

- приемлемая арендная плата;
- развитость инфраструктуры и сервиса (постоянная уборка территории, круглосуточная охрана, паркинг).

Литература

1. Свободная энциклопедия «Википедия». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.

2. О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 8 января 2014 года / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 21.01.2014, 2/2126.

3. Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь (в посл. ред. Кодекса Республики Беларусь от 13.07.2012 N 419-3): Закон Республики Беларусь 5 июля 2004 г. N 300-3 / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 13.07.2004, 2/1049.

4. Официальная статистика. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/torgovlya/>.

5. Краткая классификация сертифицированного РОО оценщика недвижимости В.А. Вольнова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ocenchik.ru/docs/163.html>.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

THE ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION COMPLEX ENTERPRISES

Надеина Н.Г.

*Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*

Nadeina N.G.

*Brest State Technical University,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

Определение параметров, составляющих интегральный конкурентный потенциал строительной организации, дает возможность оценить организационно-технологическую готовность строительного предприятия к подрядному заказу.

Summary

Definition of indicators that make up the integrated competitive potential of a construction company gives an opportunity to assess the organizational and technological readiness of the construction enterprise for the contract order.

Для строительного комплекса Беларуси 2014 год стал временем определенных перемен, во многом обусловленных принятием нормативных и правовых актов, направленных на совершенствование строительной деятельности. Наряду с

положительными изменениями, новые правила работы на рынке проектно-строительных услуг стали для многих его участников источником дополнительных сложностей и проблем. Теперь для входа на строительный рынок новым участникам необходимо будет выполнить целый ряд условий, например, введена процедура аттестации строительных организаций. Вступили в силу и новые правила кредитования на строительном рынке. Усиливается контроль государства над рынком льготного кредитования строительства жилья. Строительный комплекс находится под воздействием постоянных изменений внешней среды, и в соответствии с этими воздействиями изменяется внутренняя среда и потенциал субъектов инвестиционно-строительной сферы. *Строительство* – один из важнейших системных элементов единого народнохозяйственного комплекса, в границах которого происходит создание материальной среды жизнедеятельности, как отдельных территориальных общностей, так и общества в целом. Инвестиционно-строительный процесс характеризуется сложностью решения задач и множеством участников, общий вид инвестиционного цикла может быть изображен в составе ряда фаз и этапов, представленных на рисунке 1.

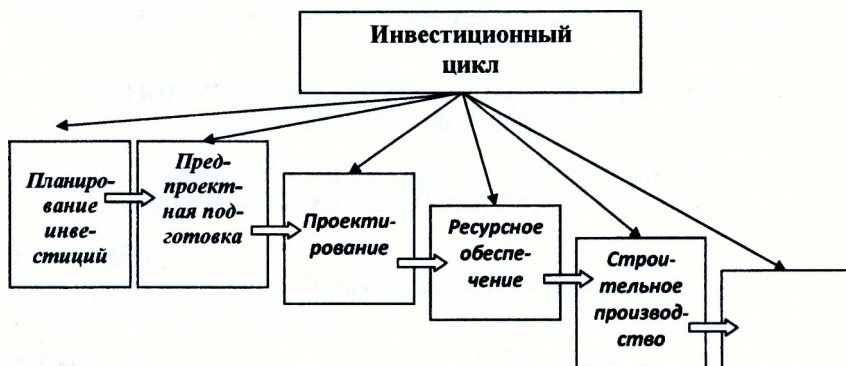


Рисунок 1 – Структура инвестиционного цикла

Выполнение строительной отраслью своей основной функции – обеспечение расширенного воспроизводства основных фондов при эффективном использовании капитальных вложений (инвестиций) – возможно только при целесообразном управлении потенциалом, концентрации на стратегически важных видах активности, максимальной гибкости и приспособляемости к изменениям внешней среды.

Строительство занимает особое место среди других отраслей материального производства, поскольку создает основу их деятельности в виде основных фондов и обладает следующими специфическими чертами:

- значительным количеством участников инвестиционного процесса;
- многообразием хозяйственных связей с другими отраслями экономики;
- зависимостью от местных условий (климатических, геологических, степени освоения территории);
- подвижным характером производства с непрерывной сменой рабочих мест;
- территориальной неподвижностью и индивидуальностью строительной

продукции со значительными затратами на ее создание и длительными сроками эксплуатации.

Все эти особенности определяют и высокую сложность решения проблемы создания конкурентоспособной производственной строительной системы, которая должна быть надежной, устойчивой, гибкой и адаптивной в современных условиях становления инвестиционно-строительного рынка.

Конкурентоспособность в общем смысле понимается как способность фирмы использовать свой конкурентный потенциал для создания и поддержания дополнительных конкурентных преимуществ с целью сохранения устойчивого положения на рынке и оптимизации прибыли за счет завоевания предпочтений потребителей. Конкурентный потенциал строительной организации определяется определенной комбинацией ресурсов, выполненной в контексте выбранной стратегии рыночного поведения. Конкурентоспособность можно рассматривать и как возможность организации противостоять агрессивным воздействиям внешней среды. Таким образом, конкурентные преимущества, имеющие вид ключевых компетенций организации и проявляющие свою сущность как приоритеты перед конкурентами в завоевании предпочтений потребителя, формируются под действием факторов внутренней и внешней среды строительной организации.

Активизация инновационных процессов и реформирование экономики требует достоверной оценки потенциала предприятия, поэтому существует необходимость систематизации критериев функционирования инвестиционно-строительных систем. Любую систему, в том числе и строительную, можно описать с помощью некоторого множества величин – параметров, которые подразделяют на входные, выходные и показатели ее состояния.

Входные параметры отражают связи строительной системы с другими системами и объектами, совокупность которых называется окружением или внешней средой по отношению к рассматриваемой. К параметрам внешней среды можно отнести характеристики: региона строительства, инвестиционных проектов, государственного регулирования экономики, поставщиков и конкуренции на рынке строительной продукции.

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

Параметры внутреннего состояния системы – характеризуют ее внутреннюю способность к решению стоящих перед ней задач. В некоторых научных работах параметры внутреннего состояния рассматриваются как параметры, отражающие внутреннюю среду строительной системы. К таким величинам относят уровень организации производства, технический уровень строительного предприятия, производственную мощность, экономический потенциал, технологические режимы, состав и мобильность бригад и т.п.

На основании анализа конкурентной среды можно рассматривать конкурентоспособность строительной системы, состоящую из следующих частей (рис.2):

- производственного потенциала;
- инновационного потенциала;
- финансового потенциала;
- менеджмент организации.



Рисунок 2 – Состав факторов конкурентоспособности строительной организации

Проблема модернизации строительного комплекса Беларуси крайне актуальна, так как уровень развития его материально-технической базы предопределяет внедрение новых технологий в других отраслях экономики, конкурентоспособность их продукции, работ и услуг на внутреннем и внешнем рынках. Однако современное состояние строительного комплекса не всегда удовлетворяет требованиям рыночной экономики, что снижает конкурентоспособность подрядных организаций, особенно при выходе на внешние рынки, или при конкурентной форме реализации инвестиционных проектов.

Активизация инновационной деятельности строительных предприятий и реформирование экономики определяет необходимость систематизации критериев функционирования строительных систем. В научных работах А.И. Рубахова предложена следующая систематизация критериев по группам оценочных показателей.

Системотехнические критерии:

- взаимосогласованность;
- адаптивность и гибкость;
- универсальность;
- результативность.

Организационно-технологические критерии:

- организованность;
- технологичность;
- организационно-технологическая надежность;
- организационная устойчивость.

Экономико-управленческие критерии:

- управляемость;
- финансовая устойчивость;
- инвестиционная активность;
- инновационная восприимчивость.

Системотехнические критерии характеризуют взаимоотношение и взаимосвязи в строительной системе; организационно-технологические – уровень принимаемых решений при разработке ПОС, ППР, при проектировании организационных систем и качества технологических процессов; экономико-управленческие – экономическое состояние производственных систем в сочетании с их управляемостью. Состав критериев функционирования строительных систем может дать возможность определить уровень организационно-технологической готовности строительных предприятий к подрядному заказу. В строительстве, как правило, подрядчики участвуют в тендерных торгах, на которых определяется уровень готовности претендентов.

Анализ существующей ситуации на инвестиционно-строительном рынке показал, что уменьшение доли бюджетных ассигнований, значительное изменение структуры инвесторов, а также наличие инфляционных процессов требует принципиально новых подходов к организации инвестиционного процесса в

строительстве. К системообразующим условиям современного инвестиционно-строительного процесса можно отнести следующие:

- отсутствие директивности и централизации планирования основной массы инвестиций, за исключением инвестирования объектов общегосударственного значения;
- дополнение госбюджетных источников финансирования средствами иных отечественных и зарубежных субъектов инвестиционно-строительной деятельности;
- предпочтительное инвестирование высокорентабельных и быстрокупаемых проектов;
- создание свободного рынка инвестиционно-строительных ресурсов;
- полный переход к договорным ценам на готовую строительную продукцию и ее компоненты;
- переход на новые организационные формы, экономические методы и современную технологию управления инвестиционно-строительными проектами.

Инвестиционно-строительный процесс неразрывно связан с совокупностью информационных процессов, оптимизация которых позволяет обеспечить рациональное инвестирование. В настоящее время информационное обеспечение инвестиционных процессов предопределяется действием большого количества нормативных документов. В результате существующая структура инвестиционно-строительного процесса отличается большой разрозненностью решаемых задач и функций участников создания объекта, громоздкостью взаимодействия элементов структуры, наличием временных разрывов между началом и реализацией проекта. Этапы инвестиционного цикла, как правило, оторваны друг от друга локальными целями, не обеспечена их информационная, экономическая и организационная совместимость и взаимодействие, не согласованы интересы и стимулы участников инвестиционного процесса. Отсутствует система управления инвестиционным циклом, как единым процессом, а действующие локальные системы управления на отдельных этапах неэффективны.

Существующие методы и информационные технологии управления инвестиционно-строительными процессами направлены в основном на улучшение технико-экономических показателей отдельных участников инвестиционного цикла без учета их системной взаимозависимости. Вместе с тем, большую роль в успешной реализации инвестиционных проектов играют новые нетрадиционные формы организации и методы управления инвестиционной деятельностью, основанные на методологии и технике «управления проектами», получивших широкое распространение за рубежом. Переход на современную технологию управления проектами, учитывающую зарубежные стандарты и специфические особенности, переориентация инвестиционного цикла и интенсификация его на всех этапах от технико-экономического обоснования и проектирования до получения готовой продукции, требует научно обоснованной перестройки форм управления и организации строительного производства. Инвестиционно-строительный процесс (ИСП) можно представить в виде сетевой модели, на которой показан один из вариантов планирования и реализации инвестиционно-строительного проекта (рис.3).

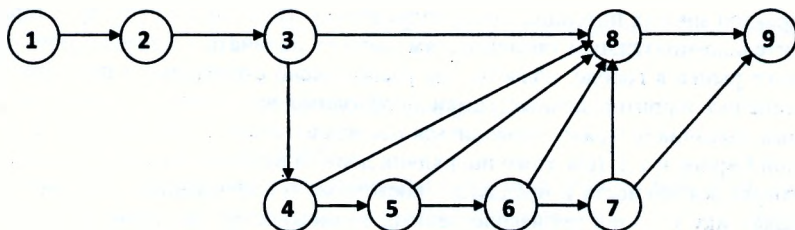


Рисунок 3 – Сетевая модель инвестиционно-строительного процесса

Таблица 1 – Перечень работ инвестиционно-строительного процесса

Событие		Виды работ в инвестиционно-строительном процессе
1	2	Программирование инвестиций
2	3	Разработка и утверждение ТЭО, бизнес-плана инвестиций
3	4	Проведение подрядного конкурса
3	8	Составление годовых и оперативных планов инвестиционно-строительного процесса
4	5	Отвод земельного участка и организационно-техническая подготовка
4	8	Разработка технического проекта и авторский надзор
5	6	Доставка машин и оборудования
5	8	Строительно-монтажные работы
6	7	Монтаж инженерного оборудования
6	8	Монтаж технологического оборудования (1 этап)
7	8	Монтаж технологического оборудования (2 этап)
7	9	Пусконаладочные работы
8	9	Сдача объекта и достижение проектных мощностей

Достижение целей проекта является наиболее важным, так как оно определяет пользу от его реализации. Наряду с основной целью проекта, отражающей его предметную область и содержательную сущность, существуют также стоимостные и временные цели. В процессе осуществления проекта по мере достижения промежуточных результатов все цели могут претерпевать изменения. Управление этими изменениями составляет основное содержание функции управления целями проекта. Управление проектом в целом зависит от успешной организации взаимодействия всех участников и обеспечения их необходимой информацией, включая сбор, передачу, переработку, сортировку и отображение информации, необходимой и достаточной для участников проекта и его окружения.

Важным этапом инвестиционно-строительного процесса является проведение подрядного конкурса. Строительные организации, выходя на подрядный рынок, встречают серьезнейшую конкуренцию. В тендерных торгах, устраиваемых в Беларуси, принимают участие десятки фирм, в том числе и из развитых стран с рыночной экономикой. Белорусские строители в этом случае иногда имеют низкий уровень конкурентоспособности по ряду позиций, в том числе и из-за слабой организационно-технологической готовности. Незнание закономерностей и методов маркетинговых исследований рынка лишает выгодных

контрактов многих потенциальных подрядчиков. Поэтому подготовку к торгам строительно-монтажным организациям следует начинать с исследования подрядного рынка в городе, области, где расположено строительное предприятие. Постепенно территориальные рамки необходимо расширять. Поиск потенциальных заказчиков может проводиться последовательно в странах СНГ, в Восточной Европе и т.д. Для этого подрядчик должен активно осуществлять маркетинговую деятельность и предлагать достоверную информацию потенциальному заказчику о своих производственных возможностях, потенциале предприятия и конкурентных преимуществах.

На следующем этапе необходимо учесть конкурентоспособность своей фирмы и возможности конкурентов. Строительная отрасль до недавнего времени характеризовалась низким уровнем соперничества между подрядчиками. Реальной мерой преодоления низкой конкуренции в строительстве становится система подрядных торгов-тендеров. Еще до начала производства работ подрядчики вступают в конкурентную борьбу на тендерных торгах, с целью получения наиболее выгодного заказа, демонстрируя свои конкурентные преимущества.

В развитых странах организаторами подрядных торгов широко используется методика факторного анализа тендерных предложений на строительство объектов, разработанная английским экономистом П. Маршем. Она предполагает количественное (денежное) выражение преимуществ и недостатков, предлагаемых оферентами вариантов; главным критерием при этом считаются общие финансовые преимущества для заказчиков, а основными группами факторов – временные и ценовые. Ценовые факторы связаны с техническими параметрами и производительностью, проектными решениями и процессами строительства. Кроме этого, существуют методы качественного анализа тендерных предложений, например японский метод ступенчатого агрегирования факторов, при котором для оценки тендерного предложения выделяется пять факторов, влияющих на конкурентоспособность с точки зрения качества:

- технология;
- оборудование;
- производственные гарантии (в соответствии с требованием заказчика);
- инфраструктура;
- услуги.

Существующий опыт организации и проведения тендерных торгов в странах с высокоразвитой экономикой позволяет говорить о том, что и в практике отечественного строительства пора применять наиболее эффективные существующие методики оценки претендентов на торгах и разрабатывать собственные для определения готовности строительных предприятий к подрядным заказам.

Сложившаяся ситуация в строительной отрасли позволяет сделать вывод, что, с одной стороны, инвестиционный климат в республике отличается относительной нестабильностью, но с другой – изменилась структура строительного комплекса по формам собственности строительных организаций и происходит формирование конкурентных условий в одной из основных отраслей экономики.

Автор предлагает проводить оценку конкурентоспособности строительномонтажной организации на основе определения интегрального конкурентного потенциала:

$$P_{ик} = f(\rho_n, \rho_{от}, \rho_э, \rho_k), \quad (1)$$

состоящего из следующих частей:

- **производственного потенциала (ρ_n)** (производственная мощность строительной организации – ρ_{n1} , уровень материально-технического обеспечения строительного производства – ρ_{n2} , мобильность строительных организаций – ρ_{n3});

- **организационно-технологического потенциала ($\rho_{от}$)** (инновационность производства и управления – $\rho_{от1}$, качество строительной продукции – $\rho_{от2}$);

- **экономического потенциала ($\rho_э$)** (активы – $\rho_э1$, собственный и заемный капитал – $\rho_э2$, оборотные средства – $\rho_э3$, прибыль – $\rho_э4$, платежеспособность – $\rho_э5$);

- **кадрового (ρ_k)** (квалификация инженерно-управленческого аппарата – ρ_{k1} , квалификация рабочих – ρ_{k2} , стабильность кадров – ρ_{k3} , эффективность использования рабочего времени – ρ_{k4}).

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

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

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

- *организация производства* (подготовка строительного производства; соответствие производственной мощности строительномонтажной организации объему заказов; материально-техническое обеспечение; мобильность строительномонтажной организации);

- *организация труда* (обеспеченность заказами; квалификация рабочих; использование рабочего времени; механизация труда; стабильность кадров; соотношение управленческого и производственного персонала);

- *технология и техническая оснащенность* (прогрессивность технологии; прогрессивные материалы и конструкции; внедрение стандартов качества; контроль качества; прогрессивность строительной техники; комплексная механизация СМР; сменность работы техники; оснащенность средствами малой механизации);

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

Определение параметров отдельных частей, составляющих интегральный конкурентный потенциал строительной организации, может дать возможность произвести оценку организационно-технологической готовности строительного предприятия к подрядному заказу. Разработанные методы оценки уровня организационно-технологической готовности предприятия к подрядному заказу охватывают различные стороны его деятельности и требуют соответствующих средств и процедур управления.

Литература

1. Иванова, Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия: учеб. пособие / Е.А. Иванова. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 298 с.
2. Конкурентный потенциал предприятий инвестиционно-строительного комплекса / Н.Г. Надеина, И.М. Гарчук, Е.Н. Хутова // Совершенствование инвестиционно-строительных процессов на рынке Восточной Европы: сборник научных трудов. – Брест: Издательство БрГТУ. – 2013. – С. 88–96.
3. Рубахов, А.И. Управление переменами на строительном предприятии / А.И.Рубахов. – Минск: Амафeya, 2011. – 408 с.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

INTELLECTUAL POTENTIAL AS FACTOR OF SMALL ENTREPRENEURSHIP COMPETITIVENESS INCREASE IN THE EURASIAN SPACE

Власюк Ю.А., Цуканова М.В.

*Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*

Аннотация

Рассматриваются особенности формирования интеллектуального предпринимательства в экономике знаний стран-участниц ЕвразЭС, общие проблемы, а также направления повышения конкурентоспособности малого предпринимательства путем мероприятий интеграционного характера.

Summary

The article reviews features of intellectual entrepreneurship formation in knowledge economy of EurAsEC countries, common problems and directions of small entrepreneurship competitiveness increase through the measures of integration type.

Экономика знаний с характерными для нее приоритетами хозяйствования – инновационностью и социализацией производства – выдвинула новые требования конкурентоспособности и конкурентоустойчивости предпринимательского