

## **КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Конкуренция товаропроизводителей в странах с развитой рыночной экономикой является основным показателем успешного функционирования и развития рыночных отношений. Актуальность проблемы повышения конкурентоспособности экономики России, в том числе субъектов ее инвестиционно-строительных комплексов (ИСК), определяется рядом объективных обстоятельств. Для управления процессом повышения конкурентоспособности строительных организаций необходимы:

- качественный анализ и объективная оценка потенциальных угроз утраты конкурентных преимуществ при изменении степени воздействия факторов внешней среды, в частности, в связи с предстоящим вступлением России в ВТО;
- исследование, анализ и оценка влияния факторов внутренней среды организаций в целях выявления их конкурентных преимуществ;
- развитие теоретических основ обоснования методов исчисления локальных и интегральных критериев оценки конкурентоспособности организаций;
- исследование направлений совершенствования методов оценки конкурентоспособности системы управления строительными организациями, функционирующими в конкурентной среде на рынке строительной продукции (работ, услуг).

В исследованиях, посвященных повышению конкурентоспособности отечественных субъектов экономической деятельности [2, 3, 4, 6, 8, 7], не уделяется должного внимания экономическому анализу и оценке возможностей и ожидаемых угроз для российского ИСК, связанных с выполнением требований ВТО. Прежде всего речь идет об изменении условий:

- преодоления барьеров выхода организаций на конкурентные внешние строительные рынки капитала, рабочей силы, строительных материалов, строительной продукции, подрядных работ и др.;
- оказания государственной поддержки отечественным строительным организациям и ее масштабов;
- формирования экономических показателей оценки конкурентных преимуществ российских строительных организаций, их финансовой устойчивости с учетом механизма определения демпинга и проведения антидемпинговых расследований в рамках ВТО;
- проявления конкуренции на внутреннем строительном рынке России при активизации конкурентной борьбы между участниками строительного рынка.

При оценке готовности организаций ИСК успешно конкурировать на внутренних региональных рынках строительной продукции и подрядных работ при вступлении России в состав ВТО следует учитывать влияние следующих факторов:

- ресурсных (качество и эффективность использования трудовых, материально-вещественных, финансовых ресурсов и др.);-
- организационно-управленческих (квалификация менеджеров и эффективность общего менеджмента, в том числе результативность системы управления процессом повышения конкурентоспособности организации, степень оптимизации организационной структуры управления, уровень эффективности организации строительного производства, организации труда и др.);
- производственно-технологических (рациональность производственной структуры организации, качество и обновляемость технологий на инновационной основе, уровень за-

---

<sup>1</sup> *Ширали Махаррам-оглы Мамедов*, ст. преподаватель кафедры конструкций из дерева и пластмасс Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета. E-mail: mamedov-am@bk.ru

грузки производственных мощностей, ритмичность производства строительной продукции (работ, услуг) и др.);

- структурных (уровень рационального соотношения структуры персонала и капитала, собственного и заемного, основного и оборотного);
- степень адаптации менеджмента к воздействию рыночных факторов, снижающих потенциал конкурентоспособности организации, ее продукции (работ, услуг).

Ключевыми факторами, негативно влияющими на конкурентоспособность организаций ИСК при вступлении России в ВТО, являются:

- недостаточная эффективность реализации Правительством России административного фактора на стадии рассмотрения и согласования условий и требований международных соглашений;
- недостаточный уровень качества строительной продукции и работ, обусловленный несоответствием производственно-технологических процессов международным стандартам качества (ISO);
- крайне низкий уровень производительности труда (относительно зарубежных компаний). По оценке отечественных специалистов, производительность труда в России составляет порядка 14 % от уровня США, а в строительстве – 18 %.

В целях развития теоретических основ оценки конкурентного преимущества организации нами выполнялись:

- уточнение понятия конкурентоспособности, выявление видов конкурентных преимуществ и количественной оценки конкурентного статуса организации, отражающих условия и виды проявления конкуренции на рынке продукции (работ, услуг);
- выявление факторов, влияющих на силу конкурентной борьбы компаний, систематизация этих факторов и формирование методов количественной и качественной оценки их влияния на конкурентоспособность организации;
- разработка концепций раскрытия свойств, определяющих конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта;
- разработка экономических моделей исследования и количественной оценки конкурентоспособности организации на основе применения моделей, имеющих вид функциональной зависимости параметров конкурентоспособности от воздействующих факторов;
- обоснование методов количественной оценки конкурентного статуса организации в конкурентной среде.

Нами выявлены и систематизированы базовые признаки реализации конкурентных преимуществ организациями, функционирующими на рынке подрядных работ, дана сравнительная характеристика понятия конкурентоспособности хозяйствующих субъектов [5, с. 157–158].

Исследуя теоретические основы количественной оценки конкурентоспособности строительных организаций, целесообразно дифференцировать конкурентоспособность организации в целом и ее строительной продукции (работ, услуг) как важнейшей составляющей конкурентоспособности строительной организации. Это позволяет выявлять на каждом уровне параметры конкурентных преимуществ и использовать их для обоснования количественной оценки конкурентоспособности строительной организации, в том числе ее строительной продукции (работ или услуг). В качестве важнейших параметров конкурентоспособности строительной продукции нами рассматриваются ее цена, сроки продолжительности строительства (выполнения работ или оказания услуг), качество продукции (работ, услуг). Сравнивая задаваемые параметры с аналогичными показателями главных конкурентов, можно выявлять меру количественной, локальной или интегральной оценки конкурентоспособности строительной продукции (работ, услуг).

Локальная оценка конкурентоспособности строительной организации может осуществляется по ряду значимых параметров, характеризующих:

- долю занимаемого строительного рынка или рынка подрядных работ;
- удельный вес выигранных подрядных торгов (аукционов) их общего количества;

- имидж, отражающий уровень доверия партнеров, прежде всего по степени соблюдения организацией обязательств по заключенным договорам или контрактам;
- уровень загрузки производственных мощностей, роста производительности труда, социально-экономического развития (в том числе социального развития персонала за счет его участия в управлении производством, в капитале и прибыли организации) и др.

В целях использования факторных функциональных моделей для выявления и оценки конкурентных преимуществ строительных организаций с нашей точки зрения, целесообразно выделить объект и предмет управления процессом реализации конкурентных преимуществ. Нами в качестве предмета управления рассматривается конкурентоспособность экономики строительной организации, в том числе конкурентоспособность ее строительной продукции (работ, услуг), а объектом являются качество и эффективность использования ресурсов, качество реализуемых процессов (бизнес-процессов, производственных, маркетинговых и др.), экономических стратегий и др. [5]. При этом конкурентоспособность строительной организации можно определить в общем виде путем сравнительной оценки ее способности реализовать конкурентное преимущество по отношению к другим организациям на занимаемом сегменте рынка в регионе, России или за ее пределами.

Вместе с тем понятие конкурентоспособности строительной организации гораздо сложнее и трактуется весьма неоднозначно. С нашей точки зрения, под конкурентоспособностью строительной организации целесообразно понимать ее обобщенную сравнительную способность более качественно и эффективно (чем другие однопродуктовые организации внутри страны или за ее пределами) удовлетворять:

- запросы потребителей строительной продукции (работ, услуг) по цене, качеству, а также срокам строительства объектов (производства СМР), т. е. по основным параметрам, характеризующим уровень выполнения организацией договорных или контрактных обязательств (характеризует локальный количественный параметр конкурентоспособности строительной организации по степени удовлетворения запросов потребителей строительной продукции, работ или услуг – УПп);

- общественные потребности по строительству новых объектов, капитальному и техническому ремонту, реконструкции, модернизации жилых и нежилых зданий и инженерных сооружений, а также по всем видам платежей в бюджет и внебюджетные фонды по выполнению партнерских обязательств перед кредиторами, поставщиками, инвесторами, заказчиками и подрядчиками (характеризует локальный количественный параметр оценки конкурентоспособности строительной организации по степени удовлетворения общественных потребностей – УПо);

- собственные потребности в обеспечении процессов жизнедеятельности и социально-экономического развития организации, в том числе за счет прибыльной деятельности, обновления технологий, социального развития работников (характеризует локальный количественный параметр оценки конкурентоспособности строительной организации по степени удовлетворения собственных потребностей – УПс).

Выявленные базовые направления оценки конкурентного преимущества по уровню удовлетворения потребностей следует рассматривать как составляющие концепции интегральной оценки реализации стратегического конкурентного потенциала строительных организаций. Вместе с тем ни одно из этих локальных направлений в отдельности не позволяет достаточно объективно предопределить успех или неуспех организации в конкуренции на рынке строительной продукции или подрядных работ. Отсюда следует вывод о целесообразности применения комплексного подхода к определению интегральной оценки конкурентного преимущества строительных организаций по выражению

$$I_k = \sqrt[3]{УПп * УПо * УПс}$$

Поскольку экономика строительной организации рассматривается нами как предмет исследования и оценки ее конкурентного преимущества, а объектом управления является процесс повышения ее конкурентоспособности, целесообразно рассматривать характеристи-

ки качества и эффективности использования ресурсов организации (материально-вещественных, трудовых, финансовых, организационных, информационных и др.) при производстве строительной продукции (работ, услуг) относительно конкурентов. Данный подход отражает концепцию М. Е. Портера [1], согласно которой конкурентоспособность хозяйствующего субъекта и нации определяется продуктивностью использования человеческого, ресурсного и денежного потенциала. Этот принцип востребован на уровне отдельной строительной организации, региональной экономики и экономики страны в целом.

Можно утверждать, что для обеспечения конкурентоспособности строительные организации должны постоянно заботиться об эффективном использовании имеющихся ресурсов, их качестве как системообеспечивающем факторе конкурентоспособности производства строительной продукции (работ, услуг). Количественная оценка эффективности реализации ресурсного потенциала в обеспечении конкурентных преимуществ со стороны строительной организации предусматривает целесообразность сравнения качества ее экономического роста и развития с аналогичными показателями конкурента с учетом количественной оценки интенсификации производства строительной продукции (работ, услуг).

Рекомендуемый нами методический подход, отражающий развитие теоретических основ обоснования количественной оценки конкурентоспособности строительной организации в сфере производства и реализации строительной продукции (работ, услуг),

ориентирован на реализацию концепции оценки конкурентоспособности, определяемой продуктивностью, с которой организация использует свой человеческий ресурсный и денежный потенциал в реализации своих конкурентных преимуществ. С этой целью рекомендуется выделить из состава экономических показателей деловой активности анализируемой организации и конкурента производительность труда работников ( $\Pi_T$ )

и капиталоотдачу ( $K_o$ ) по совокупности стоимостной оценки основного, оборотного и заемного капитала. Выбор этих показателей позволяет на основе экономического анализа определять абсолютную величину изменения показателей выручки от реализации строительной продукции анализируемой строительной организации относительно конкурента за счет воздействия интенсивных факторов – производительности труда ( $\Delta Vp^{\Pi_T}$ ) и капиталоотдачи ( $\Delta Vp^{K_o}$  с учетом использования двухфакторных моделей:

$$\frac{Vp}{\bar{Ч}} = \Pi_T \Rightarrow Vp = \bar{Ч} * \Pi_T,$$

где  $Vp$  – годовая сумма выручки от реализации строительной продукции (работ, услуг);  
 $\bar{Ч}$  – среднегодовая численность работников

$$\frac{Vp}{K_{oc} * E_n + K_{об} + K_3} = K_o \Rightarrow Vp = K_{сов.} * K_o,$$

где  $K_{oc}E_n$  – среднегодовая стоимость основного капитала, приведенная в сопоставимость со стоимостной оценкой оборотного капитала ( $K_{об}$ );  $K_3$  – среднегодовая стоимость заемного капитала;  $K_{сов}$  – среднегодовая стоимость совокупного капитала.

Количественная локальная оценка конкурентоспособности строительной организации определяется в этом случае мерой продуктивности, с которой анализируемая организация использует человеческий, ресурсный и денежный потенциал (относительно ее конкурентов). Количественная интегральная оценка конкурентоспособности строительной организации, определяющая степень ее конкурентного преимущества, при формировании выручки от реализации строительной продукции (работ, услуг) за счет воздействия интенсивных факторов:

Количественная локальная оценка конкурентоспособности строительной организации определяется в этом случае мерой продуктивности, с которой анализируемая организация ис-

пользует человеческий, ресурсный и денежный потенциал (относительно ее конкурентов). Количественная интегральная оценка конкурентоспособности строительной организации, определяющая степень ее конкурентного преимущества, при формировании выручки от реализации строительной продукции (работ, услуг) за счет воздействия интенсивных факторов:

$$Kc_{Bp} = \Delta Bp^{Im} + \Delta Bp^{Ko}$$

Рекомендуемый метод оценки конкурентного статуса необходимо дополнить результатом изменения прибыли от реализации продукции ( $\Delta Pr$ ) также за счет воздействия интенсивных факторов. Для этой цели рекомендуется использовать двухфакторную модель:

$$\frac{Pr - \%Зк}{K_{сов.}} = P_k \Rightarrow Pr = K_{сов.} * P_k$$

где % Зк – процент платы за заемный капитал;  $P_k$  – рентабельность совокупного капитала.

Локальную оценку конкурентоспособности строительной организации, определяющей степень ее конкурентного преимущества в результате формирования прибыли от реализации продукции за счет воздействия интенсивных факторов ( $Kc_{Pr}$ ), рекомендуется исчислять по формуле

$$Kc_{Pr} = \Delta Pr^{P_k}$$

Интегральную количественную оценку конкурентного статуса строительной организации по результатам формирования выручки и прибыли от реализации строительной продукции (работ, услуг) за счет воздействия интенсивных факторов рекомендуется вычислять по выражению

$$Kc = \Delta Bp^{Im} + \Delta Bm^{Ko} + Pr^{P_k}$$

Рекомендуемый метод исчисления локальных и интегральных оценок конкурентоспособности строительной организации основан на учете значимости воздействия интенсивных факторов на изменение показателей выручки и прибыли от реализации строительной продукции (работ, услуг) относительно конкурентов. Предлагаемый метод повышает объективность оценки конкурентоспособности системы управления в реализации организацией своего потенциала, так как количественная оценка конкурентоспособности определяется мерой продуктивности, с которой организация использует свой человеческий, ресурсный и денежный потенциалы.

### Список литературы

1. Асаул, А. Н. Высокотехнологический комплекс: определение экономического роста страны / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 3(17). – С. 3–7.
2. Иванов, С. В. Оценка и формирование конкурентоспособности системы управления компанией / С. В. Иванов. – Калининград: ООО «Аксиос», 2008. – 128 с.
3. Капаров, Б. М. Повышение конкурентоспособности современного вуза на основе теории самоорганизации / Б. М. Капаров // Экономическое возрождение России. – 2006. – № 3(9). – С. 25–30.
4. Малышев, В. Л. От экономики соперничества к экономике сотрудничества / В. Л. Малышев. – М.: Экономика, 2010. – 590 с.
5. Мамедов, Ш. М. Систематизация признаков конкурентоспособности строительной организации / Ш. М. Мамедов // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 2(24). – С. 84–89.

6. Мартынова, М. А. Конкурентоспособность российских предприятий: возможности и угроза при вступлении в ВТО/ М. А. Мартынова. – М.: Научная книга, 2003. – 126 с.
7. Фасхиев, Х. А. Конкурентный потенциал предприятия: оценка и управление / Х. А. Фасхиев // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 3(17). – С. 56–62.
8. Фасхиев, Х. А. Конкурентный потенциал предприятия: оценка и управление/ Х. А. Фасхиев // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 2(16). – С. 50–54.

#### **The list of the literature**

1. Asaul, A. N. High-tech complex: definition of economic growth / A. N. Asaul // Economic revival of Russia. – 2008. – № 3(17). – P. 3–7.
2. Ivanov, S. V. Evaluation and development of competitiveness of corporate management system: monograph / S. V. Ivanov. – Kaliningrad: ООО «Axios», 2008. – 128 p.
3. Kaparov, B. M. Improving the competitiveness of a modern university on the basis of the theory of self-organization / B. M. Kaparov // Economic revival of Russia. – 2006. – № 3(9). – P. 25–30.
4. Malyshev, V. L. From economic competition to the economy of cooperation / V. L. Malyshev. – Moscow: Economics, 2010. – 590 p.
5. Mamedov, SH. M. Ordering of signs of competitiveness building the organisations /SH. M. Mamedov // Economic revival of Russia. – 2010. – № 2(24). – P. 84–89.
6. Martynova, M. A. The competitiveness of Russian enterprises: opportunities and threats when entering the WTO/ М. А. Мартынова. – М.: Science, 2003. – 126 p.
7. Fashiev, H. A. Competitive potential of the enterprise: an estimation and management /H. A. Fashiev // Economic revival of Russia. – 2008. – № 3(17). – P. 56–62.
8. Fashiev, H. A. Competitive potential of the enterprise: an estimation and management/ H. A. Fashiev // Economic revival of Russia. – 2008. – № 2(16). – P. 50–54.