

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е. И. Ерошенко

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Беларусь

В данной работе определяется необходимость построения информационной системы как одной из основ успешного функционирования белорусских строительных организаций на внешних рынках. Определены особенности продвижения строительных услуг, сформулированы основные требования к информационной системе.

Строительная отрасль Республики Беларусь объединяет более 4 тысяч субъектов хозяйствования различных форм собственности. Немалая часть строительных организаций участвует в международной торговле. Высокое качество выполнения работ на мировой арене показали такие предприятия, как РУП «Витебский ДСК», ОАО «СМТ № 27» (г. Гомель), ОАО «Гродножилстрой», ОАО «Промтехмонтаж», ОАО «Белтеплоизоляция», ОАО «Белэлектромонтаж», ОАО «Трест Белсантехмонтаж-1».

Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь – участник более 20 международных двухсторонних и многосторонних соглашений и договоров с органами государственного управления в строительстве и фирмами ближнего и дальнего зарубежья. К наиболее важным можно отнести соглашения и договоры о взаимопризнании лицензий на осуществление строительной деятельности с Россией, Молдовой, Украиной; многостороннее Соглашение о взаимном признании лицензий на осуществление строительной деятельности, выдаваемых лицензионными органами государств-участников СНГ; договоры и соглашения о сотрудничестве в области архитектуры и строительства с Украиной, Молдовой, Казахстаном, Узбекистаном, Таджикистаном, Польшей, Словакией; соглашения и протоколы о сотрудничестве с администрациями Калининградской области, Санкт-Петербурга, Правительством Москвы и другими регионами Российской Федерации.

Исходя из этих приоритетов, и формируется портфель заказов. Однако каждая строительная организация в отдельности должна обеспечивать постоянную готовность адаптироваться к внешним условиям, оперативно изменять бизнес-стратегию, принимать эффективные решения, проводить реструктуризацию бизнес-процессов, быть мобильной.

Динамика торговли Республики Беларусь строительными услугами за 2004-2007 показывает явно недостаточную результативность организаций в поиске зарубежных рынков сбыта.

Таблица 1 Динамика торговли строительными услугами за 2004-2007 гг.

Показатель	Значение по годам, млн. долларов			
	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5
Сальдо строительных услуг	62,0	83,1	21,7	25,0
Темпы роста сальдо, %	100,0	134,0	35,0	40,3
Экспорт строительных услуг	78,6	102,9	36,9	77,0
Темпы роста экспорта, %	100,0	130,9	46,9	98,0
Импорт строительных услуг	16,6	19,8	15,2	52,0
Темпы роста импорта, %	100,0	119,3	91,6	313,3

Импорт услуг в 2007 году по сравнению с 2004 годом вырос более чем в 3 раза. Рост спроса на строительные услуги внутри республики требует привлечения зарубежных специалистов, так как собственных производственных мощностей не хватает для возведения объектов в сжатые сроки, запрашиваемые инвесторами. В этой связи отечественные предприятия не особенно заинтересованы во внешних рынках. Но не стоит забывать, что в период с 1992-2001 год спад инвестиционной активности привел к уходу многих строительных организаций с рынка, были утрачены специалисты, наметилось техническое и технологическое отставание, которые наверстываются в настоящее время, порой, в ущерб качеству менеджмента, выполненным работ, накоплению нематериальных активов отрасли. Мировая рыночная конъюнктура благоприятно способствует выходу белорусских организаций на рынки стран Центральной и Восточной Европы. Но современные тенденции требуют совершенствовать систему управления инвестиционно-строительными процессами. Ведь все большее давление на динамику изменений оказывают экзогенные факторы. Это постоянно повышающийся уровень требований конечных потребителей к качеству строительной продукции и услуг, срокам возведения объектов, их стоимости, экологичности, эксплуатационным характеристикам.

Нынешняя же стратегия деятельности отечественных организаций направлена в основном на обеспечение заданных темпов жилищного строительства. Она требует наращивания производственных мощностей. К сожалению, происходит это за счет экстенсивных факторов роста (увеличение числа работников, покупки идентичной дешевой, но не высокопроизводительной техники, устаревших технологий). Формирование стратегии предприятия, позволяющей диверсифицировать обслуживаемые рынки, должна основываться на новых подходах к оптимизации инвестиционно-строительных бизнес-процессов. Процесс построения бизнеса за рубежом требует учета особенностей продвижения строительных услуг.

К особенностям продвижения строительной продукции как товара на рынке недвижимости можно отнести следующие[3]:

- вновь созданная строительная продукция имеет конкурентную среду в виде вторичного рынка недвижимости. В большинстве случаев такие объекты имеют более низкую цену и в условиях низкой инвестиционной активности предприятий и низкой платежеспособности населения способны удовлетворить спрос населения и тем самым создают трудности с реализацией объектов нового строительства. Реализация вновь созданной строительной продукции в этих условиях в зависимости от её потребительского качества, а также инвестиционной активности предприятий и платежеспособности населения;

- строительная продукция может быть продуктом отложенного потребления, когда потребитель довольствуется имеющимся у него продуктом, либо обращается на вторичный рынок за товаром худшего качества, намечая в перспективе приобретение;

- строительная продукция ориентирована на длительное пользование, покупатель редко обращается на рынок за новым продуктом, чаще его будут интересовать улучшения продукта - ремонт, модернизация, реконструкция;

- локальная закреплённость продукции делает рынок подрядных работ локальным и его развитие может осуществляться наряду с социально-экономическим развитием региона, в котором определены перспективы создания рабочих мест, благоприятные реакционные условия и т.п.;

- подвижность средств производства при создании строительной продукции в рыночных условиях создает существенные экономические преимущества. Затраты на формирование и содержание имущественного комплекса могут быть оптимизированы за счет рациональной политики его обновления, аренды; такого рода особенность создает условия для пространственной диверсификации деятельности строительной организации;

- трудоемкость работ, квалификационный и профессиональный состав рабочих меняется с изменением требований к потребительским свойствам строительной продукции, что создает проблему занятости рабочих, и это необходимо учитывать при приеме на постоянную работу;

- производственно-коммерческий цикл создания строительной продукции продолжителен, поэтому необходима четкая процедура финансирования, учета фактора времени, наличия информации, дающие возможность довести объект до завершения; длительность производственно-коммерческого цикла требует также тщательного обоснования проектных решений, которое сократило бы риск морального старения продукции;

- требования к новизне строительной продукции в условиях рынка высоки, особенно, если создаётся новое производство, которое должно быть конкурентоспособным; в результате этого жизненный цикл товара, производимого строительной организацией, ограничен отдельным заказом, и требуется высокая техническая и технологическая готовность к созданию новой единицы продукции;

- создание каждой единицы продукции требует вовлечения большого числа участников, организация вступает в деловые отношения с целой группой новых партнеров, что является дополнительным источником риска;

- значительна связь строительной продукции с земельным участком и зависимость цены строительной продукции от размеров участка при прочих равных условиях.

Таким образом, особенности строительного продукта не создают преимуществ для успешного функционирования на рынке по сравнению с другими производствами, а лишь делают проблемы подрядных фирм многосторонними и более сложными.

Выходом из этой ситуации является построение мобильной информационной системы организации, которая прочно бы связывала его с рынком и позволяла своевременно совершенствовать бизнес-процессы.

В современных условиях, диктующих необходимость повышения требований к качественным характеристикам мобильности строительных предприятий, повышается значимость информации как подсистемы производственного потенциала. На её основе происходит его формирование, кроме того, информация играет не вспомогательную, а связующую функцию в отношении других элементов производственного потенциала, объединяя их как единое целое.

В условиях научно-технического прогресса информационная составляющая становится одним из самых ценных ресурсов предприятия. Информационные ресурсы - необходимое условие и элемент любой производственной деятельности. По своей значимости этот вид ресурсов все больше приравнивается к энергетическим и сырьевым ресурсам и используется для замещения живого труда, сырья и энергии.

Разработка информационной системы для строительной организации должна осуществляться в определенном порядке и предполагать проведение работ по анализу производственных и управленческих процессов, а также проведение предварительных работ по постановке менеджмента на осваиваемом внешнем рынке.

Информационная система должна способствовать устойчивому функционированию и соответствовать следующим требованиям:

1. Все процессы управления строительной деятельности должны соответствовать внешнему окружению. Структуризация, систематизация, интенсивность поступления и обработки внешней информации должны постоянно контролироваться.

2. Бизнес-процессы должны предусматривать прогноз внутренней и внешней ситуации. При недостаточности информации для принятия управленческих решений эти механизмы должны опираться на экспертные оценки. Необходимо предусмотреть возможность спонтанных отклоняющихся процессов.

3. Бизнес-процессы, основанные на принятии решений на различных уровнях управления строятся по правилу: снижение требований к точности обработки информации с повышением иерархического уровня принятия управленческого решения.

4. При изменении связей между уровнями управления, система инвестиционно-строительных бизнес-процессов должна продолжать функционировать, хотя и, возможно, с некоторой потерей эффективности.

5. Должны быть определены направления совершенствования, развития бизнес-процессов, запланирована разработка дополнительных функций на перспективу.

Соблюдение этих требований значительно оптимизирует процессы освоения внешних строительных рынков. Пример прохождения процедуры аккредитации филиала, представительства строительной организации за рубежом иллюстрирует неизбежность взаимодействия всех участников этого процесса (таблица 2).

Таблица 2. Бизнес-процесс аккредитации строительного предприятия

Внутренняя среда информационной системы предприятия	Этап бизнес-процесса	Внешняя среда информационной системы предприятия
1	2	3
Принятие решения об аккредитации	Начало исполнения процедур аккредитации	Законодательная база страны аккредитации
Мониторинг процесса на всех уровнях	Подготовка документов, необходимых для исполнения процедур аккредитации	Перечень документов и требования их оформлению и содержанию
Внутренняя экспертиза	Правовая экспертиза документов на предмет соответствия нормам международного законодательства	Внешняя экспертиза
Управление процедурой доработки документов на всех иерархических уровнях	Доработка документации	Препятствия для исполнения процедур аккредитации. Возврат документов
	Предоставление доработанных документов	
	Правовая экспертиза документов на предмет соответствия нормам международного законодательства	Препятствия для исполнения процедур аккредитации отсутствуют
Мониторинг процесса со стороны предприятия	Оформление документов об аккредитации филиалов и представительств, аккредитационных карточек	Мониторинг процесса со стороны аккредитующих органов
		Подпись и выдача документов
Управление завершающими процедурами	Завершение исполнения процедур аккредитации	

Для обеспечения мобильности функционирования информационной системы требуется информационное обеспечение, так как процесс представляет собой определенную последовательность выполнения функций и принятия решений. Информационное обеспечение позволяет выявить целесообразность принятия решения, сформировать набор вариантов, сформулировать критерии принятия решения, выбрать метод, произвести оценку вариантов и передать решение в исполняющую подсистему.

Система гибко обрабатывает входную информацию, а внутренние информационные потоки показывают управленческие задачи, выполняемые руководителями и исполнителями на разных уровнях (таблица 2).

В основе совершенствования информационного обеспечения лежит стремление к такой организации офисной работы строительного предприятия, которая увеличивала бы степень сотрудничества и уменьшала бы степень посредничества работников. Низкая степень посредничества предполагает прямой вклад каждого, когда действия выполняются параллельно. При высокой степени сотрудничества имеет место полная координация данных с открытым доступом к единому информационному пространству. Для современных информационных технологий характерен переход от разделения и специализации труда к групповой работе.

Система информационного обеспечения деятельности строительной организации должна носить комплексный характер, использовать современные средства вычислительной и информационной техники. Этот процесс должен проходить параллельно с приобретением современных строительных технологий, основных производственных фондов, формированием квалифицированного кадрового потенциала. К сожалению, использование современной информационной техники не является приоритетным направлением развития производственного потенциала белорусских строительных организаций. А без него невозможно гармоничное и целенаправленное завоевание внешних рынков.

Применительно к строительной организации информационная система должна включать следующие информационные блоки:

1. Научно-техническая информация, куда входят внутренняя и внешняя информации о строительной продукции, технологиях, оборудовании и машинах, применяющихся в конкретных объектах строительства, включая их стоимость, а также цены на различные услуги.

2. Маркетинговая информация о возможных конкурентах и потенциальных потребителях готовой строительной продукции, их платежеспособности и темпах развития, тенденциях развития вторичного рынка недвижимости, ставок арендной платы и т.п.

3. Правовая информация, состоящая из анализа законодательных и нормативных актов, обеспечивающих проведение предпринимательской деятельности за рубежом на оптимальном уровне.

4. Информация о состоянии и перспективах повышения квалификации руководящих, инженерных и рабочих кадров для строительной организации, методах стимулирования, плана повышения квалификации, наборе специалистов необходимых специальностей.

Таким образом, проектирование и внедрение информационной системы в деятельность отечественной строительной организации будет способствовать росту конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, создавая возможности для развития мобильности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бачурина С. С. Принципы устойчивости инвестиционно-строительных бизнес-процессов большого города // Информационное общество. – 2001. – № 6. – С. 16-21

2. Ерошенко Е. И. Формирование организационно-технологических условий повышения мобильности производственного потенциала строительных предприятий: Дис... к-та техн. Наук: 05.23.08 – Брест, 2004

3. Маркетинг в строительстве / Под ред. И.С. Степанова, В.Я. Шайтанова. – М.: Юрайт-Издат, 2002