



АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

О. В. Шеліхова, О. Д. Гладка, О. Ю. Андрєєва

*Донбаська національна академія будівництва і архітектури,
вул. Державіна 2, 86123, р. Макіївка, Україна.*

Отримана 5 лютого 2007; прийнята 9 лютого 2007.

Анотація. Розглянуто методичні підходи щодо оцінки потенціалу підприємств будівельного комплексу. Виділено проблеми виробничо-господарської діяльності, рішення яких стає можливим у результаті оцінки потенціалу будівельного підприємства — відсутність якісного зростання будівельних підрядних замовлень; збільшення кількості програних тендерів; скорочення кількості постійних замовників; зниження прибутковості бізнесу, відсутність позитивної динаміки прибутковості підприємства; зростання дебіторської заборгованості; систематична повторюваність однотипних проблемних ситуацій; надмірна завантаженість керівників відділів і підрозділів, скорочення числа штатних робітників будівельних спеціальностей з одночасним зростанням кількості найманих бригад, що тимчасово залучаються; виникнення виробничих конфліктів між структурними підрозділами підприємства; зниження корпоративного духу в колективі. Наведено послідовність аналізу стану будівельного ринку регіону. На основі аналізу тенденцій розвитку будівельного ринку та результатів оцінки потенціалу підприємств галузі, розроблено пропозиції щодо формування програмно-цільового підходу до управління розвитком будівельного комплексу.

Ключові слова: потенціал підприємства; тенденції розвитку ринку; стратегія підприємства; програмно-цільовий підхід до управління будівельним комплексом.

АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Е. В. Шелихова, Е. Д. Гладкая, Е. Ю. Андреева

*Донбасская национальная академия строительства и архитектуры,
ул. Державина 2, 86123, г. Макеевка, Украина.*

Получена 5 февраля 2007; принята 9 февраля 2007.

Аннотация. Рассмотрены методические подходы к оценке потенциала предприятий строительного комплекса. Выделены проблемы производственно-хозяйственной деятельности, решение которых становится возможным в результате оценки потенциала строительного предприятия — отсутствие качественного роста строительных подрядных заказов; увеличение количества проигранных тендеров; сокращение количества постоянных заказчиков; снижение прибыльности бизнеса, отсутствие положительной динамики доходности предприятия; рост дебиторской задолженности; систематическая повторяемость однотипных проблемных ситуаций; чрезмерная загруженность руководителей отделов и подразделений, сокращение числа штатных рабочих строительных специальностей с одновременным ростом количества временно привлекаемых наемных бригад; возникновение производственных конфликтов между структурными подразделениями предприятия; снижение корпоративного духа в коллективе. Приведена последовательность анализа состояния строительного рынка региона. На основе анализа тенденций развития строительного рынка и результатов оценки потенциала предприятий отрасли, разработаны предложения по формированию программно-целевого подхода к управлению развитием строительного комплекса.

Ключевые слова: потенциал предприятия; тенденции развития рынка; стратегия предприятия; программно-целевой подход к управлению строительным комплексом.

ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ESTIMATION OF A BUILDING COMPLEX ENTERPRISES POTENTIAL

O. V. Shelikhova, O. D. Gladka, O. Yu. Andreyeva

*The Donbass National Academy of Civil Engineering and Architecture,
2, Derzavin str., 86123, Makeyevka, Ukraine.*

Received February 5, 2007, accepted February 9, 2007.

Abstract. Methodical approaches to the estimation of building complex enterprises potential are considered. There are singled out those problems of the production and economical activity the decision of which becomes possible as a result of estimating a building enterprise potential, among them the absence of a qualitative growth of building tenders for a contract; an increase of a number of the lost tenders; a reduction of a number of permanent customers; a decline of a business profitability, an absence of a positive dynamics of an enterprise profitability; a growth of account receivable; a systematic repetition of the single-type problem situations; an excessive work-load of leaders of departments and subdivisions, a reduction of a number of the internal working building specialties with a simultaneous growth of the amount of temporally hired brigades; an emergence of industrial disputes between structural subdivisions of the enterprise; a decline of a corporate spirit among the staff. There is given a procedure of the analysis of a regional building market state of region. On the basis of the analysis of tendencies of a building market development and results of estimating a potential of the industry enterprises, there were worked out propositions on forming a target-program approach to the management a building complex development.

Keywords: enterprise potential; tendencies of the market development; enterprise strategy; target-program approach to the management a building complex development

Введение

Строительный комплекс относится к числу ключевых отраслей и во многом определяет решение социальных и экономических задач развития всего народнохозяйственного комплекса Украины. Для реализации этих задач необходимо выполнить оценку потенциала строительного комплекса и возможности выполнения им следующих функций: создание наукоемких технологий, обеспечивающих эффективное использование сырьевых ресурсов; создание конкурентоспособных по качеству и цене типов зданий, материалов и изделий с учетом требований безопасности, эргономики, гигиены и т.д.; совершенствование экономического механизма повышения эффективности работы строительного комплекса путем разработки и внедрения на уровне предприятий, строительных организаций и компаний систем стратегического планирования, маркетинга и финансового менеджмен-

та; снижение энергозатрат на теплоснабжение зданий и сооружений в жилищно-коммунальном хозяйстве и в производственной сфере, в том числе и за счет использования нетрадиционных источников энергоснабжения; замещение природного минерального сырья производственными и бытовыми отходами при производстве бетонов, растворов, керамических изделий и некоторых других видов строительных материалов с существенным снижением их стоимости; техническое оснащение квалифицированных кадров в строительстве современным инструментом отечественного производства с целью повышения производительности их труда.

Цель

Целью статьи является разработка программно-целевого подхода к управлению развитием строительного комплекса на основе оценки потенциала строительных предприятий региона.

Изложение основного материала

Результаты оценки потенциала строительного предприятия позволяют решать наиболее важные проблемы производственно-хозяйственной деятельности. Таковыми являются: отсутствие качественного роста строительных подрядных заказов; увеличение количества проигранных тендеров (отрицательных ответов на коммерческие предложения); отсутствие роста, либо сокращение количества постоянных заказчиков (повторных обращений); снижение прибыльности бизнеса, отсутствие положительной динамики доходности предприятия; рост дебиторской задолженности предприятия; замедление роста (снижение коэффициента индексирования) заработной платы персонала на фоне повышения годового оборота; систематическая повторяемость однотипных проблемных ситуаций; чрезмерная загруженность руководителей отделов и подразделений, возникновение необходимости выполнения ими несвойственных им функций и должностных обязанностей; увеличение текучести инженерно-технических кадров, сокращение числа штатных рабочих строительных специальностей с одновременным ростом количества временно привлекаемых наемных бригад; возникновение производственных конфликтов между структурными подразделениями предприятия; снижение корпоративного духа в коллективе, проявление разобщенности взглядов и интересов отдельных групп как в рамках формальных, так и неформальных взаимоотношений; в ходе реорганизации, как и при всяком внедрении изменений, неизбежен временный, и, вполне возможно, существенный спад в работе предприятия.

Порядок и последовательность действий при этом — классический: анализ-выработка решений — внедрение решений.

Сбор, систематизацию и анализ данных о состоянии, потенциале и рыночных возможностях предприятия выполнять в виде разработанной опросной формы. Результаты опроса лежат в основе принимаемых решений о дальнейшем развитии предприятия. При этом ставятся задачи: выявить слабые и сильные стороны предприятия; определить в какой степени, каким целям и задачам соответствует текущее состояние и потенциал фирмы; определить наиболее

приоритетные и рациональные направления дальнейшего развития компании.

Основным результатом проведенного анализа должны быть выводы:

- 1) о соответствии текущего состояния предприятия уровню решаемых задач;
- 2) о потенциальных возможностях, перспективах и условиях дальнейшего развития фирмы.

Глобальный анализ строительного рынка, как правило, не удается сделать, потому что: во-первых, не существует ни одного доступного источника объективной экономической информации; во-вторых, ни один государственный аналитический, либо надзорный орган, включая налоговую службу, не дает полной статистической информации; все цифры, характеризующие строительный рынок, — не бесспорны и весьма приблизительны. Они не могут являться инструментом точного математического анализа, и, в лучшем случае, определяют вектор направления движения и развития конкретного рассматриваемого сегмента. Следовательно, главная задача анализа внешней среды — выявление тенденций.

Анализ строительного рынка можно разбить на следующие разделы:

- 3) Внешняя среда — политическая, экономическая, социальная и правовая обстановка.
- 4) Строительный рынок (общая характеристика) — выявление приоритетных направлений, динамики, структуры и общих тенденций развития, отбор целевых рынков.
- 5) Строительные проекты — сегментация, анализ реальных и потенциальных потребителей строительных услуг, изучение требований и условий заказчика.
- 6) Строительные технологии, материалы и оборудование (маркетинг инноваций) — предполагает изучение, анализ и определение экономической целесообразности освоения, разработки и использования новых строительных технологий и материалов на текущих и перспективных объектах.
- 7) Конкуренты — анализ состояния договорных отношений, ценовой политики, используемых технологий, способов финансирования, методов организации, качества, гарантий и сроков выполнения работ

- конкурентными строительными организациями для выработки рекомендаций о конкурентной стратегии предприятия.
- 8) Субподрядные строительные организации (анализ проводится по тем же показателям, что и анализ конкурентов).
 - 9) Поставщики — анализ ассортимента, цен, качества, сроков и условий поставки строительных материалов и оборудования.
 - 10) Кадры — изучение, анализ спроса и предложения рабочей силы, мониторинг уровня заработной платы, применяемых систем обучения, материального и морального стимулирования персонала.
 - 11) Информационные коммуникации — анализ существующих и поиск новых источников коммерческой информации, изучение рекламного рынка, получение исходных данных для выработки рекламной стратегии и тактики предприятия.
 - 12) Банковские и страховые услуги — анализ условий предоставления банковских и ипотечных кредитов, гарантий, инвестиционной политики банков, условий и порядка страхования строительных рисков.

В результате анализа внешней среды должен быть сделан вывод о наиболее приоритетных и экономически целесообразных направлениях развития строительного сектора рассматриваемого региона.

Стратегические цели могут касаться либо положения на рынке, либо состояния инфраструктуры предприятия. Стратегия предприятия при этом должна затронуть все направления деятельности предприятия: рыночная; маркетинговая; производственная; ценовая; сбытовая; конкурентная; кадровая; рекламная стратегия и т.д.

Под оценкой экономического потенциала понимают определение его величины в стоимостном выражении. Оценка потенциала должна быть совокупной на основе интегральных показателей, которые бы учитывали все возможности и ограничения экономического потенциала. Результатом данной оценки является расчетная величина экономического потенциала.

Величина экономического потенциала представляет собой максимально возможный объем производства материальных благ и услуг при

данном количестве имеющихся в наличии экономических ресурсов в условиях, обеспечивающих наиболее полное их использование.

Знание величины экономического потенциала позволяет оценить степень вовлечения экономических ресурсов предприятия в хозяйственный оборот; оценить степень использования экономического потенциала; оценить эффективность инвестиций в формировании и развитии экономического потенциала.

Перечисленные факторы образуют совокупную способность предприятия, которая при сравнении с аналогичной способностью другого предприятия, позволяет установить конкурентоспособность потенциала предприятия.

Известны следующие методы оценки конкурентоспособности потенциала: индикативный метод, матричный метод.

Индикативный метод. В его основу заложена система индикаторов, с помощью которых дается оценка конкурентоспособности потенциала фирмы, компании, корпорации, другого предприятия и национальной экономики в целом.

Матричный метод. В его основе лежит идея рассмотрения процессов конкуренции в их зависимости и динамике. Методологической базой этого метода является кривая жизненного цикла товара. Используя матричный метод, менеджер и бизнесмен могут оценить уровень конкурентоспособности потенциала не только своего предприятия, но и соперников. А затем выработать стратегию поведения на рынке.

Сущность и содержание планирования на предприятии можно раскрыть с помощью модели предприятия, основанной на теории систем. Сегодня господствующей является точка зрения, которая рассматривает предприятие как целенаправленную структуру потенциала и процессов. Цели предприятия реализуются через влияние элементов потенциала на объекты, что собственно и составляет сущность процесса управления. Таким образом, отдельные разновидности управленческой деятельности, а именно: планирование, регулирование и контроль является ничем другим, как этапами или блоками единственного процесса управления. Учитывая то обстоятельство, что содержание отдельных разновидностей управленческой деятельности трактуется в экономической

науке и практике несколько по-разному, следует взять за основу концепцию контроллинга.

Планирование можно рассматривать в широком понимании слова как принятие на основе систематической подготовки управленческих решений, связанных с будущими событиями. Речь идет о систематической постановке целей и подготовке мер необходимых для их осуществления. Планирование, таким образом, охватывает процесс составления и утверждения планов.

Планирование в узком понимании можно определить лишь как систематизированную подготовку решений. Планирование с этой точки зрения означает систематическую подготовку к формированию будущего состояния предприятия. Главный смысл планирования заключается в повышении производительности и эффективности деятельности предприятия путем целевой ориентации и координации всех процессов, выявления рисков и снижения их уровня, повышения гибкости и адаптированной к изменениям.

Планирование развития потенциала предприятия включает следующие этапы: оценка структуры, динамики, ресурсов предприятия; установление возможностей предприятия; расчет совокупного потенциала; анализ совокупного потенциала, выявление резервов и потерь; выбор стратегии и тактики развития потенциала предприятия; планирование развития потенциала предприятия с учетом стратегии и тактики; пересмотр прогнозов с изменением внешней и внутренней среды.

При планировании потенциала необходимо учитывать: динамику национальной экономики или экономического потенциала; производственную мощность предприятия или отрасли промышленности; динамику внутреннего рынка; финансовое состояние предприятия; трудовой потенциал; престиж предприятия; обеспеченность производственными ресурсами; ориентацию на внешний рынок; инновационный и творческий потенциал; общественную стабильность.

Все функции управления нуждаются в регулировании и контроле, такие функции выполняет контроллинг, т.е. обособленное направление экономической работы, связанное с реализацией финансово-экономической функции

в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений. Цели контроллинга, как направления деятельности, зависят от целей самого предприятия. Например, достижения определенного уровня прибыли, рентабельности и производительности организации при заданном уровне ликвидности, завоевания уровня рынка, устранение конкурентов и т.п. В функции и задачи контроллинга входят: учет; поддержка процесса планирования; контроль за реализацией планов; оценка протекающих процессов; обеспечение руководства аналитической информацией; выявление отклонений от плановых заданий и их причин; проведение специальных исследований.

В рамках контроллинга принято выделять стратегический контроллинг, главная задача которого заключается в определении общих механизмов завоевания или удержания предприятием своих конкурентных позиций на рынке; и оперативный контроллинг, нацеленный на выработку конкретных рекомендаций для обеспечения стратегических решений и получения прибыли.

Оперативный и стратегический контроллинг не должны строго разделяться, поскольку они в значительной степени являются взаимодополняющими, взаимозависимыми и влияют друг на друга. Однако инструменты, применяемые для воплощения в жизнь этих видов контроллинга, значительно отличаются друг от друга.

Итак, для оценки потенциала предприятия возможно использовать различные методы. По направлению формирования информационной базы можно выделить:

- 1) критерияльные методы — за информационную базу берут абсолютные значения ключевых показателей. При соответствующем информационном обеспечении эти методы являются наиболее точными;
- 2) экспертные методы — простые в использовании, не требуют сбора полной информации о конкурентах, так как базируются на мнении опытных специалистов.

По способам отображения конечных результатов выделяют методы:

- 1) графический — обеспечивается наибольший уровень восприятия конечных результатов;

2) математический — базируется на факторных моделях оценки, которые состоят в расчете одного интегрального показателя или нескольких цифровых значений показателей, по которым формируется окончательная оценка (самые точные);

3) логистические — являются алгоритмированными методами оценки, которые базируются на логических допущениях.

По возможности разработки управленческих решений существуют:

1) одномоментные методы — это, по сути, статистические методы, так как оценивают фактическое состояние, не обеспечивая возможности разработки мероприятий на перспективу;

2) стратегические — делают возможным не только оценку состояния предприятия на конкретную дату, а и разработку стратегических мероприятий по улучшению его потенциала.

По способам оценки выделяют:

1) индикаторные — основываются на использовании системы индикаторов. Под индикатором понимают совокупность характеристик, которые дают возможность в нормализованном виде описать состояние того или другого исследуемого объекта и на этом основании формировать рекомендации по повышению результативности функционирования объекта; каждый индикатор распадается на ряд показателей;

2) матричные — в основе лежит идея рассмотрения процессов конкуренции в их взаимосвязи и динамике. Исследуя конкурентов с помощью матричных методов, предприятие может оценить конкурентоспособность своего потенциала по отношению к ближайшим конкурентам.

Применение того или иного метода зависит от постановки задачи, степени исследования строительного рынка, прогнозных показателей развития экономики в целом.

Выводы

Таким образом, основным результатом оценки потенциала предприятий и строительного комплекса в целом является разработка комплекса мер по активизации инвестиционной деятельности в строительстве, включающего: концентрацию государственных инвестиций на объектах, обеспечивающих внедрение новых градостроительных принципов, архитектурно-строительных систем, технологических, объемно-планировочных и конструктивных решений; повышение уровня координации и качества управления инвестициями, реализуемыми в рамках адресных и целевых инвестиционных программ, направленных на повышение экономического благосостояния страны, конкурентоспособности строительной продукции; активное использование механизмов снижения инвестиционных рисков в наукоемкие и высокотехнологичные проекты за счет государственной поддержки заключительных стадий исследований и разработок и доведения их результатов до стадии коммерческого освоения; активизация развития инфраструктуры инвестиционного рынка, формирование рынка инновационно-ориентированных инвестиционных проектов; разработка механизмов участия государства в инвестиционных проектах нефинансовыми вложениями в виде объектов интеллектуальной собственности.

Литература

1. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. - М.: ЗАО "Издательство экономика", 2002. - 559с.
2. Производственный потенциал: обновление и использование. / Н. И. Иванов и др. - К.: Знання, 1991. - 160 с.
3. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия. - М.: Перспектива, 1997. - 124 с.
4. Садеков А. А., Фролова Л. В., Шаруга Л. В. Ресурсный потенциал предприятия: Уч. пособие. - Донецк: ДКТИ, 1998.

Шеліхова Олена Вікторівна — кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств Донбаської національної академії будівництва і архітектури.

Гладка Олена Дмитрівна — асистент кафедри економіки підприємств Донбаської національної академії будівництва і архітектури.

Андрєєва Олена Юрїївна — асистент кафедри економіки підприємств Донбаської національної академії будівництва і архітектури.

Шелихова Елена Викторовна — кандидат экономических наук доцент кафедры экономики предприятий Донбасской национальной академии строительства и архитектуры.

Гладкая Елена Дмитриевна — ассистент кафедры экономики предприятий Донбасской национальной академии строительства и архитектуры.

Андреева Елена Юрьевна — ассистент кафедры экономики предприятий Донбасской национальной академии строительства и архитектуры.

Shelihova Olena — Ph.D., Economics, an Associated Professor of the Department of Enterprise Economics of the Donbass National Academy of Civil Engineering and Architecture.

Gladka Olena — an assistant lecturer of the Department of Enterprise Economics of the Donbass National Academy of Civil Engineering and Architecture.

Andreyeva Olena — an assistant lecturer of the Department of Enterprise Economics of the Donbass National Academy of Civil Engineering and Architecture.