

## **ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Брестский государственный технический университет*

*Брест, Беларусь*

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

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 оказываются неконкурентоспособными 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 строительного-монтажным организациям следует начинать с исследования подрядного рынка в городе, области, где расположено строительное предприятие. Постепенно территориальные рамки, необходимо расширять, учитывая спад инвестиционной активности в республике. Поиск потенциальных заказчиков может проводиться последовательно в странах СНГ, в Восточной Европе и т.д. Для этого подрядчик осуществляет маркетинговую деятельность, в том числе передает потенциальному заказчику сведения о своих производственных возможностях, потенциале предприятия.

На следующем этапе необходимо учесть конкурентоспособность своей фирмы и возможности конкурентов. Строительная отрасль до недавнего времени характеризовалась полным отсутствием соперничества между подрядчиками. Реальной мерой преодоления монополизма 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.

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 быстроокупаемых 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 научнообоснованной перестройки форм управления и организации строительного производства.

Проведение глубокого анализа процедуры инвестиционно-строительного процесса позволяет подрядчикам приступить к сбору и обработке исходной информации, необходимой для определения комплекса элементов макроокружения предприятия и параметров, определяющих интегральный конкурентный потенциал подрядчика.

Для исследования макросреды можно воспользоваться одним из вариантов анализа - Политика, Экономика, Общество-Культура, Технология, так как стратегические решения строительных организаций должны основываться на установлении целого комплекса элементов макроокружения предприятия и оценке их влияния на рыночную позицию. Любое предприятие функционирует в определенных социально-политических условиях и испытывает воздействие имеющейся экономико-правовой базы, научно-технических факторов и специфической общественно-культурной среды.

Важным вопросом при анализе макросреды предприятий является состояние экономико-правовой базы страны. В отечественной политической среде, характеризуемой в 1990-е годы нестабильностью, внутренней конфликтностью, можно выделить две основные и взаимосвязанные группы процессов, являющихся прямым следствием и воплощением смены общеполитических ориентаций в обществе. Первая группа процессов определяется развалом СССР, образованием новых суверенных государств с самостоятельными политическими приоритетами. Вторая группа процессов связана с повсеместным пониманием того, что переход к рыночным отношениям диктует необходимость взаимосвязей рыночного типа между государствами и субъектами хозяйствования.

В условиях нестабильной экономики Республики Беларусь предприятия должны быть заинтересованы в разработке стратегии деятельности, в определении оптимальных, перспективных и текущих целей с учетом макроокружения фирмы. Выбор такой стратегии зависит от двух групп критериев:

1. Потенциала фирмы, определяющего конкурентные преимущества.
2. Окружения фирмы, определяющего конкурентные условия.

Конкурентную стратегию строительных предприятий можно определить следующими этапами:

➤ анализ внешней среды, прежде всего правовой, налоговой, банковской, денежной, экспортной и импортной;

➤ анализ интегрального конкурентного потенциала фирмы, в том числе производственного, организационно-технологического, экономического и кадрового;

➤ анализ внутренней среды и возможностей для определения направлений альтернативного развития;

➤ формулирование главной цели стратегии;

➤ выбор отраслевых и региональных рынков;

➤ определение инвестиционной стратегии использования собственных и заемных денежных средств;

➤ определение составляющих элементов комплекса стратегии;

➤ оценка возможностей финансового обеспечения для реализации различных вариантов конкурентной стратегии;

➤ выбор наиболее привлекательной стратегии для современных условий экономики.

Одним из основных этапов выбора конкурентной стратегии является определение собственных рыночных позиций подрядчика. Оценка конкурентоспособности строительной организации возможна с использованием интегрального конкурентного потенциала, состоящего из следующих частей:

➤ производственного потенциала (производственная мощность строительной организации, уровень материально-технического обеспечения строительного производства, мобильность строительных организаций);

➤ организационно-технологического потенциала (инновационность производства и управления, качество строительной продукции);

➤ экономического потенциала (активы, собственный и заемный капитал, оборотные средства, прибыль, платежеспособность, кредитоспособность);

➤ кадрового (квалификация инженерно-управленческого аппарата, квалификация рабочих, стабильность кадров, эффективность использования рабочего времени).

Определение параметров отдельных частей, составляющих интегральный конкурентный потенциал строительной организации, может дать возможность

произвести оценку организационно-технологической готовности строительного предприятия к подрядному заказу и получить преимущества в конкурентной борьбе на инвестиционно-строительном рынке.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Голубков Е.П. Маркетинг: Слов.-справ. – М.: Дело, 2000. – 438 с.
2. Менеджмент в строительстве: Учеб. пособие/ Подгот.: И.С.Степанов и др. – М.: Юрайт, 1999. – 540 с.
3. Надеина Н.Г. Определение интегрального конкурентного потенциала строительного предприятия // Вестн. Брест. гос. техн. ун-та – 2002. – №3 – С.53-55.