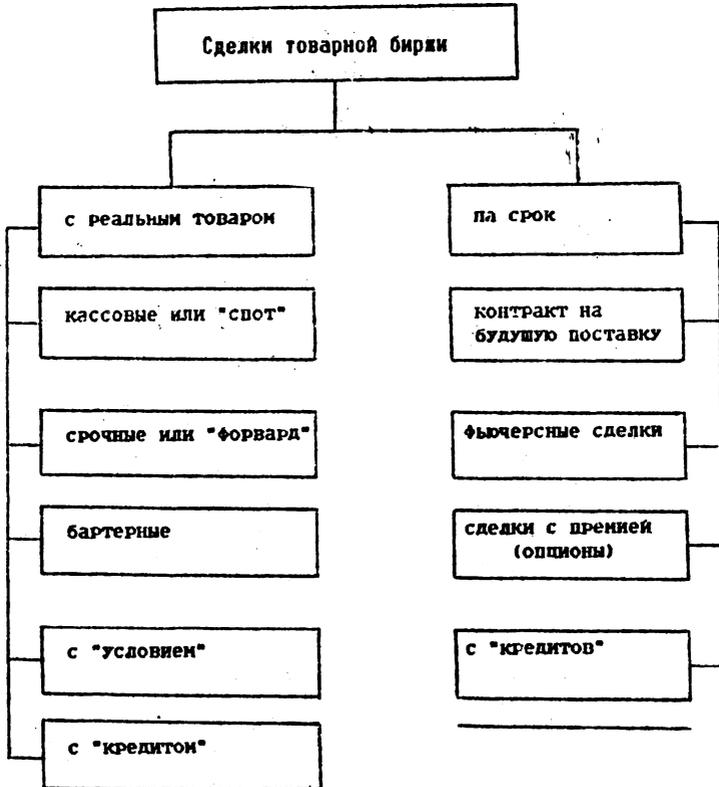


Рис.4.2. Виды биржевых сделок.

боды выбора. Кроме того, если брокер не обеспечит покупку встречного товара, он лишается вознаграждения.

Сделки с кредитом - брокерская контора получает кредит в биржевом банке, приобретает товар и перепродает его через биржевые торги. Кредит от нескольких часов до нескольких недель - 40-50%.

Сделки на срок широко практикуются на Э.пале, выгодны грамотным брокерам.

Контракт на будущую поставку - договор на поставку еще не произведенной продукции по фиксированной цене. Для продавца - выгода от получения финансов, для покупателя - возможность избежать инфляционного риска.

Фьючерсные сделки - не с наличным товаром, а с биржевым контрактом. Цель их - страхование сделок с наличным товаром (хеджирование).

Широкое распространение имеют сделки с премиями - опционы. Это сделки, в которых один из контрагентов, заплатив премию, приобретает опцион, т.е. право на основании особого заявления до определенного дня сделать тот или иной выбор в отношении сделки.

Простой опцион - сумма сделки увеличивается или уменьшается на величину премии. Владелец опциона имеет право либо потребовать от контрагента исполнения его обязательств, либо полностью отказаться от сделки (право отхода).

Двойной опцион - двойное право. Плательщик премии получает право выбора между позицией покупателя и позицией продавца, а также право отказа от сделки.

Сложный опцион - сделка, соединяющая две противоположные сделки с премией, заключаемые одной и той же брокерской конторой между двумя другими участниками торговли.

Кратный опцион - сделка, при которой один из контрагентов получает право за определенную премию в пользу другой стороны увеличить в несколько раз количество товара, т.е. в 2, 3, 4 и т.д. против лота, но в пределах оговоренного максимума.

Сделки с реальным товаром могут заключаться по следующим ценам: 1) по цене, сложившейся на рынке в момент заключения сделки; 2) по цене, сложившейся на рынке в момент поставки товара; 3) по максимально определенной цене; 4) по справочной котировальной цене данного биржевого периода, опубликованной в биржевом бюллетне.

Регистрация и оформление сделок

Осуществляется в специальном регистрационном отделе биржи как во время торгов, так и в течение нескольких часов после их окончания.

При совершении сделки подписывается договор поставки - брокер-продавец предоставляет гарантии поставки товара, брокер-покупатель - гарантии оплаты товара.

В течение нескольких дней брокер должен заплатить бирже

за услуги по заключению сделки. Например, на Брестской универсальной бирже установлены следующие сборы:

сумма сделки до 1 млн. р.	- 0,5%
сумма сделки от 1 до 2 млн. р.	- 0,4%
сумма сделки от 2 до 3 млн. р.	- 0,3%
сумма сделки > 3 млн. р.	- 0,2%

При заключении форвардной сделки брокеры должны оговорить неустойку за невыполнение обязательств.

Санкции к участникам биржевых торгов

за нарушение Правил биржевой торговли применяются следующие: - наложение штрафа в размере, устанавливаемом биржей

- а) за разглашение коммерческой тайны;
 - б) за неявку на торги;
 - в) за уклонение от оформления контракта - до 3% от суммы сделки;
- удаление виновного с биржевых торгов, например, за распространение ложных слухов. Если это происходит регулярно - лишение брокерского места;
 - лишение на время или навсегда права ведения биржевых торгов;
 - лишение права продажи данной продукции на данной бирже;
 - наложение ареста на товары, хранящиеся на биржевых складах;
 - задержка и возврат внесенного залога.

5. Разгосударствление и приватизация предприятий.

Основные элементы программы разгосударствления и приватизации собственности в Республике Беларусь. Направления разгосударствления: аренда с последующим выкупом, акционирование, превращение в коллективное предприятие, продажа физическим лицам. Порядок приватизации. Приватизационные фонды и приватизационные бонусы. Опыт приватизации предприятий инвестиционного комплекса.

Любая экономика развивается эффективно, когда доля государственного сектора составляет не более 30% в общей стоимости основных фондов. В настоящее время в Республике Беларусь эта доля превышает 90%. Отсутствие настоящего хозяина на предприятиях и в организациях приводит к их низкой рентабельности, зачастую к убыточности, тормозит развитие рыночных отношений в целом.

В ближайшие годы предстоит провести массовое разгосударствление экономики, в том числе и в инвестиционной сфере.

В принципе, государственный сектор экономики нужен только в тех пропорциях, в которых он помогает государству выполнять свои функции. Так, бюджет государству нужен для того, чтобы стимулировать научно-технический прогресс, обеспечивать сохранность окружающей среды, перераспределять доходы, финансировать выпуск общественно необходимых, но нерентабельных товаров и т. п.

Процессы, происходящие в мировой экономике, выявили четыре основных способа разгосударствления.

Первый из них - либерализация рынков. При этом государство идет на снижение или отмену барьеров, препятствующих доступу новых конкурентов, стимулирует диверсификацию производства и продаж, поощряет малый бизнес, ослабляет таможенные и иные ограничения.

Второй способ - стимулирование создания и расширение сферы деятельности смешанных предприятий, в которых доля государства менее 100%. Это происходит путем льготного кредитования или налогообложения.

Третий способ - применение мер, предусматривающих постепенную ликвидацию льготных условий, в которых пребывают государственные предприятия - дотации, списания банковской задолженности, налоговых поблажек и т. д.

Четвертый - приватизация государственной собственности.

Для того, чтобы приватизация происходила успешно, необходимо создать определенную экономическую среду, выполнить ряд условий.

1. Необходимо наличие субъектов государственной собственности, т. е. организаций, имеющих право распоряжаться продавать или покупать акции государственных предприятий. Во многих странах для этого существуют холдинговые компании. В Республике Беларусь для этих целей создан фонд государственного имущества.

2. Должна быть развита рыночная инфраструктура, прежде

всего фондовые биржи. Это создаст принципиально новую финансовую среду, позволяющую свободно перемещаться капиталу.

3. Финансовый рынок необходимо организовать так, чтобы можно было переработать огромную массу приватизируемых предприятий. Предложение их акций не должно превышать спрос на них, иначе произойдет продажа за бесценок.

4. Заранее продумать процедуру распределения разгосударственной собственности. Например, в ФРГ государство оставляет за собой либо 51 % акций приватизируемых фирм, либо 25,1 %.

5. Должен быть оптимальный баланс полномочий между центральными и местными органами власти, что позволяет избежать блокирование одними из них процессов приватизации.

6. Необходимо сформулировать надежную правовую основу приватизации.

7. Требуется учет национальных особенностей общественного сознания.

Например, опыт США в этой области вряд ли приемлем для нашей республики. В этой стране доля государства даже на рынке услуг почтовой связи составляет только 12 %. Создаются частные тюрьмы, станции "Скорой помощи".

Первая и наиболее массовая форма приватизации - аренда с выкупом. При аренде собственностью коллектива становятся производимая продукция и доход, полученный от ее реализации. Основные производственные фонды по-прежнему остаются собственностью государства. При этой форме есть определенные преимущества.

Во-первых, собственность на производимую продукцию и доход стимулируют коллектив к увеличению объемов производства.

Во-вторых, приобретенные в ходе аренды стоимости являются собственностью коллектива и их не нужно выкупать при окончательной приватизации.

В-третьих, за время аренды часть средств производства окажется полностью амортизированной и, следовательно, бесплатно перейдет в собственность коллектива.

В Республике Беларусь уже накоплен некоторый опыт приватизации государственной собственности. Так, еще в 1989 г. на аренду перешли трест № 12, объединение "Гомельжмистрой", Солигорский ДСК. В 1991 году к ним присоединились тресты № 2 (Пинск), № 6 (Мозырь), № 9, № 28 (Витебск), № 25 (Барановичи), объединение "Гроднопромстрой" и др. строительные организации. Имеющийся опыт выявил некоторые недостатки в ходе приватизации.

1. Приватизация происходит зачастую формально - путем передачи государственной собственности другим владельцам без повышения эффективности производства, без каких-либо внутренних изменений в технологии, организации производства.

Опыт приватизации в таких странах, как Великобритания, ФРГ, Франция показывает, что банкам, государственным и муниципальным органам необходимо пристально следить за дея-

тельностью приватизированных предприятий, содействов созданию коммерческих консультационных фирм по оказанию помощи и налаживанию эффективной работы.

2. Передача государственного имущества по явно заниженным ценам, особенно при создании так называемых "народных строительных организаций, когда имущество передается бесплатно коллективу, или происходит закрытое акционирование предприятия. При этом акции продаются только своим работникам. Коллектив не всегда способен быть лучшим хозяином. Продажа предприятий должна проходить с аукциона, независимо от того, в чьи руки оно попадет.

3. Необоснованное раздробление трестов, объединений кооперативов, малых предприятия и т. п. Ведь в строительных организациях основные фонды закреплены первоначально различным СУ, ПМК и т. п. Например, тяжелая строительная техника концентрируется обычно в управленческих механизациях и разработках строительных материалов - в управлениях производственно-технологической комплектации.

Рассмотрим некоторые правовые аспекты приватизации государственной собственности. Общая схема приватизации приведена на рис. 5. 1.

К государственной собственности в республике относятся собственность Республики Беларусь, собственность административно-территориальных образований (коммунальная собственность). По соглашению между собственниками государственное имущество может находиться в их общей собственности.

Разгосударствление предприятий и организаций в республике - это процесс формирования многоукладной, смешанной экономики, децентрализации управления, освобождения государства от функций прямого хозяйственного управления. При приватизации понимается передача государством права собственности на предприятия, имущественные комплексы и имущество гражданам и юридическим лицам, деятельность которых основана на негосударственных формах собственности. В результате этого государство утрачивает право владения, пользования и распоряжения объектами государственной собственности, а государственные органы - право непосредственного управления ими.

Объектами разгосударствления и приватизации государственной собственности являются объединения, предприятия, организации производственной и непроизводственной сферы их структурные единицы, производства, цехи, иные подразделения как единые имущественные комплексы производственных фондов и других ценностей. Объектом также может быть приватизируемая доля стоимости государственного имущества.

Объект государственной собственности становится объектом разгосударствления или приватизации с момента принятия об этом решения.

Виды государственных предприятий, не подлежащих приватизации, устанавливаются законодательством Республики.

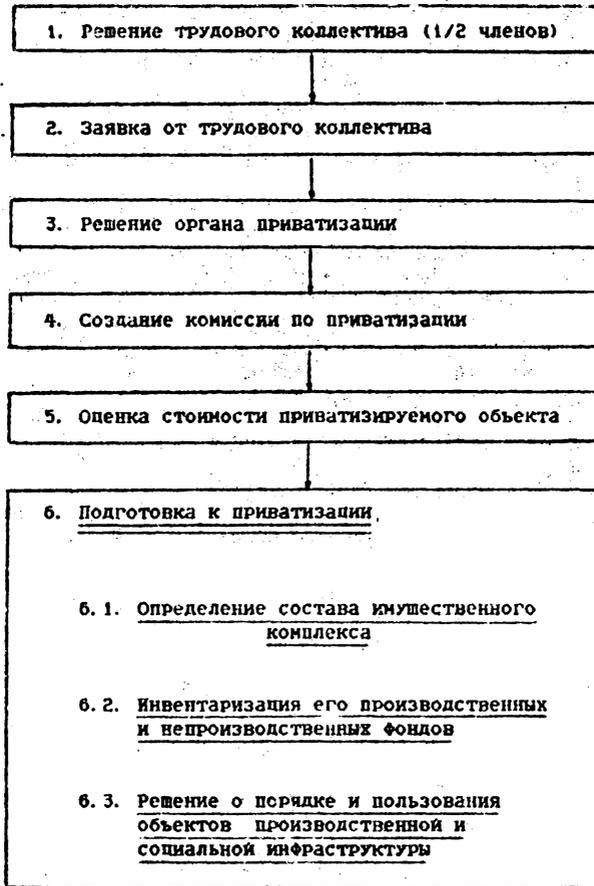


Рис. 5.1. Схема приватизации государственной собственности в Республике Беларусь.

ларусі.

Субъектами, приобретающими имущество, находящееся в государственной собственности, могут быть:

граждане, трудовые коллективы, юридические лица Республики Беларусь, деятельность которых основана на негосударственных формах собственности;

граждане и юридические лица других союзных (автономных) республик;

иностранные граждане и юридические лица;

лица без гражданства.

Решения об участии граждан других союзных (автономных) республик, иностранных граждан и лиц без гражданства в приватизации собственности принимаются в соответствии с законодательством Республики Беларусь Госимуществом и его территориальными органами в отношении республиканской собственности, соответствующим местным Советом или уполномоченным им органом приватизации в отношении коммунальной собственности.

Преимущественное право на приобретение объектов государственной собственности предоставляется трудовым коллективам.

При приватизации объектов республиканской собственности интересы государства как собственника представляет Госимущество, а объектов коммунальной собственности - органы приватизации местных Советов.

Приватизация объектов государственной собственности может проводиться по инициативе:

трудового коллектива предприятия, его структурных подразделений и филиалов;

граждан Республики Беларусь, граждан других союзных (автономных) республик и иностранных государств;

юридических лиц;

лиц без гражданства;

органов приватизации.

Заявка на приватизацию объектов, находящихся в республиканской собственности, подается в Госимущество, а объектов коммунальной собственности - в органы приватизации местных Советов. Форма заявки и размер государственной пошлины, уплачиваемой при ее подаче, устанавливаются указанным комитетом.

Заявка трудового коллектива принимается к рассмотрению при условии согласия на приватизацию не менее половины ее членов.

При положительном решении вопроса о приватизации объекта государственной собственности Госимуществом, его территориальными органами, органами приватизации местных Советов создается комиссия, которая организует выполнение этих работ. Деятельность ее регламентируется Положением о комиссии по приватизации государственной собственности, утверждаемым Госимуществом по согласованию с Госэкономпланом, Минфином и Минюстом.

Комиссия по приватизации может формировать группы экспертов по отдельным направлениям работ, привлекать консультационные, аудиторские и другие организации.

Для подготовки объекта государственной собственности к приватизации определяется состав имущественного комплекса, подлежащего приватизации, проводится инвентаризация его производственных процессов и непроизводственных фондов (оценка активов и пассивов). При необходимости реорганизации объекта в трудовом коллективе осуществляется разъяснительная работа и решаются другие вопросы с учетом специфики этого объекта.

Орган приватизации по предложению комиссии по приватизации принимает решение о порядке и условиях использования объектов производственной и социальной инфраструктуры, находящихся на балансе предприятия, исходя из следующих вариантов:

продажа указанных объектов членам трудового коллектива, другим гражданам и юридическим лицам, приобретающим имущество предприятия;

сохранение существующего порядка и условий использования производственной и социальной инфраструктуры в собственности государства;

безвозмездная передача этих объектов в собственность членов трудового коллектива, других граждан и юридических лиц, приобретающих имущество предприятия;

передача данных объектов на баланс местных органов.

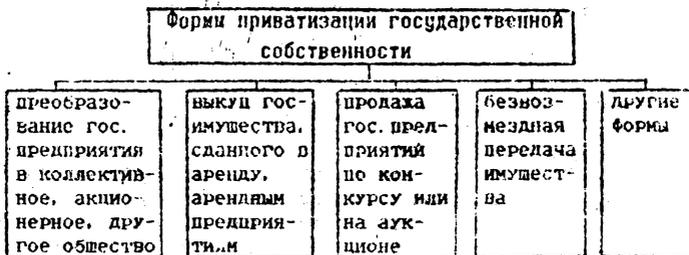


Рис. 5.2. Формы разгосударствления и приватизации.

При приватизации, соглашением между органом приватизации и новым владельцем могут предусматриваться взаимные обязательства. К ним относятся:

сохранение на срок от 1,5 года до 5 лет профиля предприятия, объемов его производства;

сохранение или изменение числа рабочих мест;

поставка продукции определенным потребителям;

осуществление мероприятий по улучшению условий труда, обеспечению экономической безопасности и защиты окружающей среды;

содержание объектов социально-бытового назначения, сохранение условий их функционирования;

особый режим материально-технического снабжения предприятия;

особенности социально-бытового обеспечения работников; другие обязательства.

Оплата стоимости объектов приватизации может производиться одновременно или в рассрочку. При продаже в рассрочку размер первоначального взноса, продолжительность рассрочки, условия и порядок внесения платежей, а также ответственность за полноту и своевременность взносов устанавливаются органами приватизации по согласованию с покупателем. При этом в размерах ежегодных выплат должно учитываться изменение исходной стоимости имущества в зависимости от роста цен и других факторов. При продаже предприятия в рассрочку размер первоначального взноса не может быть меньше 30 процентов его стоимости, а продолжительность рассрочки не должна превышать 5 лет.

Если стоимость выкупаемого государственного имущества погашается частями, учреждения банка по поручению продавца выдают покупателю сертификат, удостоверяющий размер произведенного взноса. При выплате всей суммы сертификаты подлежат возвращению в банк.

Объект государственной собственности может быть приобретен за счет любых имеющихся в соответствии с законодательством у граждан и юридических лиц, деятельность которых основана на негосударственной собственности, собственных и заемных средств.

Для выкупа государственной собственности могут быть использованы:

личные средства граждан;

денежные бумаги;

собственные средства негосударственных юридических лиц;

остатки фондов экономического стимулирования;

часть прибыли, остающейся в распоряжении трудового коллектива предприятия;

кредиты банков и другие заемные средства;

иностранные инвестиции в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь об иностранных инвестициях и другим законодательством Республики Беларусь, а также Положением об участии в приватизации иностранных юридических лиц и граждан (прилагается);

другие финансовые средства.

При приобретении гражданами объекта приватизации стоимостью более 10 тыс. рублей декларация об их доходах и копия договора о приобретении этого объекта органом приватизации передаются в государственную налоговую инспекцию.

6. Малый бизнес в строительстве и проектировании

Роль малых предприятий в инвестиционной деятельности. Классификация малых предприятий. Порядок их создания. Льготы, предоставляемые малому бизнесу. Опыт деятельности малых предприятий за рубежом. Интеграция малых предприятий. Документы, необходимые для создания МП.

Малое предприятие - важнейший элемент рыночной структуры, наиболее гибкая и динамичная форма развития предпринимательской деятельности. Создание сети малых предприятий является необходимым условием формирования экономической среды, благоприятствующей возникновению конкуренции товаропроизводителей, развитию рыночных отношений, противодействию монополизму в производстве и других сферах деятельности. Именно малые предприятия способны быстро реагировать на изменение потребительского спроса, они наиболее восприимчивы к техническим новинкам, обеспечивают быструю окупаемость затрат.

Малые предприятия могут создаваться во всех отраслях народного хозяйства на основе любых форм собственности, включая смешанные, и осуществлять любые виды деятельности. Как вновь создаваемые, так и действующие предприятия, относятся к малым при соблюдении двух количественных критериев: численности работающих и объема хозяйственного оборота. В строительстве максимальная численность работающих установлена в размере 200 человек. В большинстве государств на долю малых предприятий приходится 98-99% от всего количества предприятий, в строительстве - 99,7%. Только в США - 94%.

Средняя численность работников строительной фирмы США составляет 9 чел., Финляндии - 11 чел. У нас строительные тресты имеют численность работающих в 2-3 тыс. чел., а строительные управления - 200-300 чел. В создании широкой сети малых предприятий видится один из основных путей формирования подрядного рынка, устранение монополизма действующих структур.

На малых предприятиях занята значительная часть населения. В Японии они поглощают до 58% рабочей силы, а в США и Великобритании - до 20%. В США насчитывается более 5 млн. мелких предприятий, занимающихся торговлей и промышленным производством, а в Японии - 11 млн. По данным статистики средняя продолжительность жизни такого предприятия не превышает 6 лет.

Такой мелкий бизнес стал играть очень важную роль в экономике разных стран. Он пользуется мощной экономической и политической поддержкой правительства. В Японии существует фонд в триллион иен для оказания помощи мелким предпринимателям. В настоящее время совершенно ясно, что ни одной стране без мелкого бизнеса не выдержать конкуренции, так как это главный источник гибкости и предприимчивости. Например, для перехода на новую модель автомобиля нужно освоить выпуск не менее 20 тысяч различных деталей. Любая мелкая фирма осваивает выпуск одной детали неделю.

Системе малого бизнеса присущи как достоинства, так и недостатки.

Достоинства	Недостатки
- Гибкость функционирования	: - Зависимость от других предприятий
- Независимость целей и средств их достижения	: - Финансовые трудности из-за отсутствия стартового капитала
- Адаптивность действий	: - Повышенная чувствительность к экономическим изменениям
- Незначительные эксплуатационные расходы	: - Низкий уровень выживаемости на первых этапах
- Хорошая адаптивность к нововведениям	: - Трудности в привлечении специалистов высокой квалификации
- Возможность получения высоких личных доходов	: - Слабая подготовленность менеджеров и специалистов
- Ускоренная оборачиваемость капитала	: - Неуверенность контрагентов и надежность ИП
- Создание дополнительных рабочих мест	: - Высокая степень риска при освоении проектов

Сектор малых предприятий является одной из основных движущих сил новой социально-экономической структуры общественно-го производства и, в частности, формирования в нем целостного мелкоотраслевого уклада, объединяющего различные виды собственности: частную, кооперативную, арендную, коммунальную, государственную. Мелкоотраслевой уклад характеризуется, с одной стороны, особыми материально-вещными условиями функционирования производства: характером технологии орудий труда, их специализацией, а с другой - преобладающим использованием чисто рыночных методов воспроизводства. Отсюда и несомненные преимущества малых предприятий в развитии авансированного капитала: высокая скорость его оборота; низкие затраты на пассивную часть и производственную инфраструктуру; более полная загрузка и высокая производительность живого труда и оборудования; низкие удельные затраты на транспорт, управление и др.

Создание или возрождение рынка, развитие многих связанных с этим процессов и есть основная функция малых предприятий и первая задача, которую нужно решить на данном пути - ограниченные и по возможности ликвидация монополизма. Предполагается, что малые предприятия станут достойными конкурентами крупным производителям. Однако для этого необходимы достаточное число (несколько сотен тысяч) таких предприятий в каждом хозяйстве, соответствующий уровень их оснащения, а самое главное - возможно большая их самостоятельность, независимость от предприятий-монополистов. Малые предприятия способны не только

ограничить монополию крупных, но и способствовать рационализации их производства путем создания дочерних предприятий, специализирующихся на вспомогательных или побочных производствах, организации малых предприятий, обслуживающих сразу несколько крупных.

Создание разветвленной сети малых предприятий в соответствии с местными условиями дает возможность как всестороннего развития региона, так и рационализации всего общественного производства.

Особую роль малым предприятиям предстоит сыграть в осуществлении приватизации и разгосударствления. Кроме прогрессивного изменения структуры и характера экономических связей в ходе всеобщего процесса разгосударствления, важна предоставляемая возможность развития массового малого частного предпринимательства, вовлечение в процессы становления рынка большей части населения и формирования таким образом новых субъектов собственности. Именно через создание индивидуальных, семейных и иных малых частных предприятий каждому может быть предоставлена возможность начать собственное дело, стать реальным собственником, проявить свои предпринимательские дарования.

Еще одна функция малых предприятий - это развитие научно-технического прогресса и быстрое внедрение его результатов в производство, поиск и разработка новых идей, создание и освоение новых технологий или посредничестве в этой области, наконец, производство и освоение рынка новых идей, технологий, продукции.

Однако, малое предприятие благодаря некоторым своим особенностям производства и решаемым экономическим задачам сталкивается с рядом проблем. Возьмем, например, инфраструктуру малого бизнеса, которая сегодня практически отсутствует. Малые предприятия чаще всего возникают на голом месте - нет адекватных экономических, финансовых и производственных условий развития малого бизнеса. Ситуация усложняется тем, что малые предприятия весьма уязвимы в случае нарушения договоров и вообще при изменении экономической ситуации, что часто ведет к их банкротству. Зерушно получение малыми предприятиями кредита, что вынуждает их вступать в контакты с теневой экономикой. Не способствует накоплению средств и существующая система налогообложения, которая в Беларуси чрезмерно жесткая. Политика привлечения возможно больших средств в бюджет понятна, но она не стимулирует развитие малого производства. Отсутствие юридических регламентаций и экономических условий для благоприятного развития малых предприятий часто создает ситуацию, когда любой работник органа власти может выдвигать свои требования (например, по поводу предоставления помещений), ограничивая столь необходимую малым предприятиям самостоятельность. Сложившаяся хозяйственная ситуация, дефицит разного рода ресурсов позволяет крупным, экономически сильным государственным предприятиям осуществлять полный контроль за деятельностью

малого предприятия, которое фактически становится его хозяйственным подразделением, формально имеющим самостоятельный баланс и устав, закрепляющий его подчиненное положение. Здесь необходима поддержка государственных прогрессивных форм. Это позволит подойти к системе отношений между учредителем и малым предприятием, в котором учитываются реальные интересы обеих сторон. Тогда учредитель превращается из своеобразной вышестоящей, командующей организации в совладельца малого предприятия, который участвует в управлении его делами и получает доходы от его деятельности пропорционально его вкладу в экономику малого предприятия и на строго договорной и взаимовыгодной основе.

Сознательная государственная политика всесторонней поддержки малого производства должна охватывать совокупность мер организационного, финансового, материального, социально-экономического, правового регулирования сектора малого предприятия, исходящих из единой концепции общественной необходимости развития малого предприятия в экономике в целом, в каждой ее отрасли и регионе. Эти меры должны включать: льготное налогообложение; совершенствование организационного и правового механизма; расширение прав кредитных и других организаций в области финансирования; либерализацию процедур предоставления займов и др.; оказание информационно-консультативных услуг; и создание соответствующей инфраструктуры.

Во всех зарубежных странах существует мощная государственная поддержка малого бизнеса; опирающаяся на систему научных исследований. В США, несмотря на наличие свыше 20 млн. малых фирм, ежегодные государственные расходы на субсидии малых предприятий составляют 4 млрд. долларов, в ФРГ около 4 млн. марок. В конгрессе США проблемами Small Business заняты два комитета, а вес государственной структуры, причастной к этому, насчитывает 4.5 тыс. сотрудников. Во главе стоит администрация малого бизнеса, в аппарате которой 1100 сотрудников.

Чиновники не командуют малым бизнесом, а дают информацию о состоянии рынка, делают экспертные заключения по предложениям всех, кто намеревается начать дело.

В конце 70-х годов по инициативе конгресса США была разработана Исследовательская программа инноваций для малого бизнеса (ИПИМБ), активная деятельность которой началась с 1983 года, когда было инвестировано 45 млрд. долларов.

Соответствии с программой каждое государственное ведомство, имеющее научно-исследовательский бюджет выше 100 млн. долларов, должно выделять на создание собственной программы ИПИМБ 1,25% этого бюджета. ИПИМБ обеспечивает рискованным капиталом индивидуальных изобретателей или малые формы (до 500 занятых), предоставляя кредиты под исследовательские проекты, если последние отвечают требованиям федерального правительства и имеют коммерческий потенциал.

Предприятия малого бизнеса должны быть в максимальной степени освобождены от принудительных госзаказов и иметь право

для объединения в хозяйственные ассоциации на принципах аренды, выкупа, кооперации. Крайне важно при этом обеспечить привлечение в малую экономику капитала зарубежных фирм и использовать широкие возможности приобретения лицензий на производство высококачественной продукции.

Для финансового обеспечения и первоначального накопления средств малыми предприятиями надо создавать формы поддержки малых предприятий на различных уровнях и на различной основе. Главное здесь - усилия самих малых предприятий. Относительно быстрая окупаемость вложений, высокий уровень доходности позволяют объединять высвобождающиеся средства для совместного решения стоящих перед малыми предприятиями проблем.

Становится возможным и постепенно все более необходимым создание коммерческих банков при участии и на основе средств малых предприятий, страховых, рискованных фондов, обществ взаимного кредитования и т. д.

Большой интерес представляет совместное инвестирование малого бизнеса, которое особенно полезно для реализации межотраслевых и региональных программ. В частности, целесообразно использовать опыт ФРГ по созданию специальных фирм, участвующих в капитале мелких и средних предприятий. Эти общества, создаваемые банками и страховыми компаниями, как правило, стремятся сохранить постоянное участие в сфере малых совместных предприятий. Подобный способ льготного инвестирования может широко применяться при выделении из состава крупных объединений малых и средних предприятий. Причем он более эффективен, чем простое уменьшение или даже отмена налогов с малых совместных предприятий, ибо индексирование акций, дивидендов и формирование резервов является целевым.

Следует полностью освободить от налогообложения инвестируемую часть прибыли малых совместных предприятий (инвестиционный кредит), а также отчисления от амортизации направляемые в так называемый стабилизационный фонд, чтобы создать постоянно действующий стимул для расширения производительной деятельности. Особенность инвестиционного кредита в массовом обновлении производства заключается в том, что в отличие от других налоговых льгот воспользоваться им можно лишь после того, как вложения уже сделаны. Практика западных стран свидетельствует о том, что неразрывная связь амортизационной, налоговой и кредитной политики (оптимальность menoобразования здесь подразумевается в порядке вещей) служит мощным фактором как ресурсосбережения, так и высоких темпов научно-технической революции.

Вместе с тем со стороны государства необходима система законодательного контроля над процессами концентрации капитала с тем, чтобы предотвратить поглощение успешно действующих малых предприятий крупными объединениями, которое неизбежно приведет к деформации рыночных структур. В этой связи в каждой из отраслей надо разработать программы субподряда, предусматривающие создание благоприятных условий для поглощения малых

предприятий к выполнению госзаказов, инновационному процессу и результате совместной деятельности с крупными объединениями.

Существенные капиталовложения для развития малого бизнеса могут быть найдены в первую очередь за счет сокращения централизованных инвестиций, направляемых на строительство крупных объектов. Разукрупнение производства должно производиться за счет выделения из состава отраслевых монополий самостоятельных производственных подразделений, принимающих по "наследству" госзаказ или работающих с основным производством на субподряде. Инвестиционные потребности этих предприятий в начальном периоде их становления должны удовлетворяться на базе развернутой системы кредитов как централизованных, так и местных. Широкое развитие могут получить и пасыры капиталы для создания сети региональных мелкооптовых бирж.

В соответствии с законодательством Беларуси к малым относятся предприятия со следующей численностью работающих:

- в промышленности и строительстве - до 200 человек;
- в торговле и научном обслуживании - до 100 человек;
- в других отраслях производственной сферы - до 50 человек;
- в отраслях непромышленной сферы - до 25 человек;
- в розничной торговле - до 15 человек.

Малое предприятие создается:

гражданами, членами семьи и другими лицами, ведущими трудовое хозяйство;

государственными, арендными, совместными предприятиями, общественными организациями и их предприятиями, кооперативами, акционерными обществами, хозяйственными обществами и товариществами, хозяйственными ассоциациями, другими предприятиями и организациями, являющимися юридическими лицами;

государственными органами, уполномоченными управлять государственным имуществом.

Малое предприятие может быть организовано в результате выделения из состава действующего предприятия, организации одного или нескольких структурных подразделений или структурной единицы из объединения по инициативе коллектива указанного подразделения. В этих случаях предприятие, организация, из которых выделилось МП, выступают учредителями этого предприятия.

Порядок создания малого предприятия представлен в табл. 6.1.

Примеры учредительных документов приведены в приложениях.

ПОРЯДОК И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ЭТАПОВ СОЗДАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (МП)

Содержание этапа	Выходные документы	Исполнители
I этап. Подготовительный		
Обсуждение целесообразности создания малого предприятия	Протокол совещания	Инициаторы, учредитель
Изучение конъюнктуры рынка работ (услуг), продукции, рабочей силы, материального обеспечения	Технико-экономическое обоснование (ТЭО) создания МП	Инициативная группа, учредитель
Выбор рационального варианта ТЭО (на конкурсной основе)	Согласование ТЭО	Учредитель, инициативная группа
Изучение стартового финансового обеспечения МП	Решение учредителя о выделении средств	Те же
II этап. Разработка документов для создания МП		
Подготовка проекта учредительного договора	Учредительный договор	Учредитель, инициативная группа
Подготовка проекта устава МП	Устав МП	Инициативная группа
III этап. Организационная работа по созданию МП		
Проведение учредительного собрания и выборы руководителя	Протокол собрания коллектива либо совещания инициативной группы	Инициативная группа на учредитель
Подписание и утверждение учредительного договора и устава МП	Учредительный договор, устав МП	Те же
Регистрация МП в исполкоме Совета народных депутатов	Регистрационная карточка	Те же
Издание приказа о создании МП	Приказ учредителя	Учредитель
Открытие расчетного счета в банке	Расчетный счет	Руководитель МП, учредитель

7. Опыт организации и управления строительством в странах рыночной экономики

Инвестиционная деятельность в США, Японии, Германии. Виды строительных предприятий, их специализация. Контрактные отношения в строительстве. Ценообразование. Организация работ по возведению объектов. Организация проектных работ. Работа инженеров в строительных предприятиях. Оплата труда.

Капитальное строительство, как часть материального производства, выделилось в ведущих капиталистических странах в крупную отрасль экономики, которая зачастую используется правительствами как стабилизирующий фактор. На долю строительной отрасли в этих странах приходится от 9 до 14% валового внутреннего продукта и от 12 до 18% занятых работников.

По направлениям инвестирования продукции строительства очень неоднородна. Три четверти объемов подрядных работ падает на новое строительство и одна четверть - на ремонт и техническое обслуживание основных фондов (США). При этом в промышленном строительстве соотношения иные - до 80% работ приходится на реконструкцию и обновление существующих зданий, а 20% на новое строительство. В Японии это соотношение еще более выражено - соответственно 85 и 15%. В США на жилищное строительство приходится до 5% нового строительства, на промышленные, гражданские и сельские объекты - до 25%. Причем около 80% нового строительства - частные инвестиции, около 20% - государственные.

В структуре капитальных вложений происходят положительные сдвиги - снижается удельный вес строительных работ и увеличивается удельный вес оборудования. В жилищном строительстве растет удельный вес одноквартирных домов. Высоки затраты на строительство дорог и объектов религиозного назначения.

Для подрядных фирм существенным является наличие довольно резких колебаний спроса на строительную продукцию. Циклическость для строительных фирм гораздо выше, чем для предприятий других отраслей.

Инвестиционная политика в развитых странах осуществляется по-разному, в зависимости от состояния национальной экономики. Так, в ФРГ на рост объема инвестиций действуют такие факторы, как увеличение спроса на инвестиционные товары, рост научно-технического прогресса, развитие мелких и средних предприятий, налоговая политика, снижение процентных ставок банков. Общей тенденцией является инвестирование в наукоемкие производства и снижение инвестиций в ресурсодобывающие отрасли. Происходит переход к "технотронному" базису производства, к "безлюдным" технологиям. Значительно увеличиваются инвестиции в охрану окружающей среды.

Особый интерес представляет функционирование рынка жилья. Т.к. уже сейчас эта проблема встает перед белорусской экономикой. А США исходят из главной посылки: основой экономической

стабильности и благосостояния, а также лучшей мотивацией к высокоэффективному труду граждан является стремление к владению недвижимым имуществом, прежде всего, индивидуальным домом, отдельной квартирой. На этом построена громадная система жилищного рынка и кредитно-финансовых учреждений.

Основной объем жилищного строительства приходится на индивидуальные дома: ежегодно их строится 3,5 млн., а всего в США насчитывается 75 млн. индивидуальных домов. Средний размер дома - 180 м², в нем 2-3 ванны, гостиная, 2-3 спальни и т.д. Дом покупается вместе с участком земли, средний размер которого 20 соток. Цены домов различные и зависят от местности и географического положения. Так, в 1989 г. средняя цена в Сан-Франциско была 217 тыс. дол., в Нью-Йорке - 180 тыс. дол., в Чикаго - 126 тыс. дол., в Сент-Луисе - 102 тыс. дол.

В большинстве случаев строительные фирмы покупают участки, возводят на них стандартные дома, а затем уже на конкретного покупателя реконструируют по их требованиям. 30-40% зданий строятся по конкретному заказу. Годовой объем жилищного строительства достигает 400 млрд. долларов.

Для финансирования покупки жилого дома покупатель обычно использует ссуду, которая дается под залог недвижимого имущества, т.е. того же дома. Ссуда выдается в размере 80% стоимости дома. Средний размер ссуды, выдаваемый на покупку дома в США - 100 тыс. долларов.

Жилищный рынок в США является основой американской экономической системы, он стимулирует граждан, заставляет их работать, повышать квалификацию, бояться потерять работу и т.п. Практически недвижимость является двигателем хозяйственной системы США. Рынок жилья "связывает" около 25% дохода американца, что гарантирует устойчивость финансовой системы.

Строительные предприятия в развитых странах очень разнообразны по объему бизнеса, специализации, численности работающих, структуре, формам управления. Так, в США свыше 80% фирм, в которых владелец и работник одно и то же лицо. Всего там насчитывается около 1,5 млн. фирм, относящихся к строительному бизнесу, из них всего лишь несколько тысяч крупных корпораций, средний объем работ в которых превышает 1 млн. долларов в год. Имеются также так называемые партнерские фирмы, где два и более равноправных партнера объединяют свои средства и совместно управляют фирмой. Любая фирма не имеет вышестоящих органов управления, хотя имеются многочисленные ассоциации.

Большая часть строительных фирм узкоспециализирована (80-85%) и выступает в роли субподрядчиков корпораций или работает по прямым договорам для выполнения небольшого объема работ. Специализация мелких фирм очень высокая. Например, есть масса фирм, выполняющих только стекольные работы, или работы по устройству кровель, или сантехнические работы и т.д. Такая узкая специализация позволяет фирмам закупать необходимое оборудование, высоко механизировать труд, обеспечивать высокое

качество работ.

Большинство строительных фирм стабильно работают вследствие диверсификации производства, что позволяет совмещать строительный бизнес с ремонтом, обслуживанием зданий, монтажом оборудования, коммерческими операциями и т. п. Организационные структуры строительных предприятий очень разнообразны, и единственное, что их объединяет - целевая направленность работы, стремление обходиться минимально возможным количеством работников, хорошее компьютерное оснащение.

На рис. 7.1, 7.2, 7.3 представлены примеры структуры различных уровней управления в крупных строительных организациях.

В практике зарубежного строительства можно выделить три типа организации инвестиционного процесса.

Во-первых, традиционные отношения, при которых строительное и технологическое проектирование выступает автономным этапом инвестиционного процесса и обеспечивается договором между заказчиком и проектной организацией. Готовый проект передается на торги; победившая генподрядная строительная фирма заключает с заказчиком контракт или с фиксированной договорной ценой, или с фиксированным сроком строительства. Для выполнения специальных видов работ привлекаются субподрядные фирмы.

Во-вторых, заказчик может на основе прямых переговоров подобрать проектно-строительную фирму, с которой он заключает контракт, согласно которому оплачиваются фактические издержки на строительство плюс фиксированное контрактом вознаграждение. Главная особенность этого типа контрактов в том, что подрядчик принимает на себя ответственность за проектирование и строительство объекта. Основная его разновидность - контракт "под ключ".

В-третьих, получает все большее развитие так называемое "управление проектом (контрактом)", осуществляемое специальной управленческой фирмой - менеджером. В этом случае профессиональный управляющий контрактом действует как генеральный подрядчик. Такой менеджер анализирует варианты строительства и проектирования, уровни сметных расходов, изучает условия рынка рабочей силы, консультирует заказчика по вопросам строительной технологии, в выборе проектных и строительных фирм. Профессиональный менеджмент получил широкое распространение за границей. В США такие услуги оказывают около 30% крупных строительных и 60% проектных фирм. Схема организации строительства по контракту приведена на рис. 7.4.

Пример контракта между заказчиком и подрядчиком приведен на

Пример контракта

Контракт

З а к а з ч и к
Северо-Техасский государствен-
ный университет

Генеральный подрядчик
Грейт Саут-Вест Констракшен
Корпорейшн

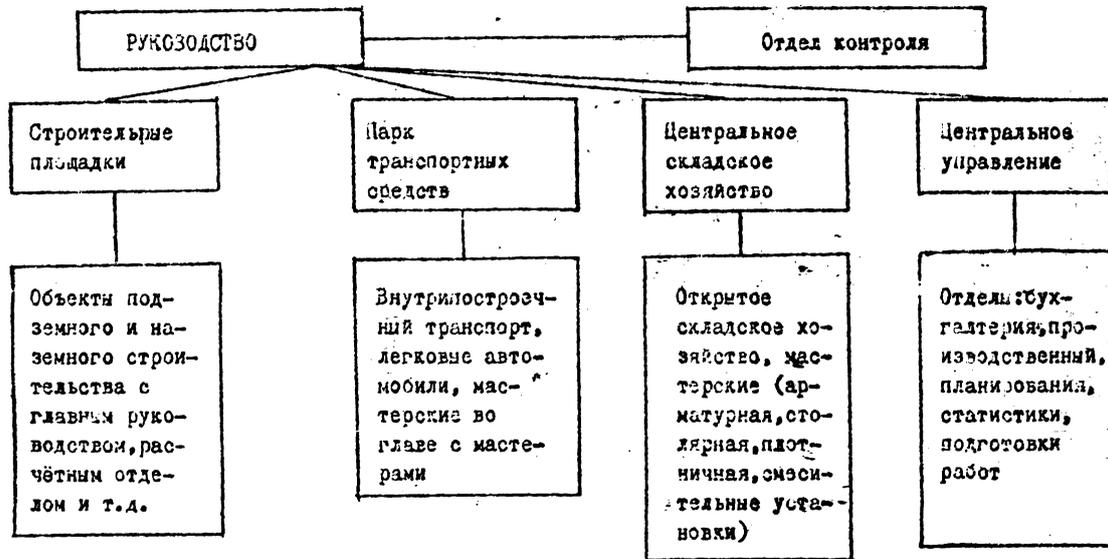
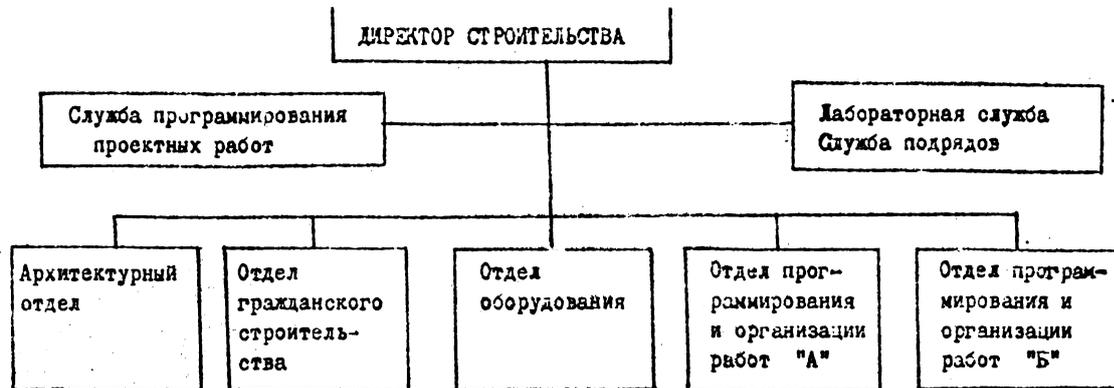


Рис. 7.1. Организационная структура строительной организации в БРГ



25

Рис 7.2. Организационная структура управления строительством аэропорта Руасси во Франции



Рис.7.3. Организационная структура крупного строительного участка в ФРГ

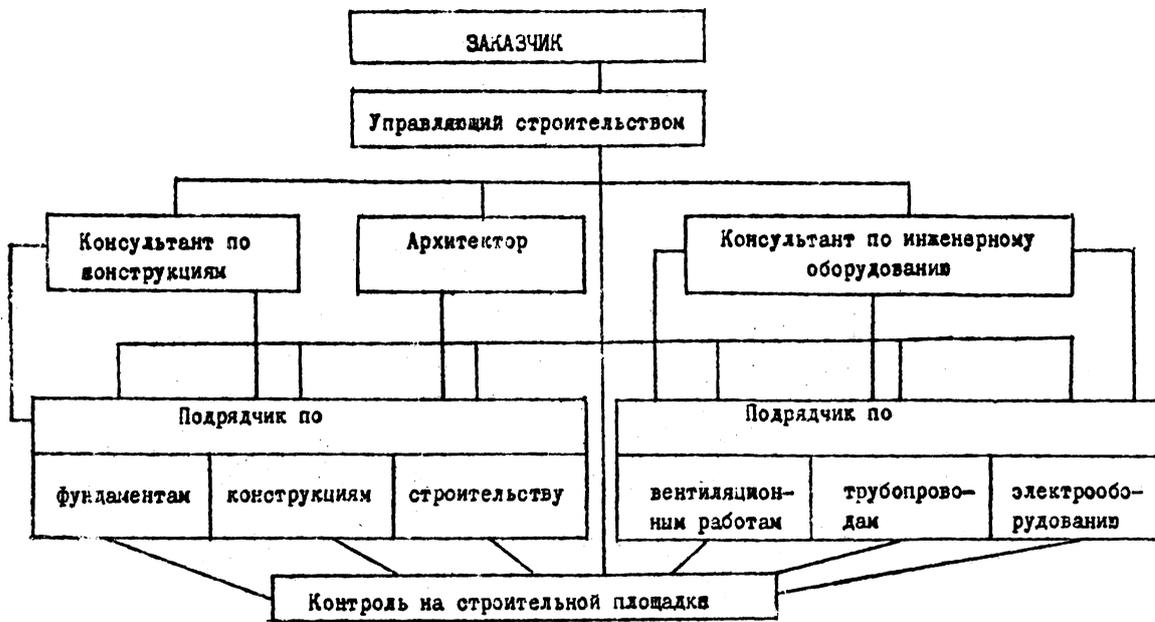


Рис. 7.4. Схема организации строительства по контракту в Великобритании

Данное соглашение заключено 7 февраля 1989 г. Грейт Саутвест Констракшн Корпорейшн, именуемым в дальнейшем Генподрядчиком, и Северо-Техасским государственным университетом именуемым в дальнейшем Заказчиком, в доказательство того, что стороны договорились о следующем:

Статья 1. Генподрядчик обеспечивает все материалы и осуществляет строительство Центра научных исследований Сег-роТехасского государственного университета согласно чертежам и спецификациям, подготовленным полномочным представителем заказчика - инженером-архитектором.

Статья 2. Время строительства. Работы начинаются не позднее 10 календарных дней с момента распоряжения Заказчика о начале строительства и заканчиваются через 455 календарных дней. За каждый дополнительный день сверх этого срока, увеличенного на дни продления, согласно распоряжения об изменении, Генподрядчик уплачивает Заказчику 420 долл. в счет погашения его дополнительных расходов, связанных с несвоевременным окончанием объекта. Генподрядчик понимает, что ни плохая погода, ни забастовки не могут быть основанием для продления этого срока без распоряжения Заказчика в связи с этими обстоятельствами.

Статья 3. Стоимость контракта. Заказчик оплачивает Генподрядчику стоимость работ, указанных ниже, а также стоимость дополнительных работ, которые могут появиться в ходе строительства.

Сумма контракта: 5 243 200 долл. Если объемы работ в ходе строительства превысят расчетное количество, что создаст определенные трудности, обе стороны должны принять меры к их ликвидации, издав письменное распоряжение об изменении первоначальной стоимости, сроков строительства или одного из этих параметров. Никакие устные соглашения по этому вопросу силы не имеют.

Статья 4. Промежуточные платежи. К 15 числу каждого календарного месяца Заказчик оплачивает Генподрядчику 95 % стоимости затрат на заработную плату и израсходованные материалы, а также 9 % стоимости материалов, привезенных на площадку и еще не пущенных в дело, по состоянию на каждое первое число месяца.

Статья 5. Прием объекта и окончательных расчет. Окончательный расчет производится не позднее 30 дней после полного окончания работ и приемки объекта. До полного расчета Генподрядчик должен представить заказчику доказательства того, что он полностью рассчитался с рабочими, поставщиками материалов и субподрядчиками, участвовавшими в строительстве.

Статья 6. Субподрядчики. Субподрядчики должны быть опытные и квалифицированные. Заказчик имеет право отвергнуть субподрядчика, но это не снимает с Генподрядчика ответственности за свою работу и работу субподрядчика.

Статья 7. Ответственность Генподрядчика. Генподрядчик

ответствует за обеспечение строительства рабочей силой, материалами, оборудованием, за работу субподрядчиков, уплату всех налогов, предусмотренных законодательством.

Статья 8. **Контрактные документы.** Контракт составлен на основе "Положения о строительных контрактах", действующего в штате Техас. Все положения которого будут соблюдаться обеими сторонами. Кроме того, в контракт входят спецификации в двух томах и чертежи (следует перечисление номеров чертежей).

Статья 9. **Премиум и наследники.** Инструкции данного соглашения обязательны для обеих сторон, их соответствующих представителей, преемников, наследников и юристов. Генподрядчик не может передавать права по данному соглашению без согласия Заказчика.

Статья 10. **Представительство Генподрядчика.** При заключении данного соглашения Генподрядчик свидетельствует, что он прочитал каждый его пункт, изучил строительную пломалку и те условия, в которых ему придется работать.

Статья 11. Данный контракт подписан и приобрел юридическую силу в г. Дентон, штат Техас. В случае его разрыва любой из сторон другая сторона вправе получить возмещение причиненных убытков. Никакие соглашения по контракту, кроме письменных, не действительны.

Из практики контрактной работы в США можно сделать некоторые выводы.

1. Выбор типа контракта имеет много степеней свободы; определяется заказчиком.
2. Типовые контракты составлены очень гибко с возможностями их широкого изменения, корректировок в зависимости от конкретных условий строительства.
3. Контракты содержат четкие права, обязанности, ответственность сторон.
4. Тщательно отработаны вопросы материальной ответственности при невыполнении контракта, нарушении договорных обязательств.
5. Контракты четко оговаривают время начала и продолжительность строительства с указанием точной даты сдачи объекта.
6. Допускается корректировка стоимости и времени строительства при существенных изменениях проекта.

Вопросы ценообразования - центральные при заключении контрактов на строительство. В США есть аналог нашему сводному методу расчета - расчет стоимости осуществления проекта, в состав которой включаются: стоимость строительства, стоимость оборудования и его монтажа, стоимость проектных работ и услуг проектировщика, издержки финансирования, непредвиденные расходы.

В США и ФРГ неизменные цены на строительную продукцию устанавливаются в случаях, когда продолжительность строительства не превышает одного года. По крупным стройкам, конт-

рактная продолжительность которых больше года, обычно используют один из двух способов:

а) заказывает материал по контрактной цене на весь объем работ с поставкой по согласованному графику;

б) если первое невозможно, то в контракте оговариваются компенсации возможного роста цен.

Расход заработной платы контролируется только ее сметной величиной, для чего:

- постоянно сопоставляются ведомости физических объемов работ по контракту с фактически выполненными;

- ежемесячно проверяются цены и физические объемы работ;

- предварительно (за месяц до сдачи) анализируются экономические параметры объекта.

Состав сметной стоимости объекта в США приведен на рис.

7. 5. Для расчета смет ежегодно издаются сборники строительных цен. Затраты на заработную плату, материалы и конструкции в них усреднены и определены по отчетным данным предшествующего года с учетом тенденций изменения цен.

Накладные расходы обычно усредняются.

Важное значение в практике строительства США уделяется продолжительности строительства, которая в 3-4 раза ниже, чем в Беларуси.

Факторы, способствующие сокращению продолжительности строительства в США

1. Экономический стимул, т.е. сокращение сроков строительства дает снижение себестоимости работ (зарплата и накладные расходы) и уменьшение суммы уплаты банкам процентов за кредит.

2. Принята система расчетов, при которой заказчик 5% стоимости работ не выплачивает до полного завершения. Ускорение строительства означает и ускорение этих платежей.

3. Постоянный рост механовооруженности и фондовооруженности труда, использование мощных и производительных машин, механизация сопутствующих работ.

4. Совмещение проектирования и строительства дает 18-25% сокращения сроков реализации проекта.

5. Применение профессионального управления строительством, обеспечивающего оптимальные организационные решения (10-20% сокращение сроков).

6. Предметная специализация (типизация зданий) сокращает на 12-15% сроки.

7. Высокая концентрация ресурсов на объекте. На стройке сосредотачивается столько людей и техники, сколько позволяет фронт работ.

8. Хорошая организация работ, применение сетевого планирования, компьютеров при подготовке и управлении строительством.

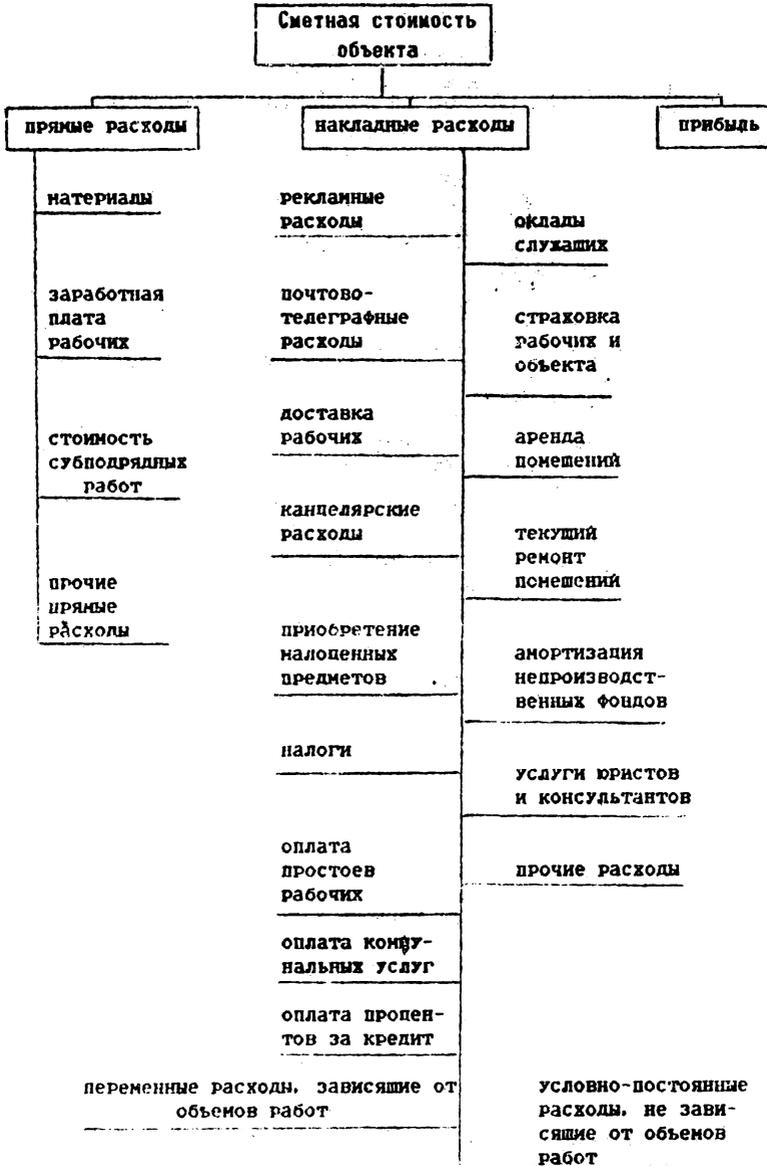


Рис. 7. 5. Структура сметной стоимости.

9. Система получения фирмой заказа на строительство. В торгах побеждает тот конкурент, кто предлагает более короткий срок, особенно при частных инвестициях.

10. Престиж фирмы, так как уменьшение сроков служит отличной характеристикой фирмы и повышает ее репутацию у заказчиков.

Крупные объекты средней стоимостью 16.1 млн. долларов строятся 24.5 месяца в среднем (для частного сектора). Крупные объекты государственного сектора стоимостью 24.1 млн. долл. в среднем строятся 40 месяцев. В промышленном строительстве при средней стоимости объекта 27.4 млн. долл. продолжительность строительства составляет 9.3 месяца.

В развитых странах очень большое внимание уделяется организации производства и управления. Американцы утверждают, что в экономике "организационное оружие" равносильно оружию массового поражения в военных операциях. "Порядок бьет Кланс" - известная формула, весьма пригодная в строительном бизнесе. Ведь на строительной площадке одновременно бывают заняты десятки субподрядчиков, сотни поставщиков материалов, масса рабочих и строительной техники.

Об организации контракта мы уже говорили выше. Рассмотрим организацию работ на стройплощадке. В общем, наши строительные нормы и правила не отстают от фактической организации производства в США. К сожалению, наши СНиП практически не выполняются.

Организация работ на стройплощадке определяется следующими факторами. Прежде всего назначается управляющий стройкой - главный организатор строительства от начала до сдачи в эксплуатацию. Это постоянный полномочный представитель генподрядчика. Заказчик выделяет своего полномочного представителя - технического инспектора. Управляющий стройкой - единственный линейный работник на объекте. Ему подчиняются бригадиры и управляющие субподрядчиков. Это не инженер-строитель, а профессионально подготовленный управляющий.

Отличительным от нашего строительства является то, что в контракте указывается точная дата начала работ и общая продолжительность строительства, исчисляемая в днях, что позволяет подготовить календарные планы, близкие к календарю.

Основным и единственным рабочим директивным документом стройки является сетевой или линейный график строительства. Каждому субподрядчику выдается его часть календарного плана.

Бригады рабочих не комплексные, а узкоспециализированные - 5-15 человек. У бригадира в два раза выше часовая ставка. Каждый рабочий может управлять машиной и механизмом. Все рабочие взаимозаменяемы, при этом высокая оснащенность средствами малой механизации. На рис. 7.6 приведена типичная структура бригады строительных рабочих.

Поставка материалов идет поставщиком прямо на объект. Раскрой, нарезка материалов осуществляются на объекте, во вре-

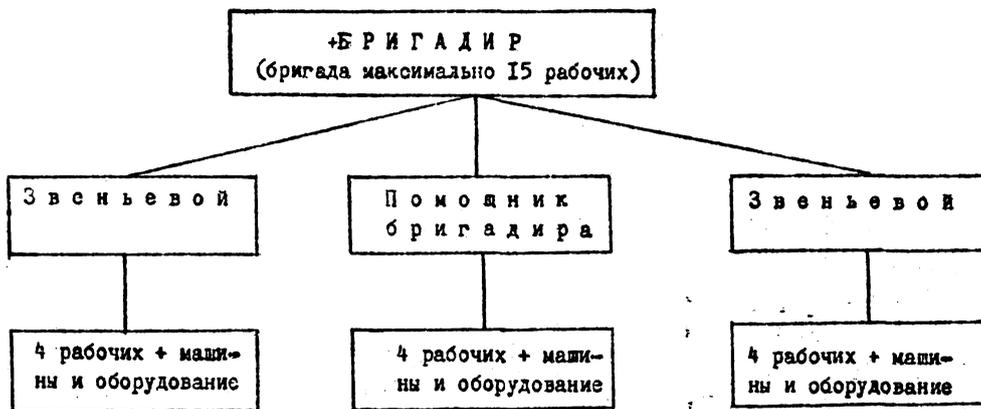


Рис.7.6. Организационная структура бригады в ФРГ

немном помещении. Проект производства работ практически не существует. Вм. то него в составе проекта есть чертежи, технологические описания и инструкции о том, как надо выполнять работу.

Отчетная документация минимальна. Единственный текущий отчетный документ - ежемесячная информация заказчику в производственной форме о ходе строительства.

За качеством работ и материалов следит представитель заказчика - архитектор.

Американские специалисты говорят, что специфика строительства не дает возможности четкой организации. Есть простои, превышения стоимости, несвоевременный ввод, плохое качество материалов и т. п., но все это, конечно, в значительно меньших размерах, чем у нас.

Аналогичные организационные решения наблюдались у западных фирм, осуществлявших строительство в Беларуси - австрийской "Фест Альпине" и турецкой "Энка" при сооружении соответственно Жлобинского металлургического завода и жилищ поселков для военнослужащих в г. Борисове и г. Словине.

Основным инструментом высокой эффективности труда является его оплата, которая тоже достаточно разнообразна.

В строительстве в США в основном существует три типа найма и оплаты труда рабочих:

- 1) на основе коллективных соглашений между предпринимателями и профсоюзами - 40-50% ;
- 2) на основе соглашений ассоциаций подрядчиков с рабочими, без участия профсоюзов;
- 3) на основе личной договоренности между частными предпринимателями и рабочими без всяких соглашений.

При первой системе действуют законы о труде, гарантиях, оплате, социальном обслуживании, есть минимум оплаты для каждой специальности.

При второй - эти вопросы отдаются на откуп строительным ассоциациям. Здесь предприниматели имеют определенную свободу действий.

В третьей системе предприниматель все устанавливает сам.

По первым двум системам оплата труда осуществляется по твердым часовым тарифным ставкам.

Простои в течение смены не оплачиваются. В среднем в США недочисленность времени составляет 7,5%. Примерно две трети рабочих, занятых в строительстве, терпят работу 1-2 раза в году. Таким образом, с учетом потерь времени и рабочего места использование фонда рабочего времени в году составляет 80%.

Оплата труда рабочих

Во-первых, в США отсутствуют разряды рабочих. Там рабочие всех специальностей должны быть высшей квалификации, по нашему - шестого разряда, и все они делают на объекте любые работы.

простые и сложные. В зависимости от этого применяются только нормы выработки, и при равенстве их квалификации, и из предположки их одинаково высокой отдачи, сплачиваются рабочим одной специальности одинаково.

Американской ассоциацией подрядчиков на каждый календарный год разрабатываются и законодательно утверждаются часовые тарифные ставки рабочих всех строительных специальностей, и это делается другими ассоциациями и для остальных отраслей, так что есть хорошая возможность сравнить, как оценивается труд рабочих различных отраслей. Оказывается, что часовые тарифные ставки рабочих-строителей стоят на первом месте.

Работать в строительстве считается почетным, почти как в привилегированной автомобильной отрасли. Сейчас часовые тарифные ставки рабочих-строителей находятся в интервале 13-15 долларов. И они ежегодно корректируются (увеличиваются) индексом, компенсирующим удорожание стоимости жизни вследствие небольшой по темпам инфляции. Отсюда следует, что ежемесячный заработок рабочего высшей квалификации (а они все именно такие) при полной занятости составляет 2300-2650 долларов, что по так называемому туристическому курсу, отражающему покупательную способность валют, составляет фантастические, не поддающиеся нашему воображению цифры 230-260 тысяч рублей в месяц.

Оплата труда рабочих по часовым тарифным ставкам не означает, что система оплаты труда повременная. Дело в том, что рабочему начисляется высокий тарифный заработок за 8-часовой рабочий день за выполнение на 100 процентов напряженной дневной выработки в натуральных показателях при наивысшем качестве работ (при нашей старой шкале балльных оценок, только на "5").

Невыполнение нормы выработки является нарушением трудового контракта, за этим следует одно предупреждение, а затем и, без лишних слов, увольнение без санкции профсоюза.

Перевыполнение нормы выработки также не нужно фирме, так как это ломает график производства работ по времени и может отрицательно сказаться на их качестве. Это невыгодно и для рабочих, так как при перевыполнении нормы, по натуральному (что технически почти невозможно) их заработок все равно будет равен тарифному. Эти нормы рассчитаны на физически здоровых, в лучшую пору возраста мужчин, а поэтому на строительных площадках и даже на отделочных работах нет ни одной женщины, и статистика это подтверждает.

Такую систему оплаты труда рабочих можно назвать урочно-повременной, в ней достигнуто оптимальное сочетание выгоды и производительности, позволяющей обеспечивать высокую производительность труда с наивысшим качеством работ, с максимальной простотой повременного принципа начисления заработка за отработанное время.

Нормирование дневной выработки хорошо служит и другой цели - оперативно-производственному планированию продолжительности работ. Следовательно, каждый доллар заработка привязан к физическому объему высокого качества работ и нет ни малейшей

возможности недоплатить или переплатить рабочему за несделанную или плохо сделанную работу.

Нет положений о премировании, нет показателей и условий премирования, нет учета выполнения этих показателей и распределения премий с учетом КТУ и всей прочей нашей возни, которой занята у нас масса людей.

Возвращаясь к опыту США, можно сделать вывод, что в условиях рынка и конкуренции, при наличии рычага труда, государство бдительно регулирует систему оплаты через обязательные для всех фирм высокие минимальные тарифные ставки рабочих, обязывающие их трудиться с максимальной отдачей и исключаящие произвол предпринимателей. Доля тарифа в их обмене заработке, увязанного с объемом работ, составляет примерно 90 процентов, остальные социальные доплаты из прибыли. Часовые тарифные ставки рабочих-бригадиров в 2 раза выше часовых ставок рабочих.

Оплата труда служащих

Все остальные работники фирм, кроме рабочих, относятся к категории служащих и их труд оплачивается по окладам за счет сметных накладных расходов, так же, как и у нас.

Каждая фирма сама определяет необходимую численность и квалификационный состав служащих и их оклады.

На одной и той же должности разные люди могут получать зарплату по-разному, в зависимости от их квалификации и качества работы, по-нашему от "трудового вклада".

Преобладает контрактная система найма на основе конкурса. Для каждой должности существует четкий набор требований и должностных инструкций, где по пунктам перечислены права, обязанности и ответственность каждого работника за измеряемые и качественные показатели работы, указан круг вопросов, по которым каждый работник имеет право принимать самостоятельные решения.

Деловой рейтинг каждого служащего измеряется различными системами балльной оценки, где могут оцениваться 10-15 и более качеств, вплоть до внешнего вида, наличием или отсутствием разных привычек типа даже курения.

Величина каждого качества в баллах умножается на весовой коэффициент его важности, затем они складываются и получается "стоимость" специалиста. При всей условности этих безразмерных балльных оценок, они позволяют объективно сопоставить ценность разных работников и зафиксировать их динамику по результатам ежегодных аттестаций. Если суммарная оценка растет, значит специалист прогрессирует и ему на каждый балл (или 3-5 баллов) прироста, может устанавливаться определенный процент увеличения оклада.

На любой должности высоко оценивается способность к новациям, по количеству и эффективности предложений, по совершенствованию организации производства, труда и управления.

причем эти новации могут быть как по кругу своих обязанностей, так и по деятельности фирмы в целом.

Широко практикуется совмещение должностей, высоко ценится владение иностранными языками и бесконфликтность в работе с подчиненными и контрагентами.

Заявление о приеме на работу и анкетные данные уместаются на одной страничке бланка, в нем нет граф социального происхождения, национальности, партийности, пребывания за границей и прочих нелепостей нашего листка по учету кадров. Но зато есть графа "состояние здоровья".

Неправильная информация о себе - крест на репутации человека, почти криминал и основание для безоговорочного увольнения.

Все работники ежегодно повышают свою квалификацию, иногда по своей инициативе и за свой счет (для повышения делового рейтинга), иногда по инициативе и за счет фирмы, или эти раскоды пополам. Делается это в многочисленных школах бизнеса при университетах и частных школах, с отрывом от производства на срок от 1 дня до месяца, и стоимость обучения в них может достигать 500 долларов за 1 день. В крупных фирмах есть свои школы бизнеса.

Если указанный выше заработок рабочих-строителей принять за единицу, то индексы окладов служащих будут примерно следующими:

инженеры - 1.5-3.0
 менеджеры аппарата управления - 1.4-2.5
 менеджеры на стройках (линейный персонал) - 1.8 - 4.0
 профессиональные наемные управляющие с контрактом - 3.0-5.0
 экономисты, финансисты, бухгалтеры 1.5-2.5
 клерки, вспомогательный персонал - 0.6-0.7 (в подавляющем большинстве женщины).

И так же, как у рабочих, у служащих нет никаких текущих премий, просто высокие оклады за профессионализм, высокую ответственность в работе, инициативу и личную порядочность.

Для всего персонала фирмы, включая рабочих, может быть один вид премии за досрочный ввод объекта, если это оговорено условиями контракта. Величина этой премии часто определяется долей дополнительной прибыли (чаще всего 50 процентов по принципу "фифти-фифти", т.е. равенство интересов), которую получит заказчик за период досрочного ввода объекта.

Оплата труда архитекторов

Архитектор является одной из самых престижных и высокооплачиваемых профессий. Это элитная часть когорты строителей, которая "формирует лицо нации", "творит музыку в камне", "оставляет завещание потомкам" и т.д.

Дипломированные архитекторы являются юридическими лицами и имеют право от своего имени заключать контракты на проектирование объектов.

Стоимость проектно-исследовательских работ от общей стоимости объектов составляет 6-8 процентов, т. е. больше нашей нормы в среднем в 3 раза, в чем проявляется оценка этой стадии создания объектов. Это объясняется еще и тем, что каждый проект является индивидуальным, в среде архитекторов действует неписаное правило: "пусть будет хуже, чем у соседа, но не так, как у соседа".

У каждого архитектора - свое "лицо", свой стиль и почерк. Заказчики выбирают архитектора всегда индивидуально, в соответствии со своими вкусами. Архитектор может состоять в штате проектной фирмы, может быть сам владельцем небольшой фирмы (5-7 человек - проектировщиков, расчетчиков, сметчиков, дизайнеров), проектирующих архитектурно-строительную часть. Для проектирования инженерных систем он нанимает по трудовым контрактам специалистов из проектных фирм, рассчитываясь с ними за счет своего контракта по их трудозатратам. Кроме этого, архитектор рассчитывается со своей фирмой за изготовление и размещение рабочих чертежей и технологической документации, типа ваших ППР.

После вычета всех этих расходов оставшаяся часть стоимости проектного контракта составляет заработок архитектора, но спрашивать это - бестактно. Но это довольно много, десятки тысяч долларов в месяц. При этом, правда, следует учесть, что функции и ответственность американского архитектора гораздо шире, чем у нас. Во-первых, он совмещает функции авторского и технического надзора, во-вторых, он ежемесячно принимает от подрядчика выполненные работы по количеству и качеству, и только с его визой заказчик оплачивает выполненные за месяц работы, в-третьих, он уже в период строительства обязан изыскивать возможность улучшения и удешевления проекта. В последнем архитектор лично заинтересован. В его проектом контракте с заказчиком может быть такое условие: если в ходе строительства архитектор нашел возможность удешевления строительства (разумеется, не в ущерб его качеству), то 50 процентов этой экономии является дополнительным вознаграждением архитектора за то, что он сэкономил остальные 50 процентов инвестиций заказчика.

8. Внешнеэкономическая деятельность строительных предприятий.

Основы внешнеэкономической деятельности. Иностранные фирмы, их особенности. Совместные предприятия. Порядок создания и деятельности на территории Республики Беларусь. Основные операции во внешнеэкономической деятельности. Таможенные правила и тарифы. Международные торги. Свободная экономическая зона, создание и функционирование. Лизинговые операции.

Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с Законом РБ "Об основах внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь". Действие этого Закона распространяется на специализацию и кооперацию в области производства, науки и техники, строительство и реконструкцию объектов, осуществление транспортных, экспедиторских, страховых операций, расчетные, кредитные и другие банковские операции, туризм и иную деятельность в области международного обмена товарами, услугами и результатами творческой деятельности.

Внешнеэкономическую деятельность вправе осуществлять предприятия любой формы собственности, организации, их объединения, кооперативы, иные юридические и физические лица после соответствующей регистрации. Регистрация участников внешнеэкономической деятельности осуществляется Комитетом по внешнеэкономическим связям РБ. При этом необходимо иметь в виду, что государство не отвечает по обязательствам участников внешнеэкономической деятельности.

Республика Беларусь как самостоятельное независимое государство выступает субъектом внешнеэкономической деятельности и схема ее действий представлена на рис. 8.1.

Для руководства внешнеэкономической деятельностью в Республике Беларусь создан Государственный Комитет по внешним экономическим связям, который осуществляет государственное регулирование в этой сфере.

Для ведения расчетно-кредитных, кассовых и других операций по обслуживанию участников внешнеэкономических связей образован Внешэкономбанк РБ.

Иностранные фирмы могут осуществлять свою деятельность на территории Республики Беларусь как без образования юридического лица и с его образованием. Инофирма может не открывать своего представительства, а просто заключать контракты с белорусскими предприятиями. Если объемы деятельности по РБ у инофирмы значительные, то она может открыть представительство либо филиал. Для регистрации представительства инофирма уплачивает 2000 долларов.

При больших совместных интересах инофирма может создавать вместе с одним или несколькими предприятиями на терри-

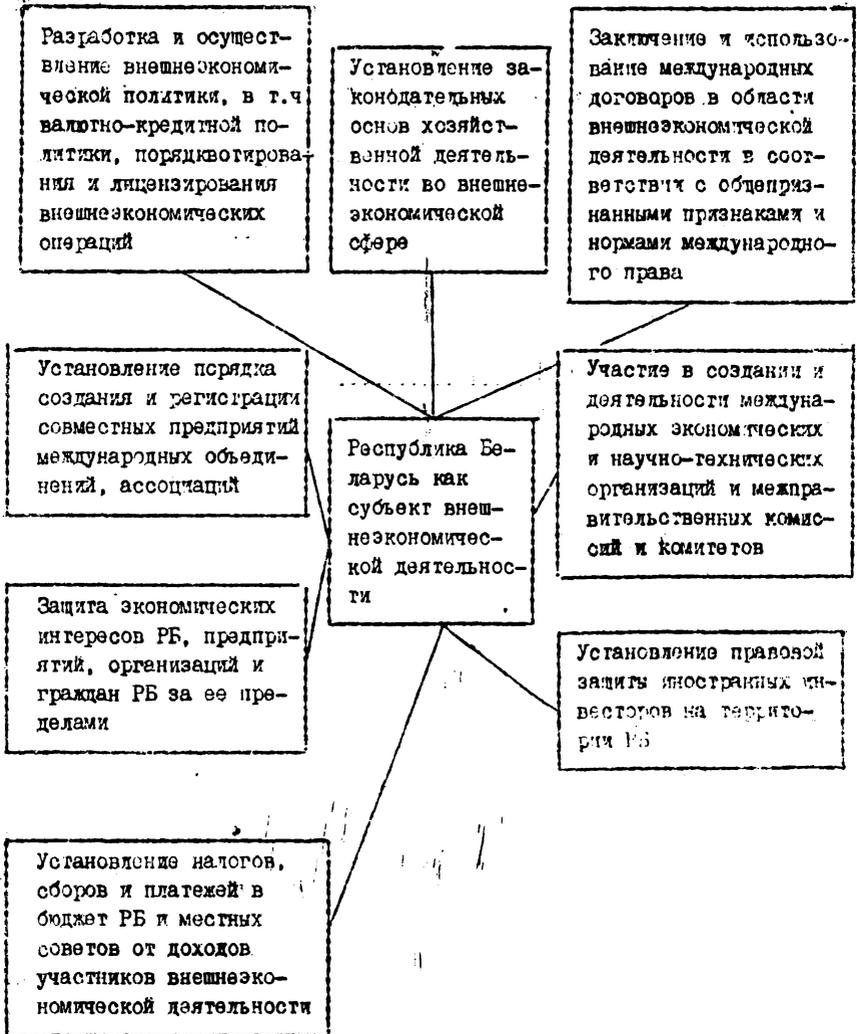


Рис. 8.1. Схема деятельности РБ как субъекта внешнеэкономической деятельности

тории РБ совместное предприятие. В этом случае инофирма должна вложить не менее 20.000 долларов в уставный фонд.

Иностранная фирма может создавать предприятия на территории РБ со 100 % уставным капиталом. При этом его размер также должен быть не менее 20.000 долларов.

Деятельность вышеперечисленных структур с образованием юридического лица регламентируется Законом "Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь".

Внешнеэкономическая деятельность стимулируется практически всеми странами с развитым рыночным хозяйством. Этим обеспечивается достижение сразу нескольких целей.

Во-первых, расширяется спрос на продукцию национального производства, что даст больший простор для местных предпринимателей.

Во-вторых, на мировом рынке происходит проверка отечественных товаров, их сравнение с аналогичными других стран.

В-третьих, поощрение экспорта является орудием монополизации экономики, так как крупные фирмы, появляясь на мировом рынке, вынуждены улучшать качество товара, снижать его цены.

Государственные методы стимулирования экспорта товаров, работ и услуг весьма разнообразны. Экспортерам предоставляются налоговые льготы, гарантируются экспортные кредиты, для них разрабатываются специальные соглашения.

Сильным средством поощрения экспорта является регулирование валютного курса, что пока не относится к Беларуси, где рубль не стал конвертируемой валютой.

С другой стороны, для соблюдения интересов собственных граждан, государство ограничивает вывоз продукции, сырья, в которых само ограничено. В то же время резкое ограничение экспорта даже по отдельным видам товаров ухудшает положение на внутреннем рынке, ведь рыночная экономика, как мы уже отмечали, интернациональна.

В части импорта основным методом регулирования остается налогообложение. Этот метод требует деликатного подхода. С одной стороны налоги искусственно завышают цены иностранной продукции на внутреннем рынке, что является поддержкой собственных предпринимателей. С другой стороны, чересчур высокие налоги и тарифы могут отгородить внутренний рынок от мировой торговли. А это приведет к отставанию в техническом прогрессе, качестве продукции, структуры товарного рынка.

Поэтому государство должно гибко регулировать таможенные тарифы.

Кроме этого, государство обычно жестко регулирует вывоз и ввод капитала, все, что касается деятельности инофирм на его территории. Зачастую это делается через систему внешнеторговых пошлин.

Внешнеторговые пошлины и государственные сборы (налоги), которыми облагаются товары, пропускаемые через таможенную границу, являются основным средством регулирования вывозных и ввозных

транзитных товаров, ценностей, перемешаемых под контролем таможенных ведомств. Включаемые в лену ввозимой продукции пошлины уорожают импортные товары и препятствуют их проникновению на внутренний рынок.

Во всех странах существует государственное регулирование внешнеэкономической деятельности, которое представляет собой систему мер, направленных на развитие внешнеэкономических связей в наиболее выгодных формах и направлениях. Такое регулирование включает:

- регистрацию участников внешнеэкономических связей;
- декларирование товаров и иного имущества, перевозимых через государственную границу;
- определение порядка экспорта и импорта отдельных товаров общегосударственного назначения;
- таможенный тариф;
- лицензирование и квотирование внешнеэкономических сделок.

Эффективность внешнеэкономической политики во-инсгом определяется системой налогообложения внешнеэкономической деятельности, соотношением цен внутри страны и на мировом рынке, пропускными способностями таможенных границ и т. п.

Регистрация участников внешнеэкономической деятельности предусматривает предоставление заполненной по установленной форме регистрационной карточки, присвоение регистрационного номера, занесение в Государственный реестр и выдачу свидетельства о регистрации. Регистрация осуществляется Государственным комитетом по внешним экономическим связям РБ.

Декларирование товаров представляет собой порядок предъявления одним государственным органом государственного и таможенного контроля документов установленного образца на товары и иное имущество, перевозимое через государственную границу (грузовые таможенные накладные и товарно-транспортные документы). Предприятия и организации могут декларировать товары как самостоятельно, так и на договорной основе через специализированные организации.

Для отдельных товаров может устанавливаться специальный режим экспорта-импорта, например, для экспорта цветных металлов, стратегического сырья, или для импорта пищевых продуктов.

Таможенный тариф - это систематизированный по группам товаров перечень пошлин, взимаемых в данной стране с ввозимых иностранных или вывозимых национальных товаров. Эти товары объединяются в группы по признаку происхождения (промышленные, Растительные, материалы и т. п.) и по степени обработки товаров (сырье, полуфабрикаты, готовые изделия). Перечень содержит наименование товаров, единицы обложения товаров пошлинами и ставки пошлин в процентах от стоимости товаров или ставки, взимаемые с количества или весовой единицы товара.

Лицензированием является выдача официальными учреждениями разрешения на ввоз или вывоз товаров по ходатайствам фирм. Разрешение предоставляется на определенное количество товаров

действует в течение указанного в них срока. Лицензирование становится в отношении всех или некоторых товаров и может распространяться на торговлю со всеми или отдельными странами. Вотивование - установление доли участника внешнеэкономической деятельности.

К способам государственного регулирования внешнеэкономической деятельности относятся меры по регулированию валютных фондов республиканских, местных, а также непосредственно предприятий. Для этого правительством республики ежегодно подготавливается положение о ставках отчислений в различные фонды от экспорта товаров, работы и услуг.

Так, в 1992 году были установлены следующие ставки отчислений в валютные фонды предприятий от экспорта товаров, работ или услуг (выборочно) %

Пластмассы и изделия из них, каучук и изделия из него	30
Древесина и изделия из древесины	40
Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста	40
Машины, оборудование и механизмы	70
Услуги в области проектирования и строительства объектов за рубежом, образования, науки	60
Транспортировка, страхование и экспедирование грузов	45
Выполнение координационных функций головной организации при строительстве объекта за рубежом	35

После формирования собственных валютных фондов остающуюся валютную выручку продают за рубли в соотношении: 10% - в валютный фонд местных советов и 90% - в Государственный валютный фонд РБ. Курс продажи устанавливается Национальным банком для внешнеэкономических операций.

Международные договоры о купле-продаже регулируются целым рядом международных соглашений, правовыми нормами участников договора. Как показывает практика, эти правовые нормы могут подвергаться изменениям, уточнениям под воздействием политических и экономических процессов, происходящих в мире, в отдельных странах или группах стран. Все это требует внимательного подхода к заключению международных контрактов.

Как правило, международный контракт содержит следующие разделы:

1. Определение сторон.
2. Предмет контракта.
3. Цена и общая сумма контракта.
4. Сроки поставки товаров.
5. Условия платежей.
6. Упаковка и маркировка товаров.
7. Гарантии продавцов.
8. Штрафные санкции.

9. Страхование.
10. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажорные)
11. Арбитраж.
12. Другие условия.

В тех случаях, когда предметом договора купли-продажи являются сложные машины и оборудование, то контракты могут включать и другие разделы, такие как:

- технические условия;
- условия испытаний и приемки;
- требования к технической документации;
- условия командирования специалистов для осуществления шефмонтажа;
- обязательства продавцов по техническому обслуживанию;
- другие условия и разделы.

В условиях международных контрактов большое значение имеют так называемые базисные условия поставки, которые определяют, какие расходы несут стороны по транспортировке грузов от экспортера к импортеру. Они также устанавливают обязанности контрагентов по доставке товаров и устанавливают моменты перехода риска случайной порчи или утраты товара от продавца к покупателю. Базисные условия обозначаются начальными буквами, определяющими положение груза по отношению к транспортному средству. В международной торговле действуют следующие разновидности базисных условий поставки:

- "С завода" (франко-завод продавца);
- "ФРК" (свободный перевозчик ... названный пункт);
- "ФОР/ФОТ" (свободно на станции, франко-вагон);
- "ФОб аэропорт" (свободно в аэропорту);
- "ФАС" (свободно вдоль судна);
- "ФОб" (свободно на борту судна);
- "КАФ" (стоимость и фракт);
- "СИФ" (стоимость, страхование, фракт);
- "Перевозка оплачена до ...";
- "СИП" (перевозка и страхование оплачены до ...);
- "С судна";
- "С причала";
- "ДАФ" - франко-граница";
- "ДДП" - "франко-склад покупателя".

После обозначения базисных условий в контракте указывается пункт, к которому относятся эти условия. Например "ФОб Брест", "СИФ Варшава" и т. п.

Успешная деятельность на мировых рынках во многом определяется эффективностью маркетинга, представляющего собой исследование и прогнозирование рынка, направленные на удовлетворение спроса покупателя.

Для развития экспорта своей продукции или услуг, предприятие, основываясь на принципах маркетинга, должно решить сле-

лучшие задачи:

- выявить потребительский спрос и подготовить предложения по номенклатуре товаров и услуг;
- определить направления усовершенствования продукции в соответствии с требованиями рынка;
- разработать рекламные мероприятия и методы стимулирования продаж;
- установить пределы отпускных цен на товары или услуги;
- разработать мероприятия по сокращению расходов на транспортировку, хранение грузов.

Необходимо отметить, что затраты по продвижению товара и услуг на внешний рынок далеко не всегда дают немедленный эффект. Поэтому, перед выходом на внешний рынок необходимо тщательно подготовиться к этому, и, прежде всего, подготовить соответствующие службы предприятия и их специалистов. Ведь для эффективной работы на внешнем рынке, кроме основных базисных знаний по внешнеэкономической деятельности необходимы также знания законодательства различных стран, их экономических, национальных, культурных особенностей, традиций, географии, языка и т. п.

Остановимся более подробно на рекламных мероприятиях, как части международного маркетинга.

Большую роль в продвижении товара или услуг на внешний рынок играет реклама, которая в развитых странах представляет собой составную часть деятельности предприятий и связана с затратами значительных денежных средств. Так, уровень рекламных расходов некоторых стран составлял (на конец 80-х годов) в % от валового национального продукта:

Австрия	-	1.23
Великобритания	-	1.27
Голландия	-	1.29
Дания	-	1.3
ФРГ	-	0.73
Япония	-	1.91

По результатам обследования, проведенного в США, средний американец ежедневно подвергается воздействию 1500 рекламных сообщений.

В рекламной работе главное - найти ответы на следующие вопросы:

Во-первых, какими средствами рекламы можно максимально привлечь внимание потребителей?

Во-вторых, какая аргументация в сообщении может оказать наиболее сильное воздействие на потребителя?

В-третьих, каковы оптимальные средства (каналы) передачи информации и методы их использования?

Рекламное дело на Западе стало одной из доходных сфер бизнеса. Широкое распространение оно начало получать в Беларуси, где создаются специальные рекламные агентства, много

времени отводится рекламе на телевидении и радио, на полосах газет и журналов, в различных прямых изданиях, на выставках, ярмарках и т. п.

К одной из основных форм привлечения иностранного капитала в республику относятся совместные предприятия, создаваемые белорусскими предпринимателями совместно с зарубежными партнерами. Их образование дает возможность более эффективно использовать потенциал предприятий, привлекать передовые зарубежные технологии, прогрессивную технику и управленческий опыт, дополнительные материальные и финансовые ресурсы. В Беларуси совместные предприятия создаются на основе договоров и осуществляют свою деятельность в соответствии с республиканским законодательством и своим уставом. Они имеют самостоятельный баланс и сами разрабатывают программу. Уставный фонд предприятий образуется за счет вкладов его участников. Совместным предприятиям предоставляются налоговые льготы в зависимости от доли иностранного участника.

Так, например, для совместных предприятий, в которых доля иностранного участника в уставном фонде превышает 30 %, валютная выручка от экспорта собственной продукции может быть полностью в распоряжении предприятия, за исключением традиционных налоговых инспекций.

Обычно для создания совместных предприятий необходима следующая цепочка действий:

- развиваются торговые отношения с какой-либо фирмой;
- налаживается совместная предпринимательская деятельность;
- учреждается совместное предприятие.

Сейчас многие белорусские предприятия бросаются сразу же в создание СП, не проверив партнеров на более простых формах совместной деятельности. В результате многие такие СП (до 30 %) бездействуют или длительное время налаживают совместную деятельность.

Зона свободного предпринимательства - определенная территория, на которой устанавливаются особые льготные организационно-экономические условия деятельности иностранных предприятий и организаций. Эти условия охватывают разнообразные налоговые, таможенные, валютно-финансовые и другие льготы, дающие право иностранным фирмам беспрепятственно ввозить продукцию, создавать экспортные производства, переводить значительную часть полученной прибыли. Зоны различаются по характеру деятельности, степени интегрированности в национальную и мировую экономику, по территориально-отраслевому признаку.

Зоны могут носить различные названия - зоны свободной торговли, свободные экономические зоны, свободные таможенные зоны, экспортно-производственные зоны, свободные беспошлинные зоны и т. п.

Основной целью создания таких зон является привлечение иностранного и местного капитала для производства высококачественных товаров, создания новых технологий.

К концу 80-х годов в мире насчитывалось свыше 400 таких

зон, причем наибольшее распространение получили зоны, ориентированные на производственную зону. Создаются они и в промышленно-развитых странах (Германия, Голландия и др.), и в развивающихся (Китай, Россия, Сингапур, Малайзия и др.)

В Беларуси планируется создание нескольких таких зон - Брестская, Берестовицкая, Мипская, Гомельская. Наиболее разработан проект создания Брестской зоны свободного предпринимательства, по открытию которой принято соответствующее постановление Совета Министров Белоруссии и вопрос вынесен на Верховный Совет РБ для признания ему законодательного характера.

Основными направлениями (приоритетами) деятельности Брестской зоны должны стать:

- электронная промышленность;
- производство строительных материалов, изделий и конструкций;
- переработка сельскохозяйственной продукции;
- транспортно-складские операции;
- туризм и его инфраструктура.

Как видим, к приоритетным относятся такие направления, которые характерны для экономики Брестской области и отражают перспективные цели её развития.

Огромные масштабы строительного бизнеса предполагаются при освоении Брестской зоны только работы по подготовке территории, прокладке дорог, коммуникаций в 1991 году были распечатаны в сумме 500 млн. руб. в ценах 1984 года.

В целом зоны свободного предпринимательства могут быть следующих типов:

- зоны, связанные исключительно с внешнеторговыми и сопутствующими им операциями (хранение, сортировка, упаковка, перевозка) и основывающиеся на отмене таможенного обложения поступающих товаров и упрощении импортного контроля;
- зоны определенной функциональной направленности, например, технологические парки и технополисы;
- зоны комплексного характера, в которых предусматривается широкое использование всего набора льгот.

По масштабам взаимодействия с национальной экономикой зоны свободного предпринимательства разделяются на замкнутые (анклавные), производство которых нацелено исключительно на экспорт и пополнение валютных запасов и интегрированные, ориентированные как на внешний рынок, так и на модернизацию национального производства, развитие его инфраструктуры.

Наличие таких зон дает определенный положительный эффект для региона - накапливается валюта, модернизируется производство, передается лучший опыт управления и организации производства, происходит переподготовка местных кадров на базе передовых технологий, современного менеджмента, маркетинга и т. д.

УЧРЕДИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР

о создании и деятельности малого предприятия (МП)

Группа специалистов в области в составе:

1. Иванов Иван Иванович - (должность);

2. Петров Петр Петрович - (должность) и т. д. ;

заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

Предметом настоящего договора являются условия создания и функционирования МП.

1. 1. МП создается с целью

1. 2. Основные направления деятельности МП.

1. 2. 1. :

1. 2. 2. : перечисляются направления деятельности.

1. 2. 3. :

2. Порядок и сроки формирования уставного фонда

Для обеспечения деятельности МП образуется уставный фонд в размере (указывается сумма) за счет учредителей в следующих размерах:

Иванов Иван Иванович - (сумма в денежном выражении и % от общего вклада);

Петров Петр Петрович - (сумма в денежном выражении и % от общего вклада) и т. д. по числу участников;

Все учредители обязаны в течение 10 дней после регистрации учредительных документов внести свой пай полностью на депозит.

Учредители, своевременно не внесшие полную сумму паевого взноса, исключаются из состава учредителей. Сумма, не выплаченная выбывшим лицом, восполняется равнодолевыми вкладами остальных учредителей, либо по договоренности между ними в иной пропорции, или за счет вновь принимаемого члена МП.

В дальнейшем изменять размер уставного фонда между учредителями МП за счет прибыли от хозяйственной деятельности, а при необходимости за счет дополнительных вкладов учредителей пропорциональных долям в уставном фонде.

3. О директоре МП

Директором МП назначить (указывается фамилия, имя, отчество).

4. Расходы по организации МП.

Покрытие организационных расходов на подготовку учредительной документации, обеспечению нормативными и законодательными документами, по обустройству помещения, по оплате обслуживающего персонала, регистрации ИП, понесенные учредителями, компенсируются за счет средств и доходов ИП.

5. Создание средств и расходование прибыли

Использование прибыли за вычетом сумм по взаимоотношениям с бюджетом, осуществляются по договоренности между учредителями оформляемой в письменном виде решением совета учредителей.

Порядок создания фондов ИП устанавливается в соответствии с законодательством, специальными нормативными документами ИП.

6. Порядок решения споров

Споры и разногласия, возникающие в процессе исполнения настоящего договора, разрешаются по согласованию сторон.

7. Об уставе ИП

Принять прилагаемый устав ИП в качестве неотъемлемой части настоящего договора и строго соблюдать предусмотренные им права и обязанности учредителей.

8. Реорганизация и ликвидация ИП

Реорганизация ИП может быть осуществлена по согласованию между учредителями, а ликвидация - в случаях, предусмотренных законодательством или по решению совета учредителей.

9. Срок действия договора

Настоящий договор вступает в силу с даты его подписания учредителями ИП и действует до ликвидации ИП.

Учредительный договор подписан
"___"_____19__года в г. Бресте
и оформлен в 6 экземплярах,
каждый из которых имеет одина-
ковую силу.

Учредители:

Иванов Иван Иванович
Петров Петр Петрович и т. д.

Подпись

ЗАРЕГИСТРИРОВАН

УТВЕРЖДЕН

решением исполкома
Регистрационный № _____
"____" _____ 19__ год.
Управляющий делами исполкома

на собрании учредителей
Малого предприятия



У С Т А В

малого предприятия

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

1.1. Малое предприятие (название), в дальнейшем предприятие, основано на общей долевой форме собственности.

УЧРЕДИТЕЛИ:

Иванов Иван Иванович - (специальность; адрес; паспорт серии..... №....., где, когда и кем выдан).

Петров Петр Петрович - (специальность; адрес; паспорт серии..... №....., где, когда и кем выдан) и т.д. по числу учредителей.

1.2. Предприятие осуществляет свою деятельность на основе "Закона о предприятиях в РБ" и других законодательных и правительственных актов Республики Беларусь, а также настоящего устава.

1.3. Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета и вправе от своего имени заключать договора, приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, хозяйственном и третейском суде.

1.4. Предприятие имеет право при осуществлении связанных с его деятельностью работ и услуг создавать филиалы, представительства, совместные предприятия на территории Республики Беларусь и за границей, а также формировать творческие коллективы

1.5. Предприятие в установленном порядке осуществляет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с целями и предметом деятельности, пред.сметным Учредительным договором и настоящим Уставом.

1.6. Предприятие имеет свою круглую печать со своим наименованием и другие реквизиты, необходимые для осуществления уставной деятельности.

1.7. Государство не отвечает по обязательствам Предприятия, Предприятие не отвечает по обязательствам государства. Учредители отвечают по обязательствам Предприятия своей долей в уставном фонде.

1.8. Предприятие не отвечает по обязательствам своих Учредителей.

1.9. Предприятие отвечает по своим обязательствам имуществом, на которое согласно закона может быть обращено взыскание.

1.10. Предприятие приобретает право юридического лица с момента регистрации в исполнительном комитете Совета народных депутатов. Последующие изменения и дополнения вносятся в порядке аналогичной регистрации.

1.11. Местонахождение Малого Предприятия (указывается адрес).

2. ЦЕЛИ И ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

2.1. Целями деятельности предприятия являются: указываются цели деятельности.

3. ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ.

3.1. Имущество предприятия состоит из основных и оборотных средств, а также из фондов и имущества, переданных и закрепленных за предприятием и его учредителями.

3.2. Для обеспечения своей деятельности Предприятие создает Уставный фонд в размере (указывается сумма в денежном выражении) в следующей пропорции:

Иванов Иван Иванович - (сумма в денежном выражении и % от общей суммы);

Петров Петр Петрович - (сумма

3.3. Вкладом учредителя предприятия могут быть здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, а также иные имущественные права, денежные средства в рублях и в иностранной валюте. Стоимость вносимого имущества определяется Советом Учредителей. Вклад, оцененный в рублях составляет долю учредителя в Уставном фонде. Учредителю Предприятия, внесшему свой вклад, выдается свидетельство.

3.4. Учредитель Предприятия может уступать свою долю / часть доли / другим учредителям. Передача третьим лицам допустима только в случаях согласия всех учредителей Предприятия. Учредители Предприятия пользуются преимущественным правом приобретения доли / части доли / уступающего ее учредителя.

3.5. Уставный фонд Предприятия может пополняться за счет прибыли от хозяйственной деятельности Предприятия, а при необходимости также за счет дополнительных вкладов Учредителей, пропорционально их долям в Уставном фонде.

3.6. Учредители осуществляют владение, пользование и распоряжение имуществом предприятия в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества. Собственниками имущества Предприятия являются учредители Предприятия.

3.7. Источниками формирования имущества Предприятия являются:

- вклады учредителей;
- денежные и материальные взносы;
- доходы от реализации продукции, работ, услуг и от других видов хозяйственной деятельности;
- доходы от операций по ценным бумагам;
- кредиты банков и других кредиторов;
- добровольные пожертвования и другие взносы;

- другие источники не запрещенные законодательством.

3. 8. Предприятие может приобретать транспортные средства, формировать транспортное хозяйство с регистрацией в соответствующих органах.

4. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ.

4. 1. Высшим органом Предприятия является Совет Учредителей. Каждый учредитель располагает количеством голосов, пропорционально его вкладу в Уставный фонд. Совет правомочен принимать решения по любым вопросам деятельности Предприятия.

4. 2. Исключительной компетенцией Совета учредителей является:

4. 2. 1. Изменение Устава Предприятия.

4. 2. 2. Определение основных направлений деятельности Предприятия, утверждение его планов и отчетов об их выполнении.

4. 2. 3. Выборы директора Предприятия и его полномочий.

4. 2. 4. Назначение ревизий, определение состава ревизионной комиссии, утверждение ее отчетов и заключений.

4. 2. 5. Создание, реорганизация и ликвидация представительств и филиалов Предприятия.

4. 2. 6. Определение размера, порядка, сроков внесения учредителями дополнительных взносов, выкупа акций и ценных бумаг.

4. 2. 7. Определение режима создания и использования фондов, распределения прибыли и порядка покрытия убытков.

4. 2. 8. Рассмотрение вопросов, связанных с прекращением деятельности Предприятия, его филиалов и представительств, определение состава ликвидационных комиссий, назначение и отзыв их членов и утверждение заключительных отчетов.

4. 2. 10. Прием и исключение Учредителей Предприятия.

4. 2. 11. Решение о приобретении доли Учредителя.

4. 3. Совет учредителей собирается по мере необходимости, но не реже одного раза в квартал.

4. 3. 1. Совет Учредителей правомочен принимать решения, если в нем участвуют все учредители.

4. 3. 2. По всем вопросам решение должно приниматься единогласно.

4. 3. 3. Право вносить вопросы на рассмотрение общего собрания принадлежит Учредителям Предприятия, руководителям филиалов и представительств.

4. 4. В период между заседаниями Совета оперативное руководство осуществляется директором предприятия.

4. 4. 1. Директор Предприятия:

- принимает на работу работников;

- заключает от имени Предприятия договоры и контракты и обеспечивает их выполнение, открывает расчетные и иные счета в банках;

- распоряжается имуществом Предприятия, включая его денежные средства в рамках, оговоренных Советом Учредителей;
- представляет Предприятие в отношениях с организациями, предприятиями по всем вопросам деятельности Предприятия в пределах компетенции, определенной настоящим Уставом.

4.5. Главный бухгалтер назначается Советом Учредителей и руководствуется в своей работе Положением о главном бухгалтере Предприятия.

5. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ.

5.1. Предприятие вносит платежи в бюджет и другие обязательные отчисления в порядке, предусмотренном действующим законодательством.

Прибыль, остающаяся у предприятия после внесения всех обязательных платежей направляется в:

- резервный фонд;
- фонд производственного и социального развития.

5.3. Состав, назначение, размеры, источники образования и порядок использования каждого из фондов определяется Советом Учредителей.

6. УЧЕТ, ОТЧЕТНОСТЬ, КОНТРОЛЬ, СОЦИАЛЬНОЕ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ.

6.1. Предприятие ведет оперативный, бухгалтерский и статистический учет и отчетность в установленном порядке. Хозяйственный год устанавливается с 1 января по 31 декабря календарного года.

6.1.1. Государственные органы осуществляют контроль за деятельностью предприятия, по мере возникновения необходимости.

6.2. Контроль за финансовой и хозяйственной деятельностью Предприятия и его представительств осуществляют Учредители Предприятия. Для этой цели назначается ревизионная комиссия.

6.3. Проверка деятельности директора проводится один раз в год, либо по требованию трех Учредителей Предприятия.

6.4. Предприятие осуществляет обязательное социальное и медицинское страхование штатных работников.

6.5. Предприятие гарантирует выплату минимальной заработной платы штатным работникам в соответствии с законодательством РФ.

6.6. Штатным работникам Предприятия устанавливается ми-

нимальный оплачиваемый отпуск предусмотренный законодательством.

6.7. Предприятие обеспечивает для всех работающих на предприятии безопасные условия труда и несет ответственность в установленном законодательством порядке за ущерб, причиняемый их здоровью и трудоспособности.

6.8. Предприятие гарантирует соблюдение предусмотренных законом мер социальной защиты пенсионеров, женщин, инвалидов, несовершеннолетних, работников, потерявших здоровье на предприятии.

7. ЛИКВИДАЦИЯ.

7.1. Прекращение деятельности Предприятия осуществляется согласно Законов Республики Беларусь "О предприятии в Республике Беларусь", раздела 7 и "Об экономической несостоятельности и банкротстве".

7.2. Имущество, в отношении которого Предприятие и его представительства было передано право пользования, возвращается собственнику, а денежная оценка права пользования на момент ликвидации зачитывается в счет суммы причитающейся Учредителю Предприятия при итоговом распределении средств.

7.3. Денежные средства, полученные в результате реализации имущества Предприятия, а также финансовые фонды после удовлетворения требований кредитов, распределяются между Учредителями Предприятия пропорционально вкладам или долям в Уставном фонде.

Учредители предприятия

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аviso - извещение, которое посылает один участник сделки другому об изменениях в расчетах, об отправке товара, денежных средств и т. п.

Авуары - активы / денежные средства, чеки, векселя, аккредитивы, имущество /, за счет которых их владельцы могут производить платежи и погашать свои обязательства.

Аккредитив - поручение банку о выплате суммы физическому или юридическому лицу при выполнении указанных в аккредитивном письме условий. В практике используются денежные и товарные аккредитивы. Денежный аккредитив - именной документ, дающий право его владельцу на получение предварительно внесенной им суммы в другом городе или за границей в течение определенного срока. Товарный аккредитив используется при расчетах между поставщиком и покупателем товара в оптовом обороте.

Актив - движимое и недвижимое имущество, денежные средства, ценные бумаги, ресурсы, основные фонды, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности в качестве источника прибыли для распоряжающегося им субъекта.

Акцепт - согласие на оплату денежных и товарных документов во внутреннем и международном обороте. Оформляется в виде специальной подписи банка, например, на векселе или чеке.

Аквиз - один из видов косвенного налога на товары и услуги. Объектом такого налогообложения выступают, как правило, товары массового или ограниченного потребления, предметы роскоши и т. п.

Акционер - собственник, учредитель / участник / акционерного общества, владелец его акций, дающих право голоса на собраниях акционеров и право получения дивидендов по итогам работы общества.

Акционерное общество - форма организации предприятий / корпораций / на основе объединения средств / вкладов / учредителей - акционеров. Капитал акционерного общества образуется путем продажи акций и других ценных бумаг. Акционерные общества бывают закрытого типа, акции которых распределяются только среди учредителей, и открытого типа, акции которых свободно продаются и покупаются.

Акция - ценная бумага, свидетельствующая о внесении пая в уставной капитал акционерного общества. Акции могут быть именными и на предъявителя.

Амортизация - постоянное перенесение стоимости основных фондов по мере их износа на себестоимость продукции, работ или услуг.

Антимонопольное законодательство - нормативные акты, определяющие организационные и правовые основы развития кон-

курении.

Арбитраж - способ разрешения споров, при котором стороны обращаются к арбитрам, избираемым самими сторонами или назначаемым по соглашению сторон либо в порядке, установленном законом.

Аренда - основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование землей, иными природными ресурсами, предприятиями, другим имуществом.

Ассоциация - добровольное объединение предприятий для совместной деятельности на основе хозяйственного расчета и самоуправления.

Аудитор - лицо или фирма, проверяющие состояние финансово - хозяйственной деятельности на основе контракта, заключенного руководством проверяющей компании. Для аудиторской деятельности необходима лицензия от государственных органов.

Аукционы - особый вид рынка для продажи товаров, проведения публичных торгов. Аукционная торговля используется для сбыта сравнительно ограниченного перечня товаров. Покупателем становится предложивший наивысшую цену.

Базисная валюта - валюта, по отношению к которой котируются другие валюты в данном банке или другом финансовом органе. Например, доллар США, марка ФРГ и т. п.

Базисная цена - цена, устанавливаемая в момент заключения сделки.

Банк - экономическое учреждение, специализирующееся на кредитовании, посредничестве в денежных расчетах и операциях с ценными бумагами.

Банкротство - полная неплатежеспособность должника, являющаяся основанием для прекращения его экономической деятельности с целью погашения долгов.

Бартерная сделка - сделка с прямым обменом товаров на товар без участия денег. При внутреннем бартере условием обмена являются договорные пропорции. Условием пропорциональности внешнего бартера является обмен товаров по мировым ценам либо по договорным, в основе которых лежат мировые.

Биржа - постоянно функционирующий организованный рынок, на котором совершается торговля товарами по образцам и стандартам / товарная биржа /, или ценными бумагами /фондовая биржа/.

Биржевая котировка - регистрация биржевыми органами сложившихся курсов ценных бумаг и цен на отдельные товары с учетом состоявшихся биржевых сделок.

Биржевая пошлина - плата, взимаемая биржевыми комитетами с членов и посетителей биржи за право совершения биржевых сделок.

Биржевой бюллетень - периодический орган биржи, в котором публикуются курсы ценных бумаг и цены товаров.

Биржевой комитет - постоянный орган биржи, ведущий ее текущими делами.

Биржевой курс - продажная цена ценной бумаги, обраща-

щейся на бирже.

Биржевые сделки - сделки заключенные на товар, допущенный к обращению на бирже в сроки и в порядке, установленном уставом, правилами торговли и решениями биржевого комитета.

Брокер - посредник при заключении сделок между покупателями и продавцами товаров, ценных бумаг, валют и других ценностей на товарных биржах и других рынках. Действует по поручению и за счет клиентов, получая за посредничество определенную плату.

Валюта - денежная единица страны и ее тип / золотая, серебряная, бумажная /. Подразделяется на конвертируемую, частично конвертируемую и неконвертируемую.

Вексель - денежный документ установленной формы, давший его владельцу беспорочное право по истечению срока требовать с должника уплаты обозначенной денежной суммы.

Венчур - малая наукоемкая опытно - конструкторская организация, посредством которой осуществляется реализация нововведений с целью получения прибыли.

Встречная торговля - торговля, предусматривающая полный или частичный сбалансированный обмен товарами, зафиксированный в единых документах. Включает в себя:

1. Бартерные или товарообменные сделки;

2. Встречные поставки;

3. Компенсационные сделки - частично бартерные, а частично денежные платежи.

Государственный бюджет - ежегодно составляемая смета доходов и расходов государства.

Девальвация - один из методов ведения государственной внешней политики, состоящий в официальном уменьшении золотого содержания денежной единицы.

Девизы - платежные средства / аккредитивы, чеки, векселя и др. / в иностранной валюте, применяемых в международных расчетах.

Декларирование товаров - порядок представления органами государственного и таможенного контроля документов установленного образца на товары и иное имущество, перевозимые через границу.

Деннинг - продажа товаров на рынках других стран по ценам ниже уровня, нормального для этих стран.

Депозит - вклад на банковский счет.

Диверсификация вложений - распределение капитала инвестора между различными ценными бумагами.

В мировой практике принято ограничивать инвестиции в каждый вид ценных бумаг 10% общей стоимости портфеля.

Дивиденд - часть прибыли компании, распределяемая между акционерами в зависимости от числа акций.

Дилер - лицо, являющееся членом фондовой биржи и совершающее сделки с ценными бумагами. В отличие от брокеров дилеры производят операции за свой счет, вступая в сделки с брокерами.

Договор комиссии - договор, по которому одна сторона обязуется по поручению другой стороны совершить сделку от своего имени за счет другой стороны.

Договор поручения - договор, по которому одна сторона обязуется совершить от имени и за счет другой стороны определенные действия.

Договор поставки - договор, по условиям которого поставщик обязуется в обусловленные сроки передать товар и собственность покупателю, а последний обязуется принять товар и уплатить оговоренную денежную сделку.

Договор страхования - страхование между страхователем и страховщиком, регламентирующее их взаимные обязательства в соответствии с условиями данного вида страхования.

Залаток - денежная сумма, вылаваемая одной из договаривавшихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

Закладная - юридический документ, подтверждающий согласие фирмы заложить под свой долг землю, сооружения или другое имущество и дающий кредитору право на овладение заложенными активами в случае неуплаты долга.

Занятость - не противоречащая законам деятельность граждан, связанная с удовлетворением потребностей и приносящая им доход.

Запродажа - договор купли - продажи определенного товара без окончательного уточнения его количества и ассортимента в момент подписания сделки.

Зона свободного предпринимательства - определенная территория, на которой устанавливаются особые льготные организационно - экономические условия иностранных компаний и предприятий.

Имидж - формирование и поддержание устойчивого положительного впечатления о товаре, услуге, предприятии.

Имущество предприятия - совокупность материальных, финансовых и нематериальных активов.

Инвестиция - долгосрочное вложение капитала в промышленные, сельскохозяйственные и другие предприятия, а также в ценные бумаги с целью получения прибыли, дивиденда или других видов дохода.

Инвестиционные компании - разновидность кредитно - финансовых фирм, которые аккумулируют денежные средства частных инвесторов путем эмиссии собственных ценных бумаг и помещают их в акции и облигации.

Инвестиционный банк - специализированная посредническая фирма, занимающаяся посредничеством на рынке ценных бумаг.

Инвестиционный сертификат - свидетельство о доле / участии / в специальном фонде ценных бумаг, которое дает право на получение определенного дохода.

Инвестор - покупатель ценных бумаг, который при выборе того или иного их вида думает прежде всего о минимизации

риска.

Индекс акции - цифровые показатели, которые связывают воедино информацию об изменении курсов отдельных акций, котировшихся на бирже, и тем самым делают возможным обоснованный прогноз об изменении стоимости множества этих акций.

Инженеринг - инженерно - консультационные услуги по подготовке и обеспечению производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации различных объектов.

Иновация - новообразование, нововведение.

Ипотечный кредит - долгосрочная ссуда, выдаваемая ипотечными, земельными, коммерческими банками, страховыми и строительными обществами и другими финансово - кредитными учреждениями под залог земли и строений производственного и жилищного назначения.

Картель - форма объединения предпринимателей, участники которого заключают соглашение о регулировании объема производства, о разделе рынков сбыта и источников сырья, об условиях сбыта продукции, найма рабочей силы и т. д.

Квота - 1. Доля в общем объеме производства или сбыта, устанавливаемая в рамках соглашения для каждого его участника; 2. Величина налога, взимаемого с определенной единицы обложения / налоговая квота /.

Клиринг - система безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и оказанные услуги, основанная на учете взаимных требований.

Коммерческая тайна - право участников деловых отношений на сохранение в тайне информации об условиях контрактов, о специфике своей деятельности.

Коммерческий банк - кредитное учреждение, предназначенное для привлечения сбережений и распределения их между заказчиками.

Коммивояжер - сбытовой посредник, осуществляющий по поручению клиента поиск покупателей его товара, перемещаясь по рынку.

Комиссионер - посредник в сделках, физическое или юридическое лицо, совершающее за определенное вознаграждение сделки в пользу и за счет клиента, но от своего имени.

Комитент - лицо, дающее поручение другому лицу / комиссионеру / заключить за вознаграждение определенную сделку о покупке или продаже товаров, валюты, акций и т. п. или ряд сделок от имени последнего за счет К.

Конверсия - перевод военной промышленности с производства вооружений на выпуск продукции гражданского назначения.

Конгломерат - форма монополистического объединения с единым финансовым и организационным контролем входящих в его состав фирм, компаний и предприятий различных отраслей.

Консигнация - условия продажи товаров через консигнационные склады посредников, когда право собственности на товар, поступивший на склад, остается за поручителем до момен-

та продажи товара покупателю.

Консорциум - временное добровольное объединение предприятий для решения конкретных задач - реализации крупных целевых программ и проектов.

Контракт - соглашение обязательного характера, по которому одна сторона берет на себя обязательства купить у другой стороны или продать ей обусловленное количество товара.

Концерн - объединение предприятий для совместной деятельности на основе добровольной централизации функций по управлению научно - технической, производственной, финансовой, внешнеэкономической и иной деятельностью.

Конъюнктура рынка - экономическая ситуация на рынке, обуславливающая реализацию товара.

Корпорация - объединение или союз, создаваемые в целях защиты каких - либо интересов их участников.

Кредит - система экономических отношений, возникающих при предоставлении ссуды кредитором заемщику в денежной или товарной форме на условиях возвратности.

Кредитная карточка - именной платежно - расчетный документ, с помощью которого осуществляется заимствование денег или оплата приобретаемых товаров и услуг.

Кризис биржевой - резкое падение курсов биржевых бумаг, особенно акций, котирующихся на фондовой бирже, и значительное сокращение их эмиссии.

Кризис экономический - глубокое долговременное нарушение объективно необходимых структурных пропорций воспроизводства общественного продукта.

Куртаж - вознаграждение за посредничество, получаемое маклером при совершении сделок на бирже. Размер куртажа определяется уставом биржи или по соглашению между участниками сделки и маклером.

Лизинг - долгосрочная аренда основных средств производства на основе кредита.

Ликвидность - превращаемость в наличные деньги, способность активов предприятий и кредитных учреждений превращаться в денежную наличность.

Лицензия - 1. Разрешение, выдаваемое государственными органами на осуществление экспортно - импортной сделки или видов деятельности.

2. Разрешение, выдаваемое государственными органами на осуществление определенного вида деятельности - проектные, изыскательские, строительно - монтажные, издательские и др. виды работ.

Ломбард - кредитное учреждение, занимающееся выдачей денег под залог движимого имущества.

Лот / партия / - часть общего объема товара, предлагаемая к продаже как единое целое.

Маклер - посредник при заключении сделок на фондовых и товарных биржах. Действует по поручению клиента и за его

счет. Специализируется на определенных видах биржевых операций.

Малый бизнес - форма предпринимательской деятельности, которая характеризуется такими отличительными особенностями, как размер бизнеса, численность работающих.

Марка - разница между ценами, курсами, ставками.

Маркетинг - координация, управление, планирование в сфере организации производства и сбыта продукции; деятельность, направленная на выявление запросов потребителей с тем, чтобы оперативно ориентировать производство на их удовлетворение.

Менеджер - руководитель предприятия, фирмы, структурных подразделений.

Менеджмент - совокупность принципов, методов средств и форм управления производством, направленных на увеличение прибыли / дохода /.

Мониторинг - наблюдение, оценка и прогноз состояния окружающей среды в связи с хозяйственной деятельностью.

Налоги - обязательные отчисления в республиканский и местный бюджеты юридическими и физическими лицами.

В Республике Беларусь устанавливаются следующие виды общегосударственных налогов и сборов:

а/ налог на добавленную стоимость;

б/ налог на прибыль и доходы;

в/ акцизы;

г/ налог за пользование природными ресурсами / экологический налог /.

д/ налог на недвижимость;

е/ налог на экспорт и импорт;

ж/ земельный налог / плата за землю /;

з/ налог на топливо;

и/ транзитный налог;

к/ государственная пошлина и сборы;

л/ подоходный налог с граждан и др.

Объекты обложения, порядок уплаты, ставки, льготы по каждому конкретному виду налога и сбора предусматриваются актами законодательства Республики Беларусь.

Налог на добавленную стоимость - налог на стоимость, которую предприятие / как в сфере производства, так и обращения / добавляет к стоимости сырья, материалов или товаров при производстве и реализации продукции, товаров, выполнении работ и оказании услуг.

Налог на недвижимость - налог на стоимость основных производственных и непроизводственных фондов юридических лиц, а так же стоимость принадлежащих физическим лицам зданий и сооружений.

Налог на доход - налог на полученные предприятиями доходы от акций, ценных бумаг, долевого участия в совместных предприятиях, от казино, видеосалонов, эксплуатации игровых автоматов, аттракционов, концертов - зрелищных мероприятий.

от сдачи в аренду помещений, пролажи товаров на аукционах, пролажи иностранной валюты, проведения лотерей, посреднической, биржевой, брокерской деятельности.

Налог на прибыль - налог на балансовую прибыль, равную сумме прибыли от реализации продукции / работ, услуг /, иных материальных ценностей и прибыли от внебалансовых мероприятий. Предусматривается ряд льгот по налогообложению прибыли.

Налог подоходный с граждан - основной вид прямых налогов, взимаемых с физических лиц.

Неустойка / штраф, пени / - денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств.

Ноу - хау - совокупность научно - технических, производственных, организационных, коммерческих знаний, необходимых для осуществления научных исследований и выполнения разработок, изготовления, реализации и эксплуатации продукции, не защищенных охраняемыми документами и неопубликованных в открытой печати.

Облигация - ценная бумага с фиксированным доходом, по которой ее эмитент обязан выплатить держателю фиксированную сумму капитала в определенный момент в будущем или выплачивать проценты, а так же путем периодической оплаты купонов.

Общество с ограниченной ответственностью - хозяйственное общество, созданное двумя и более физическими и юридическими лицами для осуществления какой - либо деятельности, ответственность которых по обязательствам общества ограничена их вкладом / паем / в уставный фонд.

Опцион контракт, заключенный между двумя инвесторами, один из которых выписывает и продает опцион, а другой - покупает его и получает право в течение оговоренного срока купить или продать акции или товар по фиксированной цене.

Органы управления государственным имуществом - специальные органы, осуществляющие от имени государства распоряжение и управление государственной собственностью, а так же ее преобразование в другие формы.

Открытый контракт / на бирже / - обязательство на бирже, не ликвидированное на конец дня, например, проданный, но неоткупленный или купленный, но не ликвидированный продажей.

Парк науки - исследовательский - объединение наукоемких фирм, формирующихся вокруг крупных научных центров.

Парк технологический - объединение фирм, ориентированных на высокие технологии / технополисы /.

Пени - санкции за несвоевременное исполнение платежных обязательств.

Платежное поручение - платежный документ, содержащий поручение владельца счета банку о перечислении / переводе / с его счета определенной суммы на счет получателя.

Полное общество / товарищество / - вид хозяйственного общества, при котором партнеры несут полную и солидарную от-

ветственность во долги общества всем своим имуществом.

Поручительство - гарантии, в силу которых поручитель / гарант / обязуется перед кредитором другого лица / должника / отвечать за исполнение обязательства этого лица полностью или частично.

Потребительская корзина - набор продовольственных и непродовольственных товаров, различных платных услуг, необходимых для удовлетворения физиологических и социальных потребностей человека.

Предпринимательский доход - часть прибыли, остающаяся в распоряжении предпринимателя после уплаты им процента на взятый в ссуду капитал.

Предпринимательство - инициативная, самостоятельная хозяйственная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли или частичного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Предприятие - самостоятельный хозяйственный субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги.

Предприятие коммунальное - хозяйственная единица, базирующаяся на собственности местных Советов народных депутатов.

Предприятие малое - небольшое по размерам предприятие, создаваемое на основе различных форм собственности по всем видам хозяйственной деятельности.

Предприятие народное - хозяйственная единица, основанная на самостоятельном владении, пользовании и распоряжении государственной собственностью, переданной трудовому коллективу.

Предприятие с иностранными инвестициями - предприятие, в котором частично / совместное предприятие / или полностью используется иностранный капитал.

Предприятие совместное - форма хозяйственного сотрудничества с иностранным партнером, при котором создается общая производственная база и изготавливается продукция, находящаяся в общей собственности советского и иностранного партнеров.

Предприятие франчайзное - обособленное торговое предприятие, именуемое "франчайзи", которое осуществляет свою деятельность на контрактных условиях с предприятием - изготовителем товаров, именуемым "франчайзером", при обязательном выполнении условий, определяемых последним.

Приватизация - процесс разгосударствления экономики, означющий продажу / или передачу / частным лицам или их объединениям государственной собственности.

Пролонгация - продление срока выполнения договора, срока действия полномочий и т. д.

Пункт - единица измерения минимального колебания цены на бирже.

Пул - форма соглашения предпринимателей об объединении доходов партнеров и распределение этого фонда в конце "пульного периода" в заранее определенной пропорции.

Разгосударствление - процесс перехода от тотальной государственной экономики к многоукладному, смешанному хозяйству.

Рейспорт - покупка и ввоз из - за границы вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке.

Реновация - обновление основных фондов, замещение изношенных в результате физического и морального износа основных средств производства.

Рента - регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от получателя предпринимательской деятельности.

Резкспорт - особая разновидность экспорта, при которой осуществляется вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергнутого в резкпортирующей стране переработке.

Рынок - совокупность товаров - денежных отношений независимых и равноправных субъектов экономической деятельности во вобору предложения, обмена и обмена условиями и результатами этой деятельности путем их купли - продажи. Современный рынок выступает как система отдельных видов рынков: потребительского, инвестиционного, инновационного, средств производства, ценных бумаг и т. д., с соответствующей инфраструктурой / банки, биржи, аукционы, страховые компании и т. д. //

Самостоятельное управление - метод или режим хозяйствования, означающий покрытие из собственных доходов всех расходов incurred в текущей деятельности предприятия / простое воспроизводство /, так и во его развитие / расширенное воспроизводство //.

Салония - система делегирования полномочий по администрированию экономики, предоставлению эксклюзивных прав //банкротства// предприятиям, вводимых государствами, частными компаниями и банками.

Сертификат - документ, удостоверяющий качество товара, либо его происхождение.

Синдикат - объединение предпринимателей, в котором распределение заказов на закупку сырья и реализацию произведенной продукции осуществляется через единые, обобщенные контору или другой организационный орган.

Собственность - правоотношения по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом - либо объектами с целью его сохранения и воспроизводства.

Спонсор - организация или частное лицо, которое финансирует какое - либо мероприятие безвозмездно или частично безвозмездно.

Судный капитал - денежный капитал, предоставляемый в силу его собственником заемщику на условиях возвратности за плату в виде процента.

Судный процент - плата, получаемая кредитором от заемщика за предоставленные ссуженными деньгами или материальными

ценностями.

Страховая компания - организация, занимающаяся страховыми операциями в виде промысла, т. е. возмещающая на определенных условиях убытки, полученные юридическими и физическими лицами, посредством их распределения между многими субъектами за счет собранных страховых взносов.

Счет-фактура - документ, высланный продавцом покупателю при отгрузке товара и содержащий перечень наименований товаров с указанием их стоимости.

Таможня - государственное учреждение, контролирующее ввоз и вывоз всех товаров через границу страны, включая багаж, почтовые отправления и все грузы, в том числе транзитные.

Таможенные пошлины - государственные денежные сборы / налоги / взимаемые таможенными учреждениями с товаров, ценностей и имущества, провозимых через границу страны.

Тендер - конкурентная форма размещения заказов на закупку на мировом рынке оборудования или привлечения подрядчиков для сооружения объектов, выполнения работ и услуг.

Тендерный комитет - целевой орган, создаваемый заказчиком в связи с проведением торгов.

Товар - продукт труда, способный удовлетворить какую-либо потребность человека и производимый для обмена путем купли - продажи.

Товарищество - организационно оформленное добровольное сотрудничество граждан в какой-либо сфере деятельности.

Товарный знак - условное обозначение или оригинальное художественное изображение, которое помещается на изделия с целью их рекламы.

Торги публичные - торги, при проведении которых тендерный комитет вскрывает предложения и оглашает их основные условия в присутствии представителей фирм, участвующих в торгах.

Торги закрытые - торги, к участию в которых приглашается ограниченное количество фирм.

Торги негласные - торги, при проведении которых тендерные комитеты не вскрывают предложений в присутствии участников торгов и не публикуют сведений о том, какая фирма получила заказ.

Торги открытые - торги, к участию в которых приглашаются все желающие фирмы.

Торговый дом - брокерская фирма, которая в основном занимается сделками с реальным товаром за собственный счет или за счет производителей, потребителей или других групп, занятых торговлей с данным товаром.

Трест - форма объединения предприятий, при которой они теряют свою хозяйственную и юридическую самостоятельность.

Уставной капитал - предусмотренное уставом максимальное число обычных и привилегированных акций, которые предприятие может выпустить.

Уставный фонд - номинальная денежная сумма, вносимая

участниками акционерного общества, а также других обществ при их образовании в качестве вознаграждения за приобретение членства в обществе.

Учредительские акции - акции, дающие право нескольких голосов и преимущественное право на получение новых акций, в случае их выпуска.

Факторинг - разновидность посреднической деятельности, при которой компания - посредник / факторская компания / за определенную плату получает от предприятия право взыскивать и зачислять на его счет причитающиеся ему от покупателей суммы денег. Одновременно с этим посредник кредитует оборотный капитал клиента и принимает на себя его кредитный и валютный риск.

Фондовая биржа - постоянно действующий рынок пенных бумаг, организующий, контролирующий и регулирующий процесс их купли - продажи.

Форс - мажор - обстоятельства / пожар, стихийные бедствия и т. п. /, при наступлении которых исполнение обязательств любой из сторон договора купли - продажи оказывается полностью или частично невозможным.

Франко - базис поставки товара, по которому назначается его цена / франко - станция, франко - склад и т. п. /.

Фьючерсная сделка - основной вид сделки на товарной бирже, при которой покупка партии товара осуществляется по цене, сложившейся на момент совершения сделки, а сам товар отгружается продавцом спустя некоторое время.

Хедж - страховка от ценовых рисков

Холдинговая компания - акционерное общество, владеющее контрольными пакетами акций других юридически самостоятельных компаний.

Цена купли - продажи - цена, определяемая условиями доставки, зафиксированными в контракте. Разновидности цен основные:

1. Цена ФАС, при которой купля - продажа товара означает обязанность продавца за счет своих сил и средств доставлять товар к борту судна.
2. Цена ФОВ, при которой продавец должен оплачивать все транспортные, страховые и таможенные расходы до момента доставки товара на борт судна.
3. Цена ФОР, когда продавец за свой счет и риск отправляет груз на железнодорожную станцию и погружает товар в железнодорожный вагон.
4. Цена ФФТ, то же, что и ФОР, но для доставки товаров автомобильным транспортом.
5. Цена СИФ, в которую включается стоимость товара, его страхование и доставка.

Ценная бумага - долговое обязательство / облигация, вексель / или свидетельство на вложенный капитал / акция /.

Чартер - договор между владельцем и фрахтовщиком на аренду судна / самочета / на определенный срок.

Чек - денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя кредитному учреждению о выплате держателю чека указанной в нем суммы.

Эмиссия - выпуск в обращение денег и ценных бумаг.

Эмитент - предприятия, кооперативы, банки, акционерные общества и другие организации, которым разрешено выпускать ценные бумаги.

Ярмарка - крупный периодический рынок, доступный всем отраслям производства, организуемый, как правило, неизменно в том же месте, в определенный срок и на определенное время.

Л И Т Е Р А Т У Р А

1. Внешнеэкономическая деятельность. Словарь-справочник. Под общ. ред. С. Ю. Кричевской. М., Выш. шк. 1992. - 208с.
2. А. В. Енгибаров, С. В. Шобаев. Выходим на мировой рынок. Вопросы и ответы. М.: Политиздат, 1990. - 272с.
3. А. Я. Дивляп. Введение в рыночную экономику. М.: Стан-царт, 1992. - 2т. 279с.
4. Рыночная экономика. Словарь-справочник. Под общ. ред. А. В. Мевчука. - М., Выш. шк., 1992. - 254с.
5. Словарь делового человека. Под научн. ред. О. В. Амурзаева - М.: Экономика, 1992. - 236с.
6. К. А. Улыбин, И. С. Андрощипа, Н. Л. Харисова. Брокер и биржа. Пособие для брокеров и их клиентов. - М.: Информбизнес, 1991. - 240с.
7. И. Ф. Войтович, Г. В. Бугаев, Э. В. Хоробрых. Опыт организации строительства промышленных предприятий с участием зарубежных фирм. - М.: БелНИИПИ, 1984. - 51с.
8. Ю. Н. Казанский. Опыт организации и управления строительными фирмами в США. - М.: Стройиздат, 1985. - 269с.

СО Д Е Р Ж А Н И Е

Предисловие	стр. 3
Введение в рыночные отношения	стр. 5
Инвестиционный рынок, его составляющие	стр. 19
Инфраструктура рынка	стр. 39
Биржевая и посредническая деятельность в материально-техническом снабжении строительства	стр. 47
Разгосударствление и приватизация строительных предприятий	стр. 57
Малый бизнес в строительстве и проектировании	стр. 64
Опыт организации и управления строительством в странах рыночной экономики	стр. 71
Внеэкономическая деятельность строительных предприятий	стр. 89
Приложения	стр. 98
Словарь терминов рыночной экономики	стр. 106

Справочное издание
Рубахов Александр Иланович
Книга издана в авторской редакции
РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Подписано к печати 14.01.93г. Формат 60 x 84 1/16.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 7,0 Уч.-изд.л. 7,5.
Тираж 300 экз. Заказ № 42 Цена договорная.

Отпечатано на ротатринтере Брестского политехнического
института. 224017. Брест, Московская, 207.