

Литература

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть от 29.12.2009 № 71-3 [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: <http://www.pravo.by>. — Дата доступа: 22.10.2011.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изменениями от 17 мая 2007 г.) [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: <http://www.nalcodeks.ru/>. — Дата доступа: 22.10.2011.

3. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) с изменениями и дополнениями по состоянию на 25.03.2011 г. [Электронный ресурс]. — 2011 — Режим доступа: <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/pages/default.aspx>. — Дата доступа: 13.10.2011.

Факторы, определяющие конкурентоспособность строительной продукции

*Гулинская Н. В., студ. V к. ГрГУ им. Я. Купалы,
науч. рук. преп. Тежик А. И.*

На сегодняшний день становится очевидным, что строительный комплекс относится к числу фондообразующих отраслей, во многом определяющий темпы развития экономики страны. Так, именно строительное производство обеспечивает 7–8% валового внутреннего продукта Республики Беларусь. Поддержание данного уровня ВВП, а также его рост невозможно без поиска новых идей, внедрения новых технологий. Это зафиксировано в главной цели Программы социально экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг: «рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики». Соответственно дальнейшее развитие отрасли будет возможно только на основе инновационных решений.

Как бы успешно не работало предприятие, но если его руководство не нацелено на ввод новых технологий, на производство новых видов продукции высокого качества и с наименьшими затратами, оно через некоторый промежуток времени рискует стать неконкурентоспособным. В связи с этим, одним из факторов определяющих конкурентоспособность строительной продукции являются инновационные решения. Последовательное и целенаправленное внедрение инноваций дает предприятию существенные преимущества по сравнению с конкурентами, повышает конкурентоспособность его продукции и, как результат, увеличивает прибыльность его деятельности. По мере развития рыночных отношений

обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности строительной продукции и услуг становится стратегическим направлением деятельности любого строительного предприятия.

При выборе того или иного пути повышения конкурентоспособности строительной продукции необходимо учитывать и другие влияющие на нее факторы. Эти факторы в принципе можно считать компонентами (составляющими) конкурентоспособности. Очень длительное время конкурентоспособность зависела от единственного фактора — цены. Этот фактор и сегодня является ключевым, но уже далеко не единственным. В современных условиях все больше заказчиков ориентируются не на стоимость конечной продукции, а на сумму затрат, связанных с полным жизненным циклом строительного объекта от этапа проектирования до эксплуатации и ремонта.

Еще одним важным фактором является качество. Качество — это комплексный критерий конкурентоспособности. На качество также влияют определенные факторы, сказывающиеся соответственно и на конкурентоспособности строительной организации: уровень квалификации рабочей силы; сложность проекта; уровень техники и технологий, применяемых при строительстве (строительная организация, применяющая уникальные разработки в своей отрасли, имеет больше шансов на победу в тендерных торгах, а количество тендеров, выигранных строительной организацией является показателем конкурентоспособности компании) [1].

Вышеперечисленные факторы являются технико-экономическими факторами конкурентоспособности строительной продукции. Помимо них, необходимо выделить коммерческие и нормативно-правовые факторы. Коммерческие факторы определяют условия заключения подрядных договоров на конкретном сегменте рынка. К ним относятся конъюнктура рынка, национальные и региональные особенности рынка, предоставляемый сервис, т. е. наличие возможности дальнейшего обслуживания сданных в эксплуатацию строительных объектов, рекламу, имидж фирмы (репутация строительной фирмы на рынке строительных услуг). Нормативно-правовые факторы характеризуют требования технической, экологической и иной безопасной эксплуатации строящихся объектов, а также патентно-правовые требования. В случае несоответствия строительной продукции действующим в рассматриваемый период на данном рынке нормам и требованиям стандартов и законодательства строительная фирма не имеет права на заключение подрядных договоров на строительство данного вида продукции. Однако данные факторы выступают как обязательные для выполнения требования [2].

Исходя из выше изложенного, формулу конкурентоспособности строительной продукции можно представить в следующем виде:

Конкурентоспособность = Качество + Цена + Обслуживание.

Следовательно, управлять конкурентоспособностью строительной продукции означает обеспечивать максимальное соотношение данных факторов, направляя ос-

новые усилия на решение следующих задач: повышение качества строительной продукции, снижение издержек производства, повышение уровня обслуживания. Каждая из вышеперечисленных составляющих должна иметь инновационный характер, и может рассматриваться как сложный самостоятельный объект управления.

Литература

1. Конкурентоспособность строительной организации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://kompaniya-stroitelnaa.ru>. — Дата доступа: 04.11.2011.

2. Магомедов, А. Г. Основные пути повышения конкурентоспособности строительной фирмы / А. Г. Магомедов, М. М. Оздеаджиев // Транспортное дело России. — 2008. — № 5.

Внешняя торговля Республики Беларусь в контексте развития мировой экономики

*Дайнеко А. А., студ. II к. БГУ,
науч. рук. проф. Данильченко А. В.,
д-р эк. наук*

Мировой финансово-экономический кризис привел к усилению дифференциации между странами. В еврозоне обозначились лидеры оживления — Германия, Франция и «зоны риска» — Греция, Италия, Испания, Португалия, Ирландия. В то время как европейский рынок растет относительно медленными темпами, заметно возросла активность развивающихся рынков. Динамичными центрами роста стал не только Китай, но и Индия, Бразилия. Именно в Индо-Азиатский регион увеличивают свой экспорт США и европейские страны. Значительными темпами растет спрос на иностранные товары в странах Латинской Америки, в то время как США и страны ЕС снижают свои позиции на рынках импорта. А рынки импорта — это, по сути, возможности экспорта, в том числе для Беларуси.

По оценкам экспертов дальнейшее развитие мировой экономики будет определяться балансом между сложившейся тенденцией поступательной глобализации мировой экономики и тенденциями регионализации, как реакции на рост напряженности между мировыми центрами силы и накопление диспропорций в мировой торговле и финансовой системе. Экономическая глобализация выступает как доминирующая сила по отношению к региональным интеграционным процессам. Она сопровождается ослаблением национальных механизмов регулирования экономического развития и усилением влияния мировых финансовых рынков, рынков технологий, товаров и услуг на экономические процессы в отдельных странах [1, с. 169–172].