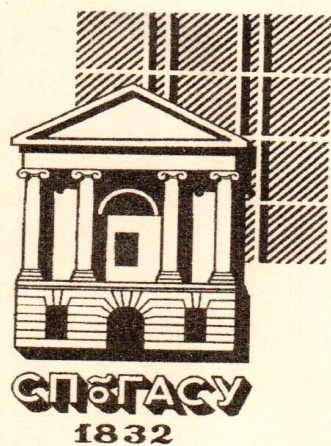


А. Н. АСАУЛ, Г. И. ШИШЛОВ

**УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ**



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

НАУЧНАЯ ШКОЛА «МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ КАК САМООРГАНИЗУЮЩЕЙСЯ
И САМОУПРАВЛЯЕМОЙ СИСТЕМЫ»

А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Санкт-Петербург
СПбГАСУ
2008

УДК 658.014.1:301(043) 85.

ББК 65.9(2)305-65 С59

А 90

Рецензенты

Е. В. Песоцкая, д-р экон. наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Л. Г. Селютина, д-р экон. наук, профессор, Санкт-петербургский государственный инженерно-экономический университет

Асаул, А. Н. Управление организационной эффективностью строительной компании / А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. -СПб.: ГАСУ. -2008. -152с.

В монографии исследуется сущность терминов «эффективность» и организационная эффективность. На основе анализа различных подходов к проблемам измерения, оценивания и анализа организационной эффективности строительных компаний, разработаны методические рекомендации по оценке управления организационной эффективности строительной компании.

Исследования выполнены в соответствии с программой научных исследований научной школы: «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и саморегулирующихся систем».

Книга предназначена для аспирантов, студентов, а также слушателям системы переподготовки и повышения квалификации, а также широкому кругу читателей, интересующихся современными проблемами инновационного развития страны.

ISBN 978-5-9227-0119-8

© СПб ГАСУ, 2008г

© Асаул А. Н.

© Шишлов Г. И.

ВВЕДЕНИЕ

Системные преобразования в строительном секторе экономики оказали существенное воздействие на среду функционирования строительных организаций и изменение логики их деятельности. В условиях перехода к рынку произошла замена жестких иерархических структур гибкими горизонтальными системами, в которых эффективно интегрируются различные интересы независимых строительных организаций.

Вместо альтернативы индивидуального поляризованного выживания, приспособления и умеренного развития в региональном ИСК все более задействуются процессы слияния, поглощения и взаимосвязанного эволюционного устойчивого развития. Среди региональных строительных организаций, способных определять общие проблемы в региональном ИСК и мобилизовать усилия по улучшению ситуации, не подавляя другие организации. Намечалась тенденция появления лидеров — ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ», ЗАО «Строймонтаж», ЗАО «Строительный трест», Петротрест, ООО «Прагма», «Блок», «47 ТРЕСТ», ЗАО «ИВИ-93», Петербургстрой-Сканска, ЗАО «Се-верный город». Происходит определенное движение в направлении повышения открытости организаций и смены доминирующей производственной ориентации в предпринимательскую и инновационную. В этом аспекте организационные нововведения являются не заменой существующих структур, а их рекомбинацией. Вместо безапелляционной выбраковки прошлого мы видим тенденции — непрерывный процесс организационных перемен путем подстройки к вновь возникающим обстоятельствам. В этом проявляется организационная рефлексивность строительных организаций — способность маневрировать в среде размытости и двусмысленности законодательной базы, ценностей и нравственности переходного периода. Здесь зримо наблюдаются процессы кристаллизации и перегруппировки интересов, возможностей и перспектив, подъём и падение статусов, ролей, иерархий организаций.

Переосмысление современной строительной компании и ее бизнесединиц с точки зрения оценки организационной эффективности начинается с ответа на вопрос — откуда эта эффективность появляется, иными словами какие эффекты продуцирует современная строительная организация: масштаба производства, кривой обучаемости, локализации и специализации, внешних эффектов и мультипликативности, синергии, интеграции и комплексности.

Понятие эффективности может быть заключено в прошлом (форме достижения), в настоящем (текущее состояние) и будущем как меры ожидания (обещания). Следовательно, организационную эффективность можно вывести из наблюдаемых и измеряемых показателей исполнения организационной деятельности и достигнутых результатов. В тоже время следует четко представлять, что в отсутствии идеальных показателей оценки организационной эффективности все показатели по своей значимости являются не вполне совершенными, имеют свои недостатки. Оценка организационной эффективности всегда сопряжена с неопределенностью, т. к. оценка базируется больше на предположениях, чем на прямом измерении и наблюдении.

Оценочная система организационной эффективности должна представлять собой сбалансированный набор показателей эффективности — объективное сочетание финансовых и нефинансовых показателей, комбинирование данных неоднородных показателей в общую оценку эффективности.

Настоящая работа выполнена в соответствии с программой научных исследований научной школы: Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и саморегулирующихся систем.

Глава 1

НОВЫЕ РЕАЛИИ И ДОМИНАНТЫ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Системные преобразования в строительном секторе экономики

Системные преобразования в строительном секторе экономики оказали существенное воздействие на среду функционирования строительных организаций и изменение логики их деятельности.

Главная черта переходного периода — это формирование принципиально новых для России институциональных условий рыночных отношений и на этой основе — новых моделей поведения строительных организаций, которые оказались, в крайне нестабильных институциональных условиях в постоянно меняющейся экономической обстановке.

В прошлом строительные организации функционировали в сравнительно стабильно структурированном экономическом, социальном и техническом окружении и развивали монолитную динамику. Цели, роли участников строительного процесса, характер производства, оперативные процедуры — все это сливалось в стабильную модель, хорошо понимаемую всеми членами организации. Линии организационных и финансовых связей были короткими, все факторы были понятны, степень риска можно было оценить. В этих условиях менеджмент ограничивал свои задачи текущими проблемами, полагаясь на то, что накопленный организационный потенциал обеспечит постепенные изменения в целях, стратегиях развития, производственных и организационных структурах. До 1992 года такой тип поведения был типичным для производственных единиц в строительстве. Преобладающим процессом менеджмента было текущее управление посредством контроля.

До недавнего времени в строительстве господствовала производственная модель построения и функционирования единого строительного комплекса. Логикой образования и функционирования производственных единиц (СМУ, трестов, главков, министерств) предопределялась жесткая структуризация в форме линейно-функциональной иерархии, бюрократическая рациональность, стабильность, равновесность, нормативная заданность.

Источниками эффективности выступали индустриализация (массовое производство и сбыт), специализация и концентрация производства, централизация организационной деятельности, ресурсная и структурная оптимизация. Использовались эффекты масштаба производства и специализации, а объектами управления выступали строительные процессы, т. е. «строительное дело». В настоящее время системно-ориентированная производственная модель строительной деятельности уходит в прошлое.

Ранее было принято считать, что надлежащее использование средств и организационного ресурса строительных корпораций (Главстроев, объединений, трестов) должно приводить к расширению их деловой активности и уве-

личению доходности. Но в период бифуркации — либерализации российской экономики происходили странные вещи.

Поддержание и сохранение строительных производственных систем не только не обеспечивало устойчивое существование, но и привело их к распаду, носившему насильственный и разрушительный характер.

Следует также четко представлять, что в строительстве закончился период экстенсивного количественного роста путем накопления все большего количества однородных факторов и наступил период интенсивного качественного развития. Такой переход порождает фундаментальные изменения в строительных организациях, ибо интенсивное развитие носит не кумулятивный, а трансформационный характер. Система, которая переходит на интенсивный путь развития, неизбежно, рано или поздно претерпевает бифуркацию.

Эра массового производства в строительстве на основе стандартной продукции по наименьшей цене и внутренней эффективности производственного механизма («производственная ментальность») завершилась. Секрет успеха тогда заключался в умении произвести продукцию с наименьшими затратами, дифференциации товарного ассортимента практически не существовало. Это была эра «последовательных» изменений в строительстве.

Сегодня происходит смена приоритетов, внимание перемещается из производственной сферы в сферу рыночной, от стандартного продукта к «модели года», от закрытой внутренней перспективы к открытой внешней. Это требует признания неопределенности будущего и необходимости новых подходов, методов к решению возникающих проблемных задач изменений в организационных структурах и моделях поведения.

Если во время «производственной эры» в строительстве импульсы основных изменений шли со стороны ведущих крупных строительных организаций и определяющих направления технического процесса, то в настоящее время новаторами выступают агрессивные и инициативные фирмы, наиболее погруженные в рыночную среду. Большинство старых (бывших советских) организаций потеряли контроль над внешней средой.

Наше время стало свидетелем разительных перемен, которые переводят наше представление о мире строительных организаций из области банальных истин в область научных воззрений. Продолжительный период стабильности сменился нестабильностью и хаосом переходного периода, послужившего началом глубокий изменений и преобразований. Строительный мир столкнулся с феноменами, связанными с такими параметрами «жизни» организации как нелинейность, поливероятность, неравновесность, подвижность, бифуркационность, самоорганизация и т.д., требующих своего истолкования на уровне современных теоретико-познавательных доктрин и адекватной оценки с помощью современной статистики и эконометрики.

Сам же сегодняшний региональный мир строительных организаций стал нестабильным, многие навыки и возможности остаются неиспользованными, он проходит путь бифуркаций. Новый мир и организационный порядок в этой сфере может и должен быть создан.

Господствовавшая долгие годы государственно-ведомственная система представительства интересов строителей имела очевидные принципиальные недостатки. Построенная по производственной принадлежности и сформированная на базе жесткого свода правил поведения, профессиональной солидарности и объединения ресурсов в обмен на ограничение прав производственных единиц и отдельного работника, она гасила заинтересованность первичных производителей в высокоэффективном хозяйствовании, демонстрировала неспособность к инновациям и эволюции, примитивность и архаичность организационно-управленческих отношений.

Субъектом интересов выступала вся корпорация, а не личность, не группы и не коллективы, согласование интересов достигалось руководителями строительных министерств и ведомств. Монополия на ресурсы обеспечивала жизнедеятельность таких корпоративных систем. Прежние территориальные корпоративные формирования были системой неполноправия: присваивая интересы строителей-индивидуумов, они вместе с тем выполняли функцию социальной защиты своих членов от внешней среды и конкуренции. Идеология унитарных и авторитарных корпоративных технократических структур управления интересами формировала малую способность воспринимать что-либо за пределами профессиональных интересов в своей области.

В условиях перехода к рынку появилась возможность заменить эти жесткие иерархические структуры представительства гибкими горизонтальными гражданскими системами, в которых эффективно интегрируются различные интересы независимых строительных организаций.

Отношения власти уже не могут служить интегрирующим стержнем, каркасом объединения интересов разнотипных строительных образований. Основным фактором объединения сообщества строителей должен стать баланс интересов и потребностей всех участников строительной деятельности на территории области и города, организационные посылки должны идти не только «сверху», но и «снизу», через самодостаточность и самоорганизацию независимых строительных предприятий. Таким образом, старые критерии создания содружества изжили себя. Каковы же новые?

Это новый тип обмена деятельностью, где больший удельный вес занимает не властное управление и управленческое манипулирование, а информационные и прогнозные услуги, интеллектуальное и правовое сопровождение инвестиционно-строительной деятельности в регионе. Это участие в выработке справедливой налоговой, финансовой и кредитной политики в инвестиционно-строительной сфере, включенность в систему социальной защиты и поддержки строителей-профессионалов.

В настоящее время четко прослеживаются следующие доминирующие изменения и особенности деятельности строительных организаций:

- 1) Распад крупных территориальных строительных структур (главков, трестов, объединений) привел к освобождению производственного цикла от необходимости самообеспечения и выполнения всего объема работ в рамках одного и того же объединения. Это расширило круг участников рынка недвижимости и подрядных работ, дифференциацию работ и услуг в инвести-

ционно-строительном секторе экономики, привело к появлению новых видов профессиональной деятельности (инвестор, девелопер, риэлтер, оценщик собственности и т.д.). Открылись возможности реализации эффекта масштаба, т. е. роста производства в рамках одной фирмы при достижении минимально эффективного объема выпуска продукции.

2) Либерализация входа и выхода организаций в инвестиционно-строительный сектор региональной экономики. Это привело к фундаментальному расширению популяции строительных организаций, их количественному росту (20-30 раз) и качественному многообразию организационно-правовых форм, организационных структур, моделей поведения, систем управления. Организационное вырождение (заккрытие и сокращение) бывших производственных региональных структур компенсировалось рождением и быстрым развитием новых форм малого и среднего размера, особенно в областях интеллектуального сопровождения строительного дела. Произошло расширение деловой элиты в строительстве.

Произошел переход от вертикальных экономических и организационных связей к горизонтальным, что повлекло за собой сокращение централизованного управления и появление особых гражданских структур — союзов и ассоциаций строителей. На базе которых формируются саморегулирование в инвестиционно-строительной сфере.

3) Современная «жизнь» регионального инвестиционно-строительного комплекса характеризуется многообразием организационных явлений и процессов динамичных и взаимосвязанных. Современной инвестиционно-строительной деятельности присущи новые характерные черты:

— беспрецедентная скорость и размах нововведений во всех сферах жизнедеятельности в данной профессиональной сфере;

— индивидуальность, автономность и уникальность деятельности организаций-участников ИСД;

— доминирование рациональности и экономизма над основными аспектами хозяйственной жизни, ориентация на настоящее, экономия времени;

— разнообразие возможностей и жизненных шансов, нынешнее профессиональное поле — это сочетание отличительных способностей, возможностей и угроз;

— признание ведущей роли интеллекта, суммы навыков, а не только опыта;

— экспансия, расширение поля деятельности в сферах социологии, экономики, управления, права, информатики;

— глобализация, универсализация, институтизация и усиление риска в индивидуальной и групповой деятельности, это качественно новый феномен риска в условиях непрозрачности, неустойчивости ИСД;

— усиление взаимного влияния институциональных, организационных уровней и личностного уровня.

4) Модель организаций гражданского строительства, основанная на массовой индустриализации и экономике больших объемов производства замещается новыми организационными моделями на базе эффектов локализации, кооперации, интеграции и конкуренции различных автономных предприятий,

занятых в ИСД. Конкуренция основана в большей степени на оперативности и гибкости внедрений инноваций всех типов, интеграции строительных организаций с другими структурами, чем на инвестициях в расширение производственных мощностей и использовании низкооплачиваемых трудовых ресурсов. Конкурентная система региональной ИСД стремится к более тесной внутренней интеграции, усилению культуры деятельности организации и их специализации. Важным фактором саморазвития в долгосрочной перспективе строительных организаций становится их взаимодополняемость и несхожесть. Этот процесс приводит к прогрессивной диверсификации и превращению региональной экономики в экономику нового уровня с более квалифицированным строительным сектором с сетью дополнительных и узкоспециализированных фирм финансового, юридического и информационного сопровождения ИСД.

5)Открытость и готовность к изменениям целей и ориентиров деятельности строительных организаций. Это прежде всего переход к ориентации на прибыль частных владельцев и отход от управленческого рационализма, где успех строительной организации определяется в первую очередь рациональной организацией внутрифирменного производства, снижением затрат за счёт внутренних резервов и эффективного контроля деятельности, функциональной определённости структуры. Сегодня предпосылки успеха деловой организации следует искать прежде всего вне её, в приспособлении к своему внешнему окружению, извлечении максимальной выгоды из возможностей, возникающих во внешней среде, адаптивности и гибкости своих внутренних компонентов, инновационно-предпринимательской ориентации. Идёт формирование организаций «не имеющих границ» на путях устранения внутренних барьеров между функциями и структурными единицами и внешних барьеров, между организацией и потребителями, поставщиками. Расширяются пространственные границы деятельности строительных организаций, переводится доминирование их деятельности с локального уровня на региональный, с низкоэнергетических технологий на высокоэнергетические. Повсеместно будет возрастать роль побочных (скрытых) эффектов.

б)Сдвиги в деловой активности строительных организаций. Намечился отход от пассивного приспособления существующих структур и функций к запросам рынка и переход к эндогенно и экзогенно активному поведению в целом нарождающейся популяции строительных организаций. Началась организационная трансформация строительных организаций, вертикальное и горизонтальное сжатие и «выжигание» лишних звеньев и подразделений, доминирующая ценовая конкуренция начала заменяться товарной и лидерством по затратам. Следует ожидать, что в ближайшее время вместо альтернативы индивидуального поляризованного выживания, приспособления и умеренного развития будут задействованы в региональном ИСК процессы слияния, поглощения и взаимосвязанного эволюционного устойчивого развития. Наметилась тенденция появления лидеров среди региональных строительных организаций, способных определять общие проблемы в ИСК и мобилизовать усилия по улучшению ситуации в ИСК, не подавляя другие организации. Это

— ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ», ЗАО «Строймонтаж», ЗАО «Строитель-ный трест», Петротрест, ООО «Прага», «Блок», «47 ТРЕСТ», ЗАО «ИВИ-93», Петербургстрой Сканска, ЗАО «Северный город». Происходит определённое движение в направлении повышения открытости организаций и смены доминирующей производственной ориентации в предпринимательскую и инновационную. В этом аспекте организационные нововведения являются не заменой существующих структур, а их рекомбинацией. Вместо безапелляционной выбраковки прошлого мы видим тенденции — непрерывный процесс организационных перемен путем подстройки к вновь возникающим обстоятельствам. В этом проявляется организационная рефлексивность строительных организаций — способность маневрировать в среде размытости и двусмысленности законодательной базы, ценностей и нравственности переходного периода. Здесь зримо наблюдаются процессы кристаллизации и перегруппировки интересов, возможностей и перспектив, подъём и падение статусов, ролей, иерархий организаций.

7) Новые формы сотрудничества. Затянувшийся трансформационный кризис в строительстве обнаружил способность многих менеджеров справиться с нарастающими трудностями во внешней среде в одиночку. Поиск выхода из него осуществляется не только на путях перестройки и повышения квалификации управляющих кадров, но и за счет перехода к новой системе взглядов, основополагающих идей, моделей, принципов межфирменного сотрудничества. Идет процесс поиска новых форм взаимодействия участников регионального ИСК и обмена деятельностью на уровне региона, объединенных общей стратегией, общей программой совместных действий и желанием повышения «институциональной плотности» хозяйственной деятельности.

Процесс наращивания позитивных изменений в динамичном мире строительных организаций условно можно свести в три группы. Первая группа охватывает процессы наращивания позитивного потенциала строительных организаций. Если отталкиваться от понятия об идеальном (максимально возможным, реально достижимом уровне потенциала), нормативном (состояние потенциала, надежно обеспечивающим деятельность организации с заданной эффективностью) и предельно допустимом уровне потенциала (эффективность деятельности крайне неустойчивая), то наблюдается рост строительных организаций с нормативным уровнем потенциала.

Вторая группа — это альтернативные позитивные процессы, протекающие внутри организации. Здесь происходят зримые качественные изменения: ломка старых представлений об организации, норм, правил и процедур организационной и внутрихозяйственной жизни, идет понимание существа назревших качественных преобразований в производстве, бизнесе, менеджменте, происходит зарождение и утверждение нового, потенциал нового начинает преобладать над потенциалом старого. Стереотипы уходящего времени уже не властвуют в сознании многих владельцев и менеджеров строительных организаций, грядущие изменения рассматриваются как желательные, а стихийное саморазрешение внутренних проблем как маловероятное. Организации

с идеальным потенциалом (лидеры) миновали критическую точку переходной зоны, освободились от многих факторов торможения.

Третья группа — это позитивные процессы движения строительных организаций в поле управленческих воздействий. Последовательное наращивание управленческих воздействий в области внутрифирменных изменений и внешних перемен может ускорить продвижение строительного мира в заданном направлении. Однако, здесь арсенал практически полезных рекомендаций и организационных действий в настоящее время разработан недостаточно. Поэтому именно эта проблематика нуждается в пристальном внимании специалистов организационных и управленческих наук.

Расширение объектного и предметного наполнения понятия инвестиционно-строительная деятельность» (ИСД). В централизованной экономике термин «инвестиционно-строительная деятельность» не существовал. Капитальные вложения (инвестиции) и строительно-монтажные организации были оторваны друг от друга и «соединялись» друг с другом через длительную временную цепочку директивных документов (титульные спискистроек, лимиты капитальных вложений и работ, фонды материальных ресурсов, оборудования и т. д.).

В условиях нарождающихся рыночных отношений процессы инвестирования, финансирования, строительства и получения прибыли максимально сблизились во времени, оказались взаимоувязанными и взаимозависимыми. Таким образом, инвестиционно-строительный лаг должен быть минимальным, а сама инвестиционно-строительная деятельность реализовываться определенной системой функциональных, производственных и институциональных структур, образующих инвестиционно-строительный сектор экономики территории.

В эту деятельность все больше вовлекаются новые участники, новые профессии, за последние пять лет произошло резкое (в 2-3 раза) сокращение специалистов-строителей традиционного профиля и в 6-8 раз увеличилось число профессионалов, занятых финансовым, информационным, интеллектуальным, логистическим, юридическим сопровождением данной деятельности.

В табл. 1.1. приведена характеристика основных функций и организационных форм участников инвестиционно-строительной деятельности, а на рис. 1.2 — схема функционирования инвестиционно-строительного сектора, его взаимодействия с основными контрагентами и внешней средой.

К настоящему времени стремительно расширился диапазон новых факторов, влияющих на результативность деятельности строительных организаций, конечный продукт их деятельности — объекты недвижимости стали выступать как объекты инвестирования, финансирования, строительства, прав собственности, товара, налогообложения, эксплуатации и управления. Применяются новые методы обоснования, принятия и реализации инвестиционно-строительных решений и проектов, модели управления этой деятельностью, организационного построения, структурообразования. Новые термины, понятия, методы и модели зачастую не адаптированы к уже сложившимся понятиям

«строительное дело» (слово «дело» по С.Н. Ожегову раскрывается как «круг ведения», или «круг знаний»).

Таблица 1.1.

Характеристика основных функций и организационных форм участников (субъектов) инвестиционно-строительной деятельности

Участники (субъекты) ИСД	Основные функции	Организационные формы участников (субъектов) ИСД
1	2	3
Инвесторы	Финансирование и кредитование инвестиций в основной капитал	Юридические лица. Физические лица (население и его группы). Заказчики. Банки. Федеральные и местные органы исполнительной власти. Институциональные инвесторы (пенсионные фонды, страховые компании и т.п.)
Проектировщики	Разработка архитектурной, строительной, технологической и сметной	Архитектурные мастерские. Проектные организации. Изыскательские организации
Производители материально-технических ресурсов (строительных материалов, изделий и конструкций, строительных машин и механизмов, технологического, энергетического и пр.	Производство соответствующих видов материально-технических ресурсов	Юридические лица
Строительно-монтажные организации	Производство строительно-монтажных работ. Сдача в эксплуатацию строительной продукции	Юридические лица
Инноваторы (инновационная организация)	Выполнение НИОКР. Доведение их результатов до головных образцов. Массовое внедрение инноваций	НИИ. Проектно-конструкторские организации. Опытно-экспериментальные производства. Проектно-изыскательские организации
Институциональные рыночные структуры	Обеспечение обращения инвестиций в основной капитал на производственной и товарной стадиях оборота	Банки. Кредитные организации. Риэлтерские конторы
Логистические фирмы	Передвижение товаров и услуг до строительно-монтажных организаций: обработка заказов, формирование материалопотоков, комплектация, упаковка, складирование продукции и	Склады. Оптовые базы. Оптовые и розничные магазины. Комплекующие организации (базы)

Транспортные организации (хозяйства)	Транспортирование материально-технических	Транспортные агентства
--------------------------------------	---	------------------------

Новые научные понятия и накопленные эмпирические, чисто строительные понятия не могут рассматриваться изолированно, они должны восприниматься в единстве. Формируемое упорядоченное научное знание об инвестиционной деятельности как стройная концепция представлений и понятий имеет сложную структуру, оно ассимилирует в своей сфере данные многих научных дисциплин.

На основании вышеизложенного уточним определение инвестиционно-строительной деятельности. *ИСД — это практическая (финансовая, организационная, производственная, экономическая и управленческая) деятельность государства, территориальных органов, юридических и физических лиц по аккумулярованию (накоплению и получению) финансовых ресурсов в виде инвестиций в основной капитал в целях их эффективного использования (получения желаемого социально-экономического эффекта) в процессе воспроизводства основных фондов производственного и непроизводственного назначения.*

Укрупненно ИСД включает в себя сферы: институциональную, инновационную, инвестиционную, сферу строительства, сферу обращения финансового капитала, сферу реализации имущественных прав субъектов ИСД.

В качестве же основных объектов управления в ИСД выступают: организации, инвестиции, бизнес (рис. 1.1).

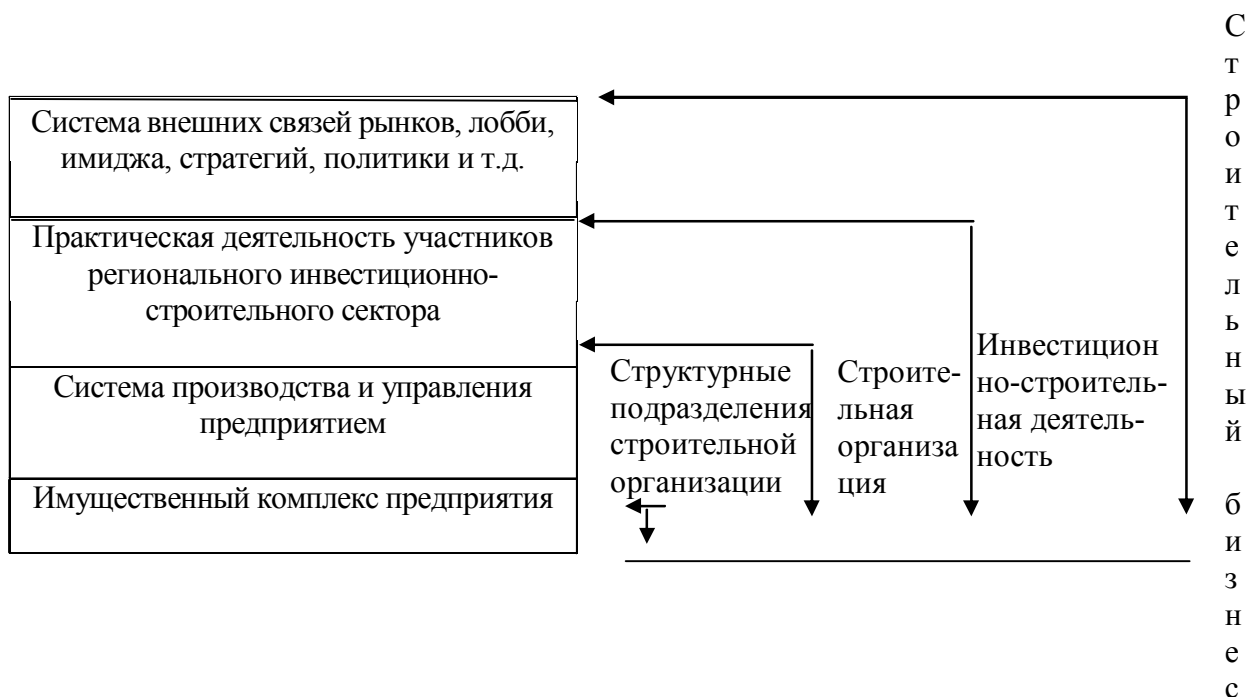


Рис. 1.1. Основные объекты управления в ИСД

Сущность инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) состоит в том, что это саморазвивающаяся, самоуправляемая система, образующая иные формы регионального производства и иную систему отношений, способных переводить систему в процессе развития в новое качество. В региональном ИСК создается институциональная среда, регулирующая взаимоотношения субъектов; именно в рамках региональных особенностей проявляется феномен инвестиционно-строительных комплексов.

Исходя из сказанного, можно утверждать, что понятие «Инвестиционно-строительный комплекс» на федеральном уровне становится в известной мере экономической абстракцией, равно как и федеральный рынок строительства или рынок строительных материалов и конструкций. Говорить же об итогах работы федерального строительного комплекса можно только в том случае, если под этим термином понимать сумму результатов региональных ИСК.

Перейдем к анализу структуры петербургского ИСК. Высокий уровень научно-технического процесса, современные малозатратные технологии, спрос и создание платежеспособной среды в регионе помогли малому предпринимательству занять в инвестиционно-строительной сфере доминирующее место. Вместе с тем большинство малых предприятий занижают истинные масштабы своей деятельности и используют нетрадиционные, но эффективные меры, минимизирующие издержки государственного регулирования (в том числе и налогообложения). Это подтверждает мысль, что строительство можно приводить в качестве примера инновационного значения малого предпринимательства, эффективность которого прошла испытание рынком.

В России более 80% строительных организаций имеют статус малых. Это свидетельствует не только о существовании свободной конкуренции в отрасли, индикатором которой они являются, но и о самостоятельности малого предпринимательства в формировании отраслевой структуры. Для региональной экономики развитая инфраструктура малого предпринимательства является существенным фактором стабильности в финансовой, социальной и других сферах.

Однако как мировой, так и отечественный опыт свидетельствует, что малые предприятия менее устойчивы, чем крупные, ибо вынуждены работать в условиях повышенного риска, и более уязвимы в условиях нестабильности. Это обстоятельство закономерно привело к новому этапу развития экономических отношений в строительной отрасли — развитию корпоративного строительного сектора.

Пятнадцатилетний опыт работы регионального инвестиционно-строительного комплекса в рыночных условиях свидетельствует, что развитие малого предпринимательства не является достаточным для стабильного экономического роста. Для рыночной экономики не менее важна концентрация капитала. Именно поэтому для достижения определенных экономических результатов в строительстве стали создаваться крупные организации корпоративного типа. По отношению к ним малое предпринимательство выступает как источник факторов производства, рынок сбыта готовой продукции и (что весьма неожиданно) источник личной предпринимательской инициативы [71].

С юридической точки зрения, корпорация — это организация лиц, обладающая как самостоятельный экономический субъект определенными правами, привилегиями и обязательствами, которые отличаются от прав, привилегий и обязательств каждого члена корпорации в отдельности. К основным характеристикам корпорации можно отнести ее самостоятельность как юридического лица, ограниченную ответственность индивидуальных инвесторов, возможность передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам, а также централизованное управление.

Корпорация — это инструмент для достижения определенных целей, главной функцией которого является обеспечение работы корпорации в интересах участников корпоративных отношений.

К наиболее известным корпоративным структурам холдинговой организации в Петербургском инвестиционно-строительном комплексе относятся: «Ленстройреконструкция» (ЛСР), «Ленстройматериалы», «ЛенСпецСМУ», «Строймонтаж», «Петербургстрой–Skanska», «Росстро», «Триада Холдинг», фирма «Петротрест» и др.; корпоративные организации в форме ассоциаций — «Спецстрой», «Монтажспецстрой», «Ленпромстрой». В регионе работает инжиниринговый консорциум «Инжпетрострой», учредителями которого стали более 50 строительных и других организаций[6].

Как показывает отечественная и зарубежная практика, появление корпоративных структур вытекает из логики развития предпринимательства в строительстве, когда накопленные ресурсы полностью (или почти полностью) вкладываются в развитие собственного предпринимательства.

Так, например, холдинговая организация «Ленстройреконструкция», занимающаяся добычей нерудных материалов в Ленинградской области, является монополистом по поставкам морского песка в Петербург и Ленинградскую область, приобретя ОАО «Ленинградский речной порт», ОАО «Санкт-Петербургский речной порт» и ЗАО «Морской песок». Реализовав проект, холдинг планирует увеличить в 2005 г. объем поставок в Санкт-Петербург с 20 до 50% от емкости рынка. В настоящее время в группу ЛСР входит более 20 организаций, в том числе ОАО «Строительная корпорация “Возрождение Санкт-Петербурга”», ЗАО «Гатчинский ДСК», ОАО «ГРСТ-6», ЗАО «Домо-строительный комбинат “Блок”», ЗАО ГСК «Петростройинвест», ОАО «Лен-стройкерамика», ЗАО «НПО “Керамика”», ОАО «Стройдеталь», ОАО «Гра-нит-Кузнечное», ЗАО «Производственное объединение “Баррикада”», ОАО «Рудас», АООТ «Назиевский комбинат строительных материалов», ЗАО «УМ-260», ЗАО «Петербургстройтранс». Группа ЛСР является лидером элитного домостроения (35%) в Санкт-Петербурге. В общей сложности от 35 до 60% регионального рынка строительных услуг принадлежит группе ЛСР.

Холдинг «Ленстройматериалы», ранее специализировавшийся на добыче нерудных материалов и производстве строительных материалов широкого ассортимента (щебня, кирпича, песка), приобрел крупнейший в регионе Гатчинский сельский строительный комбинат и инвестировал в производство

около 1,5 млн долл., что позволило улучшить качество панелей и увеличить мощности комбината.

Интеграция холдингов «Ленстройматериалы» и «Ленстройреконструкция» произошла в последующие переделы («вперед») с целью увеличения добавленной стоимости, т. е. получения большей нормы прибыли. Но есть примеры и другого характера. Так, например, «ЛенСпецСМУ» и «Строительная компания №1 — ЛЭК» приобрели ряд заводов строительных материалов, чтобы защитить себя от монополии поставщиков, совершив интеграцию в первые переделы («назад»).

Тенденция укрупнения строительного рынка в регионе позволяет снизить себестоимость строительства массового жилья и может привести к его концентрации в нескольких крупных компаниях. В связи с этим некоторые строительные компании начали диверсифицировать свою деятельность и стратегию на строительном рынке. В разных компаниях и стратегии разные: от расширения своей деятельности в другие регионы («Строймонтаж», ЛЭК — Москва, «Ленстройреконструкция») или государства («ЛенСпецСМУ» — Англия, Строймонтаж — Франция), до продажи контрольного пакета акций зарубежным холдингам («Петербургстрой» — холдингу «Skanska»).

Учитывая тенденции рынка строительных услуг и меняющуюся психологию потребителей, строительные компании с целью обеспечения качественного и своевременного технического и коммунального обслуживания построенных зданий применяют сервисную концепцию маркетинга [7]. Так, например, одна из первых девелоперских компаний ОАО «Росстро» в середине 1990-х годов организовала департамент эксплуатации зданий и сооружений, основной задачей которого является обслуживание жилых домов. В настоящее время этой корпорацией создано более двух десятков домохозяйств. Каждое из них объединяет по 3-4 многоквартирных жилых здания, которые обслуживают около 300 специалистов.

Идея сервисной концепции маркетинга в ИСК Санкт-Петербурга была реализована строительным холдингом «ЛенСпецСМУ». Сервисную концепцию маркетинга осваивают и другие строительные организации (например, фирма «Петротрест», а в области сельского строительства — ОАО «ПСО «Леноблагрострой»»).

Значительное место в ИСК Санкт-Петербурга занимают ассоциации профессиональных коммерческих организаций и предприятий. Так, в 1997 г. для оперативного и комплексного выполнения строительного-монтажных работ была создана ассоциация «Спецстрой», объединившая ведущие строительного-монтажные организации города.

Имущественные связи играют весьма существенную роль при интеграции строительных фирм. При этом контрольный пакет акций участников группы либо распределен среди них, либо принадлежит ведущей компании в группах холдингового типа. Однако, как показывает практика, строительные фирмы могут группироваться и без опоры на эти связи. Это так называемая интеграция в форме производственных сетей [10].

В производственной сети, как и в рассмотренных корпоративных структурах, элементы рынка сочетаются с иерархической координацией действий. Однако на первый план здесь выходят кооперационные и информационные связи, а имущественные связи могут присутствовать в форме долевого участия.

Примером такой организации может служить акционерная производственно-проектная агростроительная корпорация «Нечерноземагропромстрой», деятельность которой распространяется на 28 регионов России. При этом характерен факт объединения в самые разнообразные организационные корпоративные формы в соответствии с региональными условиями деятельности [149]:

— холдинги — «Дороги России» (Москва);

ассоциации — «Новгородсельстрой», «Архоблстрой», «Удмуртсельстрой» (некоммерческая);

— объединения — «Псковагропромстрой», «Чувашагропромстрой», «Калугаагрострой», «Соколовский строительный комплекс» (Рязанская обл.), «Агростроймонтаж» (Мурманская обл.), «Калининградагрострой», «Вологдаагрострой», «Комижилстрой»;

— акционерные общества — «Брянскагропромстрой», «Арзамасагрострой», «Ярославлягропромстрой»;

— государственные предприятия — ГУП «Центральный научно-исследовательский, экспериментальный и проектный институт по сельскому строительству» (ЦНИИЭПсельстрой); «Центрэлеваторспецмонтаж» (Московская область);

— производственная сетевая организация — «Проектно-строительное объединение „Леноблагрострой“» и пр. [11].

В последнее время в строительстве получают развитие оболочечные строительные организации, которые строят свой бизнес вокруг идеи. В своем арсенале они имеют торговую марку, команду менеджеров и оборотный капитал. Все процессы (от разработки проекта, строительства до продажи и сервисного обслуживания) такая строительная организация заказывает специализированным компаниям. Именно этой бизнес-модели соответствует «Домостроительная инвестиционная компания» («Доминко»), которая ввела в строй 6 тыс. кв. м элитного жилья, а в настоящее время занимается реконструкцией здания-памятника и жилых домов в Адмиралтейском районе города [13].

В общем эффекте функционирования экономических систем, включающих сложные взаимодействия технических, организационных, управленческих, социотехнических, социоэкономических и других подсистем, нерыночные секторы экономики и нерыночные факторы экономики играют большую роль. Поэтому и создаются общественные профессиональные организации, которые не являются ни субъектами рынка, ни субъектами государства. Особое место среди них занимает Санкт-Петербургский союз строительных компаний. «Союзпетрострой» — некоммерческая, непроизводственная, общественная профессиональная организация добровольно объединившихся участников инвестиционно-строительного комплекса региона. Первостепенной задачей Союза стало выражение интересов организаций, работающих в ИСК региона и в органах государственной власти.

Следующим этапом в развитии Петербургского регионального ИСК является создание и развитие союзов строительных объединений.

Основные направления деятельности Союза:

— формирование концепции научно-технического развития организаций строительного комплекса, координации и защиты внутреннего рынка;

— объединение усилий и потенциала организаций строительного комплекса, общественно-политических и научных организаций для разработки актуальных направлений политики строительного рынка;

— разработка и внедрение научно обоснованных предложений по совершенствованию городского законодательства в сфере развития строительного рынка;

— организация и поддержка государственными структурами экономически благоприятных и прогрессивных решений в сфере развития строительного рынка;

— создание эффективной инвестиционной политики, направленной на развитие строительного рынка;

— защита имущественных интересов и инвестиционных проектов членов союза;

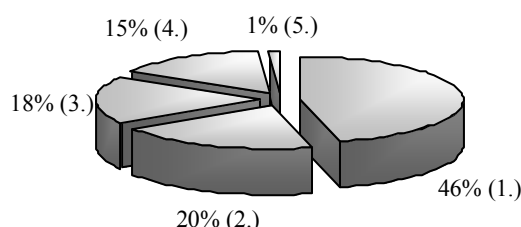
— представление и защита интересов членов некоммерческих организаций в государственных, общественных организациях и других структурах;

— оказание информационных, юридических, консультационных, экспертных, выставочных и других услуг организациям строительного комплекса;

— мониторинг ситуации на строительном рынке и подготовка аналитических материалов по различным направлениям деятельности.

Наиболее крупные организации в составе Союза строительных объединений и организаций: «Союзпетрострой», «Инжстрой Санкт-Петербурга», Стройкорпорация СПб, корпорация «Главзапстрой», Межрегиональная северо-западная строительная палата, Ленинградская ассоциация проектных организаций, Союз реставраторов СПб, Союз стекольщиков СПб, Союз производителей сухих строительных смесей, Союз архитекторов, Профсоюз работников строительства и промышленности стройматериалов, Ассоциация домостроителей и производителей строительных материалов СПб и ЛО, ассоциация «Ленстройиндустрия», ассоциация «Ленпромстрой», ассоциация А:Бетон, ассоциация ТК «Альянс», ассоциация «Монтажспецстрой».

Для более полного представления о профессиональной структуре членов Союза строительных объединений и организаций приведем его структуру (см. рис. 1.2).



- 1. Подрядчики (СМР, общестроительные работы, строительство инженерных сетей)
- 2. Застройщики, девелоперы, инвесторы, организаторы строительства, генподрядчики
- 3. Архитекторы, проектировщики, научные, геологические и инженерные изыскания
- 4. Производители, поставщики строительных материалов, оборудования
- 5. Другие (страхование, консалтинг, общественные организации и др.)

Рис. 1.2. Структура Союза строительных объединений и организаций Санкт-Петербурга.

1. Подрядчики (СМР, общестроительные работы, строительство инженерных сетей)
2. Застройщики, девелоперы, инвесторы, организаторы строительства, генподрядчики
3. Архитекторы, проектировщики, научные, геологические и инженерные изыскания
4. Производители, поставщики строительных материалов, оборудования
5. Другие (страхование, консалтинг, общественные организации и др.)

Для решения этих же задач объединяют усилия и общественные самоуправляемые организации. Так, с целью координации деятельности ассоциаций и союзов Санкт-Петербурга и Ленинградской области был создан Совет ассоциаций и союзов инвестиционных и градостроительных компаний этих субъектов РФ.

Дальнейшее развитие инвестиционно-строительной сферы видится в саморегулировании инвестиционно-строительной деятельности.

1.2. Анализ и перспективы развития Петербургского инвестиционно-строительного комплекса (ИСК)

Петербургский ИСК является одним из лучших в России. К числу несомненных достижений Петербургского ИСК относится создание конкурентной среды, которая является основой рыночной экономики.

В структуре размещения государственного заказа за 2006 г. почти 25% пришлось на конкурсные процедуры. Эти процедуры будут использоваться и в дальнейшем, как важнейший инструмент на строительном рынке.

Главным направлением в совершенствовании работы инвестиционно-строительного комплекса явилось изменение политики города по вопросу распределения земельных участков под строительство, в основе которой лежит

также и конкуренция. Для реализации этой политики Правительством Санкт-Петербурга принято постановление «О мерах по организации подготовки документации для проведения торгов по продаже земельных участков либо права на заключение договоров аренды земельных участков». Оно определяет порядок подготовки документации для проведения торгов по «полному» пакету документов. Разработаны и утверждены «Положение о порядке проведения конкурсов на право подготовки документации для проведения торгов по продаже земельных участков либо на заключение договоров аренды земельных участков» и примерная форма договора о подготовке документации для проведения торгов.

Основную задачу Правительство Санкт-Петербурга видит в продолжении наращивания объемов строительства. В частности, к 2008 г. город должен достичь показателя ввода жилья в размере 3 млн кв. м.

Для достижения поставленных задач предстоит решить целый ряд насущных проблем:

1) обеспечение равной доступности строительных компаний к земельным участкам (речь идет о переходе на конкурсную систему распределения участков через торги);

2) проблему инженерного обеспечения объектов. В настоящее время в городе существует нехватка мощностей головных сооружений (в первую очередь электроснабжения), инженерно подготовленных территорий;

3) проблемы качества строительства, организации труда на строительных площадках, контроля за соблюдением строительных норм и правил, поиска новых технологий и материалов, способов их использования;

4) для организации масштабного строительства, комплексного освоения больших территорий в городе по-прежнему ощущается нехватка крупных инвестиций. Необходимо привлекать внешние инвестиционные ресурсы: ресурсы других регионов и стран. Для решения этих проблем Правительством Петербурга разработан комплекс мер, которые условно можно разделить на экономические, градостроительные и организационные.

Правительством Санкт-Петербурга принято постановление «Об упорядочении перечисления денежных средств на развитие городской инфраструктуры». Инвесторам предлагаются два варианта перечисления денежных средств: либо в полном объеме в месячный срок с момента заключения договора об инвестиционной деятельности, либо поквартально равными долями в течение срока проектирования и строительства объекта с начислением процентов.

Постановлением Правительства Санкт-Петербурга «О мерах по совершенствованию оценки объектов недвижимости, предоставляемых для целей строительства» впервые зафиксирован минимальный размер отчислений на развитие городской инфраструктуры. В частности, для объектов жилищного строительства без проведения торгов этот показатель установлен в размере 80 долл. США за 1 кв. м возводимого жилья. Позднее для объектов торговли установлен минимальный размер отчислений на развитие городской инфраструктуры в размере 100 долл.

Законодательным собранием принят Закон Санкт-Петербурга «О регулировании градостроительной деятельности».

Для предотвращения беспорядочной застройки озелененных территорий Правительством Санкт-Петербурга издано распоряжение «О сохранении и развитии объектов благоустройства в Санкт-Петербурге», принят Закон Санкт-Петербурга «Об охране зеленых насаждений». Задачей данных документов является не просто наложить «мораторий на застройку зеленых насаждений», а привлечь внимание населения к этим территориям, отдать их в собственность ЖСК и ТСЖ и через органы местного самоуправления благоустроить территории.

Законодательным собранием принят Закон «О порядке участия граждан и их объединений в обсуждении и принятии решений в области градостроительной деятельности на территории Санкт-Петербурга».

На заседании Правительства Санкт-Петербурга утвержден временный регламент, устанавливающий параметры высотного регулирования при осуществлении градостроительной деятельности в центральной части города. Регламент призван сохранить исторический силуэт города и панораму городского ландшафта.

На заседании Правительства Санкт-Петербурга утвержден перечень лакун из объединенной охранной зоны, насчитывающей более 300 участков, потенциально пригодных для реконструкции и нового строительства. Это резервы нового строительства в центральной части города на предстоящие годы в объеме не менее 1 млн. кв. м. Указанный акт упорядочивает застройку исторического ядра Санкт-Петербурга.

Город отстал в градостроительном планировании. Практически до начала XXI в., т. е. более 10 лет, не обновлялась градостроительная документация. Большая часть нового строительства велась в ранее застроенных районах, методом так называемой уплотнительной застройки, которая была вынужденной мерой. В основном под нее за счет инвесторов корректировалась ранее разработанная (в советский период) документация в соответствии с действующими сегодня градостроительными нормами, но были случаи нарушений, вызывавшие законные протесты жителей. По таким фактам Правительством города принимались соответствующие решения, вплоть до полного отказа инвестору в застройке участка.

Сегодня город имеет новый Генеральный план, одобренный Правительством Санкт-Петербурга 28.06.2005 г. Новый Генеральный план служит основной базой для разработки Правил землепользования и застройки, где установлены четкие правила правового и функционального регулирования застройки каждого земельного участка, предназначенного для различных видов деятельности в соответствии с зонированием, установленным Генеральным планом.

Кроме градостроительных и экономических методов упорядочения строительных процессов, разработаны и реализуются следующие организационные меры.

При Комитете по энергетике и инженерному обеспечению создано государственное учреждение, которое исполняет функции заказчика по строительству, реконструкции и капитальному ремонту всех объектов инженерно-энергетического комплекса.

При Правительстве Санкт-Петербурга создан отраслевой исполнительный орган — Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга.

Важным направлением деятельности становится привлечение крупных инвестиций. В новом Законе Санкт-Петербурга «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга» дано понятие «стратегический инвестор». У города имеется успешный опыт взаимодействия с северными соседями в реализации масштабных проектов в экологической сфере. При непосредственном участии финансовых и строительных организаций Финляндии и Швеции заканчивается строительство юго-западных очистных сооружений, ввод в действие которых в 2006 г. позволяет практически полностью решить проблему сброса неочищенных стоков в Финский залив.

В работе находится проект комплексного освоения земельного участка почти в 300 га в Красносельском районе «Балтийская жемчужина». Шанхайская заграничная объединенная инвестиционная компания намерена инвестировать в этот проект более 1 млрд. долл.

Активное продвижение в регионы в последние несколько лет предпринимают московские инвестиционно-строительные компании. В рамках заключенного в 2003 г. соглашения с Правительством Москвы реализуется проект расселения жителей из панельных домов первых массовых серий. 27 мая, в день рождения города, с участием мэра Москвы Ю. М. Лужкова состоялась церемония закладки первого камня жилого дома в квартале 31 Южнее реки Волковки.

Кроме межправительственных и межрегиональных соглашений по схеме стратегического партнерства будут строиться взаимоотношения и с крупными (в том числе транснациональными) компаниями. Приход в город фирм с мировым именем уже сам по себе является лучшей рекламой и гарантией благоприятного инвестиционного климата.

Разработанный комплекс экономических, градостроительных и организационных мероприятий будет способствовать дальнейшему наращиванию объемов строительства.

В соответствии с Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 01.03.2005 г. в число стратегических инвесторов включены упомянутая выше китайская компания, а также ОАО «Северсталь» (строительство завода по производству труб большого диаметра в Колпино), ООО «Проектно-строительное агентство „Перспектива“» (реализация проекта «Морской фасад»), «Тойота Моторс Корпорейшн» (завод «Тойота» в Шушарах), ОАО «Газпром» (газификация Петроградского района).

Список в дальнейшем будет пополняться, если проекты способствуют «существенному улучшению социально-экономических и культурных условий жизни» петербуржцев и стоимость не менее 3 млрд руб. Однако в случае

необходимости Правительство может присваивать статус стратегических и более дешевым проектам.

В список первоочередных стратегических проектов Правительством включены:

- Западный скоростной диаметр;
- пассажирский порт на Васильевском острове (в рамках проекта «Морской фасад»);
- застройка намывной территории западной части Васильевского острова (в рамках проекта «Морской фасад»);
- «Балтийская жемчужина»;
- преобразование территории зоны станции Московская-Товарная;
- преобразование территории острова Новая Голландия;
- вторая сцена Мариинского театра;
- футбольный стадион;
- программа развития гостиничной инфраструктуры;
- автозавод компании «Тойота»;
- проект газификации Петроградского района.

В ближайшее время список может пополнить проект развития территории Бадаевских складов, который намерен профинансировать Газпромбанк.

Законодательным собранием принят Закон Санкт-Петербурга «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга». Новый Закон предусматривает, что только Правительство Санкт-Петербурга может принимать решения о предоставлении объектов для строительства и реконструкции. Преимущественной формой предоставления объектов недвижимости становятся торги. Критерии выявления победителей торгов также устанавливаются Правительством Санкт-Петербурга. Торги являются абсолютно открытыми по составу участников и проводятся в форме аукциона или конкурса архитектурно-градостроительных, социальных и культурных проектов. Вместе с тем сохраняется и процедура целевого предоставления объектов недвижимости. В Законе четко прописаны случаи, в которых Правительство Санкт-Петербурга может принять решение о целевом выделении объектов недвижимости. Земельные участки выделяются целевым назначением в следующих случаях:

- при прокладке инженерных коммуникаций;
- на праве бессрочного пользования в соответствии с уставными целями (относится в первую очередь к государственным учреждениям и предприятиям);
- с предварительным согласованием места размещения объекта (т. е. по результатам проведения изыскательских работ).

При предоставлении зданий и сооружений это правило распространяется на:

- общежития;
- аварийные объекты;
- культовые здания, объекты культуры, науки, здравоохранения, образования, физической культуры и спорта.

Кроме того, целевое предоставление земельных участков, зданий и сооружений возможно в следующих случаях:

—в соответствии с соглашениями, заключенными между Санкт-Петербургом и РФ, субъектами РФ, иностранными государствами, стратегическими инвесторами;

—в соответствии с целевыми программами Санкт-Петербурга и РФ;

—в случае несостоявшихся торгов единственный участник также получит возможность целевого предоставления объектов недвижимости.

Избранный курс на торги имеет ряд последствий.

Во-первых, закрывается доступ посредникам, фирмам-однодневкам: они не смогут участвовать в торгах с большим задатком. При этом не ограничиваются возможности малому бизнесу по получению небольших земельных участков под объекты автосервиса, торговые павильоны, в том числе находящиеся в краткосрочной аренде.

Во вторых, обеспечен доступ на рынок крупному инвестору. Массовые торги способствуют вовлечению в коммерческий оборот земель промышленных предприятий в центральных частях города, а также земель сельскохозяйственного назначения.

Помимо выше перечисленных документов принят ряд документов об инженерном обеспечении строительного процесса. Постановлениями Правительства Санкт-Петербурга приняты программы развития систем газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения и канализации на период до 2008 г. ОАО «Ленэнерго» планирует предоставить программы развития электрических сетей, головных источников и программу развития системы теплоснабжения ОАО «Ленэнерго». Финансирование этих программ осуществляется за счет бюджетных и внебюджетных источников.

Ожидается приход инвесторов в систему жилищно-коммунального хозяйства и в первую очередь в инженерно-энергетический комплекс.

Губернатором Санкт-Петербурга В. И. Матвиенко принято решение о направлении не менее 70% средств, собранных от застройщиков на развитие городской инфраструктуры, на реализацию программ развития инженерно-энергетического комплекса Санкт-Петербурга.

Нововведением является привлечение бизнеса к строительству головных сооружений. Правительством города уже подписаны и реализуются соответствующие соглашения с Газпромом, РАО ЕЭС, Внешторгбанком и другими структурами. Эти соглашения должны обеспечить надежное газо- и тепло-снабжение города. Одновременно нужно продолжить работу по внедрению ресурсосберегающих технологий, чтобы снизить удельное потребление воды, газа, тепла, которые сегодня почти вдвое превышают среднеевропейские показатели.

Продолжится работа по привлечению частных инвестиций и банковских кредитов в строительство крупных инженерных и транспортных сооружений, таких как теплотрасса от Северо-Западной ТЭЦ, юго-западные очистные сооружения, проект газификации Курортного района, система теплоснабжения Петроградского района. Ведутся работы в рамках соглашения о сотрудничестве между Санкт-Петербургом, РАО «ЕЭС России» и ОАО «Внешторгбанк» по реализации проекта теплоснабжения Северо-Западной части Санкт-Петербурга и другие.

Подписано соглашение о сотрудничестве между Ассоциацией банков Северо-Запада и Ассоциацией «Строительно-промышленный комплекс Северо-Запада», что свидетельствует о наличии в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе инвестиционно привлекательных отраслей экономики и отдельных объектов. Это создает предпосылки их дальнейшего развития.

К работе по модернизации и строительству головных сооружений с их последующей эксплуатацией будут привлекаться крупные строительные компании города. Большинство таких проектов являются коммерчески выгодными. Развитие частно-государственного партнерства и активное привлечение инвестиций в сферу городского хозяйства будут способствовать их финансовому оздоровлению. В целом планомерная и совместная работа в этом направлении позволит в ближайшее время решить вопрос инженерного обеспечения города, активизировать жилищное и сопутствующее ему культурно-бытовое строительство на новых территориях.

Правительство города в ближайшее время намерено также развернуть работы по расселению ветхого и аварийного фонда, увеличению объемов капитального ремонта и реконструкции. Предстоит значительно увеличить объемы бюджетного жилищного строительства (в 2006 г. — 150 тыс. кв. м). Существующий уровень социального жилья составляет 50–60 тыс. кв. м в год. Доведя долю строительства социального жилья до 10% от общих объемов жилищного строительства, город сможет не только расселить ветхий и аварийный фонд, но и обеспечивать жильем социально незащищенных граждан, забота о которых лежит на государстве.

Мировые тенденции в этом направлении характеризуются снижением доли государственного инвестирования лишь по мере подъема экономики и роста темпов социально-экономического развития. Так, в Германии в послевоенный период доля государственного строительства составляла около 70%, а уже в 80-е годы — 25%. В 90-е годы в развитых странах частные инвестиции в жилищное строительство достигли 95–97% общего объема. Санкт-Петербург, значительно уступая европейским странам по уровню социально-экономического развития, по этому показателю оказался среди наиболее развитых стран мира, переложив большую часть жилищного строительства на собственное население.

Развитие ипотечного кредитования является одним из условий для покупки жилья гражданами со средними доходами. В бюджете 2005 г. предусмотрены субсидии для работников бюджетной сферы и граждан, стоящих в городской очереди. Впервые в российской практике подписано соглашение с 32 банками, создано Санкт-Петербургское ипотечное агентство, что позволяет рассчитывать на увеличение ипотечных кредитов.

Специалистами прогнозируется положительная динамика ипотечного кредитования по мере увеличения доходов населения, снижения уровня инфляции и соответственно повышения доступности банковских кредитов.

Если в 2005 г., исходя из ориентиров Правительства Российской Федерации, по Санкт-Петербургу предполагалось предоставление ипотечных кредитов в объеме 1,3 млрд руб., то к 2010 г. прогнозируется увеличение до 11 млрд руб.

Реальный потенциал для ипотечного кредитования составляет до 15% семей — тех, которые сегодня могут себе позволить взять ипотечный кредит. Нуждающиеся в улучшении жилищных условий семьи составляют 61%. Соответственно потребность в ипотечных кредитах на порядок и более превышает их объемы, прогнозируемые до 2010 г.

Наличие некоторых тенденций в экономике негативно сказывается на состоянии строительного рынка.

Стремительный рост цен на жилье в последние 2–3 года привел к уменьшению сделок по оценкам специалистов на 10%, а предложения жилья увеличились на 41%.

Наблюдаемое снижение объемов подрядных работ пока имеет не системный характер: он связан с рядом проблем, которые могут и должны быть решены. К этим проблемам относятся:

- снижение платежеспособного спроса на жилье;
- рост объемов продаж;
- рост стоимости строительных материалов, значительно опережающий инфляцию, особенно в монополизированных секторах рынка (например, цемента и др.). Решение этой проблемы возможно на уровне властных структур города и федеральной антимонопольной службы;

- увеличение затрат на инженерную подготовку территории и расходов на энергетику, завышенные тарифы инженерных ведомств-монополистов и проблемы с получением технических условий. Соответствующие постановления по этому вопросу находятся в стадии подготовки. Любые непродуманные меры могут нарушить шаткое равновесие, сложившееся на строительном рынке, и привести к серьезному кризису, предотвратить который в интересах всех участников инвестиционно-строительного комплекса;

- переход на рыночную систему предоставления земельных участков, который привел (на переходном этапе) к сокращению объема земельных участков, реализуемых через торги (аукционы), по сравнению с ранее действовавшей системой;

- снижение объема изыскательских работ. Все это может сказаться на объемах ввода в последующие годы, т. е. привести к его сокращению. Необходим серьезный анализ ситуации и для предотвращения последствий;

- увеличение объемов подготовки инвестиционно-тендерной документации преимущественно по полным пакетам и за счет городского бюджета либо на конкурсной основе девелоперскими компаниями с пересмотром принятого в Законе об инвестициях в недвижимость 5-процентного размера вознаграждения от рыночной стоимости земельного участка.

Выполнение намеченных городом планов подготовки территории, в том числе за счет изменения функционального назначения сельхозземель, промышленных зон в исторической части города и др., позволит обеспечить необходимые территориальные ресурсы для ввода к 2008 г. 3 млн. кв. м в год.

Основные направления деятельности инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга на ближайшие годы определяются принятыми Правительством города решениями по социально-экономическому развитию

Санкт-Петербурга на период до 2010 г. (по жилищному строительству, транспортно-дорожному строительству, развитию инженерной инфраструктуры и других отраслей).

К последним относятся:

1. Федеральная программа сохранения и развития исторического центра (в настоящее время подпрограмма), которая предусматривает реконструкцию и реставрацию объектов исторического центра Санкт-Петербурга и дворцовых пригородов. Объем работ, по последним данным, должен составить около 90 млрд руб. В первоочередной перечень поручений Президента РФ включен 21 объект, кроме того, 59 федеральных объектов закреплены за министерствами и ведомствами.

Перечень также включает завершение строительства Комплекса защитных сооружений (КЗС) Санкт-Петербурга от наводнений, завершение строительства восточного полукольца Кольцевой автомобильной дороги вокруг Санкт-Петербурга (КАД).

2. Программа «Дворы Санкт-Петербурга» предусматривает реконструкцию и благоустройство дворов, ремонт инженерных сетей и фасадов зданий, мощение и ремонт дорожных покрытий, реконструкцию освещения и т. д. В рамках программы активизировалась работа по благоустройству Санкт-Петербурга — созданию пешеходных зон.

3. Программа «Светлый город» предусматривает в рамках энергосберегающих технологий замену старых и установку новых светильников с натриевыми лампами.

4. Общегородские проекты предусматривают развитие различных территорий и объектов, в число которых входят:

- Крестовский, Каменный и Петровский острова;
- Леонтьевский мыс в Петроградском районе;
- территория вдоль набережной между Тучковым и Биржевым мостами;
- район Выборгской, Петроградской и Синопской набережных;
- строительство второй сцены Мариинского театра;
- преобразование территории острова Новая Голландия; — преобразование территории зоны станции Московская-Товарная между Невским и Лиговским проспектами (с выводом грузовой станции);
- другие территории активного преобразования в пределах исторического центра (составляют порядка 1000 га);
- строительство технопарка в районе севернее Ново-Орловского лесопарка;
- завершение строительства КАД и строительство Западного скоростного диаметра;
- завершение строительства ЮЗОС;
- градостроительное развитие (с намывом территории до 300–400 га) западной части Васильевского острова для строительства пассажирского порта и жилья;
- строительство крупных промышленных объектов — автомобильного завода компании «Тойота» и др.; — перебазирование в район КАД и другие

периферийные нежилые зоны предприятий из исторического центра Санкт-Петербурга (с преобразованием территорий площадью до 500 га);

—строительство многофункциональных торгово-развлекательных объектов (до 2010 г. объем строительства составит по расчетам Генерального плана порядка 800 тыс. кв. м);

—строительство нового футбольного стадиона на 50 тыс. мест (на месте существующего Кировского);

—строительство и реконструкция гостиниц (осуществляется в рамках принятой городом программы);

—строительство паркингов, АЗС, терминалов (осуществляется в рамках принятых городом программ);

—реконструкция домов первых массовых серий (принята региональная программа и Закон СПб).

Жилищное строительство

В соответствии с Генеральным планом Санкт-Петербурга и другими нормативными документами (см. Параграф 1.3) ежегодные объемы жилищного строительства предполагается довести к 2008–2010 гг. до уровня 3-3,5 млн кв. м общей площадью.

В соответствии с этой целевой установкой будут подготовлены территории как за счет бюджетных средств, так и с привлечением инвесторов.

Основными территориями под жилищную застройку в ближайшие годы станут:

—Красногвардейский район, квартал 50 района Ржевка-Пороховые, где общая площадь перспективной жилой застройки составляет 150 тыс. кв. м;

—Невский район, кварталы 9, 9А, 19А и 23 севернее улицы Новоселов. Здесь будет построено 1 млн 200 тыс. кв. м;

—Выборгский район, кварталы 9 и 25А в Шувалово-Озерках — 500 тыс. кв. м жилья;

—в Северо-Приморской части города можно построить свыше 2 млн 500 тыс. кв. м на территориях кварталов 55, 56А, 56Б, 58, 59А, 59Б;

—в Красносельском районе, а также в Сосновой Поляне общая площадь перспективной жилой застройки составляет 2 млн 300 тыс. кв. м (кварталы 15–39 в Красносельском районе, квартал 3Б в Сосновой Поляне).

Этот перечень будет уточняться и расширяться. Сюда следует также добавить территории с преобразованием функций, территории, выделенные под малоэтажное жилищное строительство (соответствующее постановление принято еще в 2001 г.).

Но наряду с этим существует самая главная, болезненная проблема — отсутствие инженерно подготовленных территорий. Инженерные мощности — сети и головные источники — исчерпаны или изношены, находятся в плохом состоянии.

Правительством Санкт-Петербурга разработаны и уже внедряются долгосрочные программы развития до 2010 г., например:

—реконструкция и развитие головных сооружений и магистральных сетей ГУЛ «ТЭК Санкт-Петербурга»;

- реконструкция и развитие головных сооружений и магистральных сетей, предназначенных для газоснабжения Санкт-Петербурга;
— реконструкция и развитие головных сооружений и магистральных сетей, предназначенных для водоснабжения и водоотведения Санкт-Петербурга;
— реконструкция и развитие головных источников инженерного обеспечения и магистральных сетей в зоне энергоснабжения ОАО «Ленэнерго»;
— газификация объектов, расположенных на территории Санкт-Петербурга, на 2004–2010 гг.

В 2007 гг. намечено увеличить капитальные вложения в модернизацию и реконструкцию объектов инженерной инфраструктуры, в строительство новых головных источников в среднем в три раза (к 2005 г.). Это будет важнейшим приоритетом Правительства города на ближайшие годы.

Продолжается работа по совершенствованию нормативно-правовой базы для обеспечения деятельности инвестиционно-строительного комплекса, в частности, по приведению всех существующих и подготовке новых нормативных актов в соответствии с новым Градостроительным кодексом РФ, Жи-лищным кодексом РФ и другими федеральными законами. По данному вопросу принято распоряжение Правительства СПб от 11.05.2005 г. № 52-рп.

Будет продолжаться также работа по совершенствованию взаимодействия между всеми субъектами, имеющими отношение к работе инвестиционно-строительного комплекса.

В условиях конкуренции на строительном рынке между производителями строительных материалов и строительно-монтажными организациями на первый план выступают организация и качество работ, внедрение новых высокотехнологичных производств. Одним из последних примеров таких производств является создание в Ленинградской области на Кировском домостроительном комбинате завода по изготовлению пустотных плит и вибропрессованных изделий для сборно-каркасно-монолитной системы домостроения европейского уровня и с европейским оборудованием. Годовая мощность завода — 36 млн условного кирпича и 150 тыс. кв. м вибропрессованных предварительно напряженных пустотных перекрытий. Строительство жилья с использованием этой продукции позволит снизить стоимость жилья на 25%. Повсеместное внедрение в Санкт-Петербурге европейской системы сборно-каркасно-монолитного домостроения выгодно и строителям, и жителям города.

Немаловажным направлением в совершенствовании деятельности инвестиции бетонно-строительного комплекса является совершенствование информационной базы о всех объектах — планируемых, проектируемых и строящихся на территории Санкт-Петербурга, а также о действующих нормативно-правовых актах, об объектах недвижимости Санкт-Петербурга, необходимых прежде всего непосредственным участникам строительного комплекса — потенциальным инвесторам, застройщикам и т. д. Все участники рынка должны иметь возможность в короткий срок получать в необходимом объеме все сведения об объекте для принятия решения.

Глава 2. СОДЕРЖАНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ, ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

2.1. «Эффективность» — узловая категория инвестиционно-строительной деятельности

В отечественной экономической литературе последних десятилетий вряд ли можно найти более распространенное понятие, чем эффективность. Ему посвящено множество научных трудов и исследований. Даны общие и множество частных трактовок этого понятия, рассмотрены основы его формирования и предложены различные методы измерения. Иногда этому понятию придавался и типично лозунговый характер [4]. Дискуссии в этом направлении не прекратились и с началом кардинальных экономических преобразований, когда на первый план были выдвинуты иные, казалось бы более актуальные вопросы.

Практически в любом традиционном экономическом справочнике имеется определение экономической эффективности, которая понимается как соотношение результата к затратам на его достижение (конечного результата). Но при внимательном рассмотрении оказывается, что определение экономической эффективности практически не существует в академических словарях. В БСЭ имеется лишь статья об эффекте, который рассматривается как результат воздействия чего-либо на объект

Узловое место категории «эффективность» в экономической и организационной науке и практике обуславливает повышенное внимание к толкованию и осмыслению категории. Однако, исходя из давно сложившегося понятия, объяснить сложное и не до конца понятое данное явление пока не удастся и современная наука не знает решения проблемы эффективности сложных систем.

Поскольку в настоящее время в обширной экономической литературе практически невозможно найти содержательное определение категории эффективность, то проанализируем как же все-таки представляется категория «эффективность». Как главная цель осуществления любой хозяйственной деятельности эффективность редко подвергается теоретическому рассмотрению именно из-за неясности восприятия категории. Сложностью и многогранностью восприятия экономистами эффективности обусловлено *отсутствие единого мнения относительно сущности и меры изучаемой и рассматриваемой категории*. Однозначной, общепринятой трактовки понятия «эффективность» до настоящего времени не существует. Как одна из наиболее популярных категорий, эффективность давно не обсуждается как научная проблема. Наиболее популярны при изучении результатов хозяйственной деятельности частные показатели эффективности, которые выдаются без пояснения и выяснения сущности категории эффективность.

В общем представлении *эффективность* (в переводе с латинского — действенный, производительный, дающий результат) характеризует развитые системы, процессы, явления. Эффективность выступает как индикатор развития. Она же — его важнейший стимул. Стремясь повысить эффективность инвестиционно-строительной деятельности, мы определяем конкретные меры, способствующие процессу развития и отсекаем те из них, что ведут к регрессу. Эффективность, в этом смысле, всегда связана с практикой. Она становится целевым ориентиром управленческой деятельности, направляет эту деятельность в русло обоснованности, необходимости, оправданности и достаточности.

Эффективность — качественная категория, связанная с интенсивностью инвестиционно-строительной деятельности и отражает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех его элементах, и исключает механистические подходы [5].

Как было сказано выше - эффективность это сравнительная оценка результата деятельности строительной компании, отражающая не только ее возможность к обеспечению экономического роста, но и способность стимулировать прогрессивные структурно-качественные изменения. *Определяется эффективность соотношением результата (эффекта) и затрат, обуславливающих этот результат.* Эффект, представляет собой, один из компонентов, соотносимых между собой в процессе решения задач оптимизации.

Рассмотрим взаимоотношения между двумя важнейшими экономическими категориями — *эффект и эффективность.*

Очевидна единая направленность этих категорий. И эффект, и эффективность отражают рост и развитие строительной организации, то есть ее способность к прогрессивным количественным изменениям, отраженным в объемных показателях, и к прогрессивным качественным изменениям, дополняющим количественные и связанным, как правило, со структурной динамикой строительной компании. Причем наиболее сильна взаимосвязь этих категорий с понятием развития с присущими ему качественными изменениями, так как именно с их помощью чаще всего достигается желаемый результат, тогда как экономический рост может быть вызван увеличением ресурсов, и, в принципе, не отражает необходимости использования интенсивных факторов.

Вместе с тем между категориями «эффект» и «эффективность» наблюдаются существенные различия. *Эффект является отражением результата инвестиционно-строительной деятельности, то есть, того состояния, к которому стремится строительная организация.* Понятия «эффект» и «результат» можно воспринимать как тождественные и использовать как ориентир при построении управленческой системы конкретной строительной организации. Такое управление, получившее в международной практике наименование «управление по результатам», направлено на количественный прирост результирующих показателей, хотя и подразумевает изменение качественных характеристик [6].

Целевая ориентация такого отношения результата к затратам — стремление к максимизации. При этом ставится задача максимизировать

результат, приходящийся на единицу затрат. Возможно и обратное соотношение, когда показатель затрат относят к показателю результата. В этом случае сравнительный показатель минимизируется.

С формальных позиций нет противоречий между использованием того или другого метода расчета. Однако с содержательной точки зрения между ними можно заметить существенные различия. Эти отличия проявляются в процессе моделирования деятельности, то есть предвидения будущих процессов, событий, явлений. Как известно любая проблемно-ориентированная модель, всегда обращена в сторону определенного желаемого результата и строится, исходя из стремления его достигнуть. Ее конечная цель — достижение определенного результата. Однако если оперировать отношением показателей затрат к результату, можно столкнуться с ситуацией, когда прироста результата не произойдет, хотя затраты на его достижение на том же уровне будут снижены. Это обстоятельство может рассматриваться как следствие качественных изменений, происходящих в структуре экономического объекта, а в процессе их оценки будет зафиксировано повышение эффективности деятельности объекта. Однако планируемый результат не достигается, то есть элементы развития не дополняются элементами экономического роста.

Такое изменение объекта, в принципе, соответствует прогрессивным тенденциям, но признать его полностью исчерпывающим для решения поставленных задач вряд ли возможно. Важна комплексная ориентация на рост и развитие инвестиционно-строительной деятельности, сочетающая необходимость увеличения как объемных, так и качественных показателей.

В практической деятельности строительных компаний используется показатель эффективности, базирующийся на отношении результата и затрат, как более полно отражающий ее целевую ориентацию, при этом не исключается принципиальная возможность использования обратного соотношения, способного давать итоговые характеристики динамики строительной компании, но не позволяющего наглядно представить «вектор» наиболее существенных процессов.

В условиях развития рыночных отношений этот подход приобретает особую значимость. Экономическая деятельность строительных компаний, стремящаяся наращивать свои конкурентные преимущества и обеспечивать с их помощью устойчивость своих рыночных позиций, использует в качестве целевых ориентиров широкую совокупность результирующих показателей (как количественных, так и качественных): прирост объема продаж и прибыли, овладение большим целевым сегментом, приспособление характеристик производимого товара к потребностям потребителей строительной продукции и т. д. Такие ориентиры, как и наиболее экономичные способы их достижения, требуют более четкого овладения общими понятиями, различных видов эффективности сложных систем, а также воспринимать их сущности. Лишь при ясном понимании эффективности можно применять и прилагать существующее теоретическое понятие к управленческим решениям по достижению

операционного и стратегического успеха в организационной деятельности строительных компаний.

Если обратиться к существующим попыткам дать определение эффективности, то встретится значительное число определений, практически повторяющихся (табл. 2.1). Одновременно происходит равнозначное толкование понятий «эффективность», «результативность», «экономичность» (использование средств для достижения целей, получить как можно больше из доступных нам ограниченных ресурсов).

Таблица 2.1

Наиболее известные определения категории «эффективность»

Источник	Трактовка определения
ЭФФЕКТИВНОСТЬ	
<p>Экономические и финансовые словари от Глоссарий.ру http://slovari.yandex.ru</p>	<p>Эффективность - в макроэкономическом анализе - показатель выпуска товаров и услуг в расчете: - на единицу затрат; или - на единицу затраченного капитала; или - на единицу совокупных затрат всех производственных ресурсов.</p>
<p>Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2004. – 479 с.</p>	<p>ЭФФЕКТИВНОСТЬ – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение.</p>
<p>Экономические и финансовые словари от Глоссарий.ру</p>	<p><i>Эффективность по Парето</i> - уровень организации экономики, при котором: - уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица либо группы лиц, не ухудшив положение другого лица либо группы лиц; - входные ресурсы используются наиболее эффективно (эффективность производства), а результат обеспечивает максимально возможную полезность для потребителей (эффективность распределения ресурсов).</p>
<p>http://www.megakm.ru/business/encyclp.asp?TopicNumber=16646&search=%FD%F4%F4%E5%EA%F2%E8%E2%ED%EE%F1%F2%FC#srch0</p>	<p>ЭФФЕКТИВНОСТЬ — способность приносить эффект, оказывать действие</p>
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	

<p>Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия 2004</p>	<p>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, результативность производства, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами труда. Частные показатели экономической эффективности производства — производительность труда, фондоотдача и материалоемкость продукции. В масштабах общества показатель экономической эффективности — доля национального дохода в произведенном совокупном общественном продукте.</p>
<p>Большая советская энциклопедия http://slovari.yandex.ru</p>	<p>Экономическая эффективность - отношение между получаемыми результатами производства - продукцией и материальными услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства - с другой.</p>
<p>Экономические и финансовые словари от Глоссарий.ру</p>	<p>Экономическая эффективность – результат производственной деятельности, выражаемый в виде соотношения между итогами хозяйственной деятельности и затратами ресурсов</p>
<p>http://www.megakm.ru/bes_98/encyclp.asp?TopicNumber=74353&search=%FD%F4%F4%E5%EA%F2%E8%E2%ED%E%F1%F2%FC#srch0</p>	<p>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, результативность производства, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами труда. Частные показатели экономической эффективности производства производительность труда, фондоотдача и материалоемкость продукции. В масштабах общества показатель экономической эффективности доля национального дохода в произведенном совокупном общественном продукте.</p>
<p>http://www.megakm.ru/bes_98/encyclp.asp?TopicNumber=74353&search=%FD%F4%F4%E5%EA%F2%E8%E2%ED%E%F1%F2%FC#srch0</p>	<p>ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ — результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной</p>

Об экономической эффективности в учебнике Макконнелла К., Брю С. «Экономикс: Принципы, проблемы и политика»: «Последнее (эффективность) несколько схоже с понятием „эффективность“, употребляемая в технике. Экономическая эффективность также охватывает проблему «затраты — выпуск». Еще более расплывчатое определение дано К.Эклундом. «Под эффективностью понимается тот факт, что «необходимые товары производятся за счет необходимых ресурсов».

Широко известные показатели эффективности производства: его результативность, интенсивность функционирования системы, степень достижения цели и уровень организованности системы и т. д. [111]. Все это свидетельствует о многогранности категории «эффективность» с одной стороны, и с дру-

гой — о неизвестности сущности категории и сложности ее представления в показателях и измерителях.

Приведенные определения и показатели лишь позволяют проиллюстрировать ситуацию, что предельно широкое толкование категории имеет множество недостатков, главным из которых является неопределенность понятия эффективности, которое влечет за собой все остальные последствия. Тем не менее, существующий подход сыграл важнейшую роль в развитии современной экономической и организационной науки.

Когда не дано определение сущности категории, то придание прилагательного “экономическая”, организационная к неопределенному понятию не облегчает его восприятие, делает сферу его использования более неопределенным. *Если неизвестна сущность категории, отсутствуют разъяснения и комментарии рассматриваемой категории, то невозможно добиться правильного принятия рекомендаций и соответствующих решений по измерению и оценке реальной эффективности строительных компаний.*

На основании проведенного анализа научной литературы, мы можем заявить, что эффективность оценочная категория и она всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат. В эффективности всегда присутствует объективный компонент: наши симпатии и антипатии не определяют потенциальную эффективность той или иной строительной компании. Однако сами по себе финансовые количественные параметры никогда не могут определить эффективность. Эффективность любого процесса может меняться с изменением оценок, а поскольку все зависит от всего, любое изменение в любом субъективном предпочтении в принципе может изменить эффективность любого процесса. Следовательно, эффективность можно воспринимать как субъективную, личностную оценку.

В приведенных определениях, эффективность выступает как соотношение результата к произведенным затратам и является лишь выражением, определяемого в математике как *коэффициент*, который характеризует степень отдачи от вложенных средств. Здесь просматривается тождество категорий коэффициента и эффективности, существование коэффициента полезного действия второго вида — экономического. Однако трудно согласиться с утверждением, что коэффициент любого вида способен служить показателем эффективности. Как известно, *коэффициент, даже обладая самостоятельным названием, не способен выразить сущность тех процессов, для характеристики которых используется в силу того, что он лишь простой множитель.*

В этом случае совершенно отпадает необходимость использования категории “эффективность”, либо следует признать тождество указанных выражений — эффективности и КПД. Следовательно, в БСЭ отсутствует статья об эффективности лишь по простой причине, что эффективность просто КПД второго вида. В результате *в экономической литературе более правильным должно быть признано использование выражения коэффициент эффективности.*

Но подобное признание означает отказ от смысла самостоятельно существующей категории. Но вряд ли кто-либо из экономистов согласится с утверждением, что эффективность, рассматриваемая как соотношение, есть просто пропорциональность, простой коэффициент или КПД второго вида.

Эффективность при условии, что и количественные отношения действительного мира, стало быть весьма реальным объектом, предполагает наличие необходимого и достаточного условия ее существования. Следовательно, эффективность обязана иметь качественную и количественную определенность, *количественно эффективность всегда определима, а качественное определение ее сущности трудно уловимо.*

На наш взгляд, выход из сложившейся ситуации состоит в отходе от сложившегося рассмотрения эффективности как соотношения результат к затратам и в переходе в понимании эффективности как понятия, отражающего самостоятельный процесс в экономике.

Эффективность, следовательно, показатель стремления к конечному результату, но не сам результат, а вариант правильности, точности направления к нему (конечному результату). Следовательно, для определения эффективности необходимо отказаться от привычного понимания ее как простого отношения или коэффициента. Смысл эффективности выражается в чем-то другом. Необходимо лишь предложить заменитель, с которым согласятся специалисты, занятые изучением экономических процессов, а именно, определять *эффективность* таким математическим понятием как *вектор*, позволяющий определить направление развития производства, что представляется наиболее верным. *Организация эффективна, если движется в правильном, верном направлении.*

Вектор может рассматриваться как направленный отрезок; вектор как класс эквивалентных направленных отрезков; как элемент векторного пространства; параллельный перенос. При любом подходе к этому понятию вектор есть геометрический объект, характеризуемый направлением, длиной (величиной) и правилом сложения векторов.

При использовании подобного понимания эффективности становится ясен смысл категории. В таком случае становится понятным высказывание

П. Друкера из курса менеджмента: «эффективность является следствием того-то, что «правильно создаются вещи». «Правильно» отражает направление вектора, в правильном направлении развивается производство, движется к успеху организация.

При рассмотрении эффективности как характеристики системы, где внутренние связи между её базовыми элементами являются основным системообразующим фактором, более точным её отражением будет *выражение вектор, означающее перемещение рассматриваемых отношений и связей в пространстве и времени.*

Для подтверждения предлагаемой позиции приведем небольшое рассуждение. По существовавшей ранее точке зрения, наиболее эффективный выбор направления развития, определяемый соотношением результата и затрат как денежного феномена, происходит при ориентации на прибыль, период времени

получения которой может быть кратковременным. Следовательно, эффективность как соотношение результата к затратам совершенно не определяет наиболее правильного, верного направления развития экономики строительной организации, когда в качестве критерия вместо краткосрочной прибыли выбран ориентир долгосрочного, но более перспективного, хотя и менее прибыльного развития производства. Рентабельность как числовой феномен и эффективность — это не одно и то же, что становится все более признанным даже среди западных экономистов.

Замена категории «эффективность» — коэффициент на категорию эффективность — «вектор» будет способствовать более точному пониманию процессов, протекающих в экономике, а принятие предложения о признании тождества категорий эффективности и вектора позволит формализовать категории, которыми мы оперируем при измерении и оценке организационной эффективности строительных систем. Раскрывая экономику строительной компании векторными продуктами, их легко складывать и вычитать.

О соотношении результативности и эффективности упоминается в известной работе по менеджменту. «Чтобы быть успешной в течение долгого времени, чтобы выжить и достичь своих целей организация должна быть как эффективной, так и результативной». По словам известного ученого Питера Друкера, результативность является следствием того, что «делаются нужные, правильные вещи (*doing the right things*). И первое, и второе одинаково важно... Результативность, в том смысле, что «делаются правильные вещи» является чем-то неосязаемым, что трудно определить, особенно если организация внутренне неэффективна. Но эффективность обычно можно измерить и выразить количественно, потому что можно определить денежную оценку ее входов и выходов.

Именно результативность как показатель, отражающий правильное делание вещей, обязана иметь количественное выражение. Следовательно, *результативность — определенный показатель некоего процесса, показатель того, что в конце процесса получается нечто, заранее запланированное. Сущность результативности — нечто такое, что можно охарактеризовать неким числом (достигнутым результатом), то есть традиционным отношением результата к затратам.*

В английском языке существуют два термина — *efficiency* и *effectiveness*, словарные эквиваленты которых одинаковы — «эффективность». Однако между этими терминами существует содержательное различие: *efficiency* обычно относится к использованию средств (ресурсов), в то время как *effectiveness* (результативность) имеет отношение к организационным целям, поведению и развитию. В первом случае понятие эффективность характеризует степень рациональности использования финансовых, организационных, материальных, временных и человеческих ресурсов. Эффективная организация сфокусирована на достижении эффектов за счет структурной и ресурсной оптимизации и контроля внутриорганизационных затрат. Во втором случае термин «эффект» используется в контексте соотношений «причина-результат».

Для нашего объекта исследования — строительная компания — возникает необходимость *развести категории «результативность» и «эффективность»*. Под результативностью строительной организации понимается ее способность достичь установленных внешних целей, нацеленность на то, чтобы все ее организационные решения и действия отвечали критериям, установленными внешней средой. Это фокусирование строительных организаций на постоянный поиск новых возможностей на рынках недвижимости, инвестиций, подрядных работ, недвижимости, на приспособление своей внутренней среды к внешним обстоятельствам и условиям деятельности, на будущее. Таким образом, строительные организации могут быть очень эффективными, но абсолютно не результативными. Например, комбинаты крупного панельного домостроения могут за счет заводской технологии достичь низкой себестоимости 1 м² жилья, однако в силу отсутствия спроса на данный вид жилья, они как правило работают нерезультативно.

Предлагаемый в настоящем исследовании подход позволяет легко разводить два приведенных понятия — эффективность и результативность, что позволит более точно рассматривать экономические и организационные процессы, протекающие в строительных компаниях. Следовательно, известное *отношение результата к затратам характеризует результативность действий как некий КПД, а эффективность для рассматриваемых явлений способна выступить показателем верности выбранного направления*. То есть можно работать очень результативно (прибыльно в коротком промежутке времени), но двигаться при этом в неверном направлении.

Таким образом, объективно существует «стрела процесса», называемая результативностью, но не стрела эффективности, характеризующая оптимальное для будущего направление развития.

При различении эффективности и результативности легко разделять два вида руководства организацией:

Эффективное руководство, которое обеспечивает перспективное развитие и стратегический успех;

Результативное руководство, которое обеспечивает временное достижение краткосрочных целей.

2.2. Проблемы измерения, оценивания и анализа организационной эффективности строительных компаний

Переосмысление оценки организационной эффективности ставит вопрос: какие свойства и возможности мы ищем в оценочных системах организационной (корпоративной) эффективности?

Проведенное автором исследование показало, что такие системы должны соответствовать ряду критериев:

— *сбалансированности показателей* отражающих краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные критерии организационной эффективности вместо

используемого микс-показателя: финансовых и относительных показателей и заданных приемлемыми соотношениями вторичного и третичного порядка типа результаты/затраты;

—*полезности для прогнозирования*, определяющие нефинансовые показатели — качество и гибкость, развитие организации и ее конкурентоспособность, устойчивость и надежность строительных организаций должны предсказывать будущие финансовые показатели, (финансовые — служить лаговыми показателями, т. е. суммировать результаты по мере их поступления); и соотноситься с будущим временем;

—*всеобъемлющего характера*, т. е. система сбалансированных показателей должна, в идеале, охватывать всю строительную организацию, использоваться повсеместно, от низших до высших уровней, отражать взаимосвязь между результатами отдельных индивидов (индивидуальную эффективность), групп (групповую эффективность) и результатами строительной компании в целом (организационную эффективность);

—*привязанности к вознаграждениям*, (применимости к компенсациям) получаемым персоналом за свою деятельность. Здесь основная трудность заключается в совмещении различных показателей в общую оценку эффективности для компенсационных выплат (различные коэффициенты трудового вклада и участия).

Переосмысление современной строительной компании и ее бизнес-единиц с точки зрения оценки организационной эффективности начинается с ответа на вопрос — откуда эта эффективность появляется, иными словами *какие эффекты продуцирует современная строительная организация*: масштаба производства, кривой обучаемости, локализации и специализации, внешних эффектов и мультипликативности, синергии, интеграции и комплексности.

По аналогии с идеей М. Портера о цепочке добавленной стоимости, необходимо построение цепочки организационной эффективности, включающих компоненты: бизнес-процессы, затраты, добавленную стоимость для потребителя, результативность, долгосрочную выручку. Использование для оценки эффективности цепочки эффективности вместо организационной диаграммы строительной компании позволяет придать эффективности не только экономический смысл, но и ценностный, который делает эффективность строительной компании более прозрачной. При раскрытии содержательной сущности организационной эффективности, по нашему мнению, необходимо исходить из более общего *принципа рациональности* (организационное поведение может быть рациональным и иррациональным). Рациональность организационного поведения можно выразить как «действуй с таким расчетом, чтобы с помощью имеющихся ограниченных ресурсов (активов) обеспечить оптимальный результат при достижении поставленных целей». Другими словами: *Если конечный результат совпадает с целью, то деятельность может быть признана рациональной, если же такое совпадение отсутствует, то деятельность является нерациональной.*

Совпадение результата и цели особенно важно с позиции выбора наиболее успешных решений. Такое совпадение свидетельствует о том, что выбранные условия соответствуют «стандартам рациональности», а анализ ситуации достаточно полный и обоснованный. Более точно определить значение таких понятий, как «успешная деятельность», «деятельность, соответствующая принципам рациональности» отражает возможность получения результата (или уже полученный результат) при определенных условиях осуществления деятельности.

Весь комплекс проблем, обусловленных реализацией принципа рациональности, и составляет содержание организационной деятельности. Тогда оценка организационной эффективности должна включать не только констатацию достижения намеченных целей посредством организационной деятельности, но и степень достижения этих целей с точки зрения оптимальности внутренних организационных решений строительной компании.

В различных литературных источниках различают несколько видов организационной эффективности: индивидуальную, групповую, бизнес-единиц и эффективность компании в целом (организационную). Базовой выступает индивидуальная и групповая (командная) эффективность, которая отражает уровень исполнения функций и достижения целей индивидами и группами компании. В результативной строительной компании групповая эффективность превышает суммарную индивидуальную эффективность вследствие эффекта синергии, возникающего в результате совместной взаимосвязанной и взаимодополняющей деятельности. *Организационная эффективность включает индивидуальную и групповую эффективность*, которая может быть больше их суммы, опять же за счет синергетических эффектов. Здесь проявляется свойство организации дать больший результат, чем это возможно за счет индивидуальных возможностей и усилий. Различаются эти виды организационной эффективности по причинам и источникам повышения результативности строительной компании, что требует своих систем оценочных показателей и индикаторов. Для оценки эффективности на первых уровнях достаточно измерять некоторые аспекты результативности (производительности) в надежде, что «хорошая» производительность индивидов и групп в соответствии с этим критерием будет отражать достижение неизмеримых «истинных» корпоративных целей. На уровне бизнес-единиц дочерних организаций строительных компаний необходимо использовать опосредованные методы измерения достижения корпоративных целей и результатов (вторичных индикаторов).

При этом допустимы различные параметры достижения целей строительной компании: достижение экстремальных показателей, удовлетворительный уровень достижения цели и закрепление определенного результата. Интерпретация принципа рациональности в контексте организационной эффективности может быть сведена к следующим обобщениям:

1. Организационная эффективность представляет собой соотношение средств, усилий и действий, используемых в деятельности строительной компании и результата.

2. Организационная эффективность обеспечивается альтернативным путем (альтернативной организацией жизни строительной компании, способами действия) с использованием принципа множественности организационных процессов.

3. Объяснить содержательную сущность организационной эффективности — означает вывести её из теоретических закономерностей, принципов рациональности и эффективности пограничных условий (конкретного состояния, ситуации, объекта оценки), а также понять функцию отражения и функцию исчисления ее.

4. Организационная эффективность есть количественное и качественное отражение определяющих характеристик организационного порядка в строительной компании. Принцип рациональности приводит к использованию стратегии оценки «фиксирования и коррекции», сначала выбирать предварительную базовую оценку — «якорь» — затем она корректируется с уместной дополнительной информацией.

5. Любая оценка эффективности является результатом ограничений познавательных способностей исследователя (аналитика).

Понятие эффективности может быть заключено в прошлом (форме достижения), в настоящем (текущее состояние) и будущем как меры ожидания (обещания). Следовательно, организационную эффективность можно вывести из наблюдаемых и измеряемых показателей исполнения организационной деятельности и достигнутых результатов. В тоже время следует четко представлять, что в отсутствии идеальных показателей оценки организационной эффективности все показатели по своей значимости являются не вполне совершенными, имеют свои недостатки. *Оценка организационной эффективности всегда сопряжена с неопределенностью*, т. к. оценка базируется больше на предположениях, чем на прямом измерении и наблюдении.

При оценке эффективности строительных компаний происходит часто смешение определений экономической и организационной эффективности.

В научной литературе *критерии организационной эффективности принято классифицировать во временном аспекте как: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.* К краткосрочным обычно относят различные индикаторы продуктивности, результативности, экономической эффективности, качества, клиентской удовлетворенности, *гибкости* (адаптивности).

Продуктивность рассматривается, как способность строительной организации обеспечить необходимое количество и качество продукции с требованиями внешней среды (объем продаж, рыночная доля, объем выпуска строительной продукции, производительность и т. д.). Качество — как многопараметрическое свойство и результат деятельности строительной организации в различных аспектах. Экономическая эффективность рассматривается как отношение «выходов» к вводимым факторам. Гибкость — способность строительной организации перераспределять ресурсы с одного вида деятельности на другой, учитывая запросы покупателей (заказчиков). Это способность реагировать на изменения во внешней среде и адаптировать свои ценности, процессы и активы с учетом этих изменений. Критерии оценки краткосрочной

эффективности взаимосвязаны между собой и подкрепляют (дополняют) друг друга. Удовлетворение запросов работников ведет к росту производства, качество строительной продукции повышает результативность строительной компании и т. д.

Среднесрочную организационную эффективность отражают два критерия: развитие строительной компании и конкурентоспособность. Конкурентоспособность в самом широком смысле означает умение строительной организации сохранять и упрочнять свои позиции на выбранных ею рынках (инвестиций, труда, подрядных работ, недвижимости). Развитие строительной компании характеризуется такими показателями как операционная эффективность и стратегическое позиционирование. Под операционной эффективностью подразумевают выполнение схожих видов деятельности лучше, чем это делает конкуренты, обеспечивая получение прибыли в процессе реализации строительной продукции. Стратегическое позиционирование компании это осуществление видов деятельности обеспечивающих уникальность создаваемой строительной продукции, и заключается в создании уникальной и выгодной позиции, в региональном инвестиционно-строительном комплексе, основанной на сочетании видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов. Стратегическое позиционирование выстраивается на основе технологии продаж и обеспечивает саму возможность процесса реализации строительной продукции. Основным результатом и критерием стратегического позиционирования является занимаемая доля рынка, определяемая как отношение выручки от реализации продукции к емкости всего рынка. В критерии конкурентоспособности и развития включают индикаторы всех основных содержательных аспектов этих понятий.

Долгосрочные критерии организационной эффективности — устойчивость и надежность строительных организаций. При этом понятие устойчивости отражает интересы самой строительной компании, а интересы других участников регионального ИСК отражает понятие надежность. Устойчивость это составная часть надежности. Существующие системы анализа, измерения и оценки эффективности строительных компаний вызывают растущее недовольство. Это объясняется несколькими причинами:

—сложностью функционирующих строительных компаний; чем сложнее компания, тем больше необходимо измеряемых показателей эффективности, тем труднее становится понимание реальной эффективности строительной компании;

—по мере роста строительной компании, руководителям и консультантам все труднее понять какие именно процессы, продукты, подразделения (дочерние компании) влияют на организационную эффективность;

—в условиях нелинейности, динамичности и изменчивости внешней среды измерение эффективности строительной компании и её персонала в прошлом, не является надежным фактом, определяющим ее будущее;

—аналитики научились получать тот результат, который подвергается измерению (прибыль), а не тот который необходим потребителям строительной

продукции и обществу; такие показатели могут быть подвержены сознательному искажению т.е. используемые показатели оценки не могут служить средством идентификации отличий высокой эффективности от низкой,;

—слабое использование нефинансовых показателей измерения невидимых активов, отражающих успех фирм (инновации, ключевые компетенции, развитие персонала и т. д.);

В данной проблеме по-прежнему существуют фундаментальные вопросы:

—существует ли вообще организационная эффективность как явление и результат, можно ли её наблюдать, измерять и оценивать?

—возможна ли *точная оценка эффективности* строительных компаний?

—что такое вообще организационная эффективность, поскольку даже в словарях отсутствует такое определение, подменяемое зачастую определением «эффективность деятельности» (инвестиционной, строительной)?

— как мотивировать через систему оценочных показателей персонал на достижение целей и результатов строительной компании и интересов коллектива?

Рассмотренные в сжатом виде некоторые аспекты организационной эффективности строительной компании позволяют сделать следующие выводы:

1. Всеобщего согласия в отношении того, что означает эффективность строительной компании как в теоретическом, так и в практическом смысле, отсутствует. Различие в определении организационной эффективности отражает приверженность исследователей одному из подходов к измерению и оценке организационной эффективности: целевого, системного, процессного, ресурсного, с позиций заинтересованных сторон, однопараметрического или многопараметрического. В зависимости от обстоятельств внутренней и внешней среды строительной компании используют любой из этих подходов для повышения эффективности.

2. Организационная эффективность представляет собой широкую и многогранную концепцию.

3. Наша способность к формированию предположения об организационной эффективности строительной компании ограничена рядом факторов: сложностью и динамичностью строительных организаций, неопределенностью будущего, массивом показателей эффективности, трудностью распределения показателей сверху вниз по структуре строительной организации. Кроме того, многие из показателей эффективности по мере использования утрачивают способность к отражению свойств эффективности и снижают свою пригодность по причине совершенствования процессов организационного поведения («правил игры»). Деградация их развивается повсеместно.

4. Фундаментальным вопросом измерения организационной эффективности строительной компании остается проблема разделения нефинансовых факторов затрат и факторов доходов, причин и источников организационной результативности.

5. В целом высокоточная оценка организационной эффективности строительной компании необходима для улучшения внутриорганизационных про-

цессов, отношений и связей в разрезе транзакции, приближения — для оценки эффективности персонала и его вознаграждения.

6. Современная оценочная система должна опираться на четко определенные элементы цепочки эффективности в рамках анализируемой строительной организации и отражать взаимосвязь между бизнес-процессами, затратами, клиентами и доходами.

Чем крупнее и сложнее строительная организация, тем более несовершенна оценка показателей организационной эффективности, тем более важен для них поиск новых показателей. Улучшение оценки эффективности идет в них путем каскадного распределения финансовых показателей по организационным бизнес-единицам сверху вниз, а нефинансовых показателей — обобщениям снизу вверх. Для снижения переизбытка показателей крупные организации стали воспринимать себе в разрезе элементов меньшего разреза, чем организационные подразделения (бизнес-процессов и отдельных клиентов).

8. Пригодность и важность любого показателя организационной эффективности строительной компании является его способность к вскрытию различия в эффективности, индексации высокого и низкого уровней эффективности. По мере изменения и развития внешней среды, времени использования, все показатели утрачивают свою действенность (стареют) и не несут внятной информации об организационной информации.

9. Оценочная система организационной эффективности должна представлять собой сбалансированный набор показателей эффективности — объективное сочетание финансовых и нефинансовых показателей, комбинирование данных неоднородных показателей в общую оценку эффективности.

Глава 3.

КРИТЕРИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

3.1. Индикаторы краткосрочной организационной эффективности строительных компаний

К краткосрочным индикаторам организационной эффективности строительных компаний обычно относят различные индикаторы продуктивности, результативности, экономической эффективности, *качества*, удовлетворенности потребителей строительной продукции, *гибкости* (адаптивности).

Продуктивность рассматривается, как способность строительной организации обеспечить необходимое количество и качество строительной продукции с требованиями внешней среды (объем продаж, рыночная доля, объем выпуска строительной продукции, производительность и т. д.). Качество – многопараметрическое свойство и результат деятельности строительной компании в различных аспектах деятельности. Экономическая эффективность рассматривается как отношение «выходов» к вводимым факторам. Гибкость – способность строительной компании перераспределять ресурсы с одного вида деятельности на другой, учитывая запросы потребителей. Это способность реагировать на изменения во внешней среде и адаптировать свои ценности, процессы и активы с учетом этих изменений. Критерии оценки краткосрочной эффективности взаимосвязаны между собой и подкрепляют (дополняют) друг друга. Удовлетворение запросов работников строительной компании ведет к росту производства, качество строительной продукции повышает результативность деятельности и т. д.

С точки зрения экономической теории продукция высокого качества должна иметь не только отличительные характеристики и полезные свойства, которые позволяют ей удовлетворять некоторую потребность, но и иметь приемлемую цену для потребителя на конкретном рынке и быть представленной на этом рынке раньше продукции предполагаемых конкурентов. Качество как интегральная характеристика концентрирует в себе потребность во всей ее сложности и многогранности. Качество становится основным конкурентным преимуществом любой строительной компании.

Для обеспечения организационной эффективности строительных компаний необходимо в систему общего руководства строительной компанией встраивать подход к управлению производством с позиции Всеобщего управления качеством (*TQM*). Реализация принципов и составляющих Всеобщего управления качеством позволяет строительной компании вести непрерывное совершенствование своей деятельности, а внедрение стандартов ИСО серии 9000 позволяет строительной компании добиться удовлетворения нужд потребителя средствами, имеющимися в ее распоряжении. Качество выступает как связующее звено, объединяющее все аспекты и проблемы деятельности

строительной фирмы. Ведущая роль руководства дает возможность контролировать стратегические цели, используя человеческие ресурсы и осуществляя управление процессами.

Для обеспечения качества строительной продукции в строительных компаниях создаются системы управления качеством, включающие внутренние и внешние элементы регулирования качества продукции (рис. 3.1). К внутренним регуляторам качества относятся: нормоконтроль в проектных организациях, ОТК на предприятиях, система качества на предприятиях и в организациях, самооценка качества. К внешним — экспертиза проектной документации, архитектурно-строительный надзор за деятельностью участников регионального ИСК, экологическая экспертиза, сертификация и т. д.



Рисунок 3.1. – Регулирование качества продукции в строительной компании.

В настоящее время в большинстве организаций инвестиционно-строительного комплекса созданы основы для обеспечения перехода систем управления качеством к системам управления фирмой в целом. На проведение

этой работы направлены требования стандартов ИСО 9000 версии 2000 года по созданию систем менеджмента качества (СМК).

Стандарты ИСО 9000 (версии 2000) года содержат существенные новшества, обусловленные изменениями, происшедшими на международном рынке, несут в себе новую философию, прогрессивный подход к системам менеджмента качества. Принципы, на которых строится современная система качества, схожи с принципами TQM, что значительно повышает эффективность системы управления качеством любой строительной организации. Эти стандарты отличаются четко выраженным рыночным характером. Главное их достоинство - ориентация на потребителя. К тому же эти стандарты включают в свой арсенал менеджмент ресурсов и процессный подход, предусматривают лидерство руководства и активное вовлечение персонала во все аспекты деятельности строительной компании. Все перечисленные достоинства выработаны и проверены мировой практикой и в полной мере отражены в философии TQM. Создание СМК на основе стандартов ИСО 9000:2000 обеспечивает постоянное улучшение деятельности строительных организаций с учетом потребностей всех заинтересованных сторон. Наличие в строительной организации сертифицированной системы менеджмента качества, является гарантом качества ее продукции, свидетельствует о высоком уровне культуры построения финансово-хозяйственного механизма внутри строительной организации, создает ей международный авторитет.

Создание СМК на основе стандартов ИСО 9000:2000 обеспечивает постоянное улучшение деятельности организации — поставщика с учетом потребностей всех заинтересованных сторон.

В современных условиях одной из целей стандартизации является обеспечение безопасности жизни и охраны окружающей среды. В настоящее время существует пять международных стандартов ИСО серии 14000 на системы управления окружающей средой. Эти стандарты касаются рекомендаций по применению, по принципам, системам и методам обеспечения управления окружающей средой, а также включают требования к проверкам при экологическом аудите. Они образуют новое перспективное направление — стандартизацию управления окружающей средой.

В связи с широким распространением стандартов ИСО 14000 не только в экономически развитых странах, но и в странах с переходной экономикой, возрастает роль сертификации систем управления окружающей средой (СУОС). Целью формирования экологической сертификации строительства в России является повышение эффективности процессов регулирования качества окружающей среды.

Проблема обеспечения высокого качества продукции строительной компании в значительной степени связана с проблемой измерений параметров качества материалов и комплектующих изделий, поддержания заданных технологических режимов. В этой связи важное значение для строительной компании приобретает качество измерений, выражающееся в совокупности состояния измерений, обуславливающих получение результатов измерений с

требуемыми точностными характеристиками в необходимом виде и в установленные сроки.

Особое значение, для привлечения инвестиций, имеет качество строительства. Высокий уровень качества строящихся в Санкт-Петербурге зданий и сооружений является одним из условий для поступления в город как отечественных, так и иностранных капиталов. Кроме того, высокое качество строительства свидетельствует о наличии в городе проектных, строительномонтажных организаций и предприятий строительных материалов, обладающих возможностями производить высококачественную строительную продукцию и осуществлять высококачественные строительномонтажные работы. Это обстоятельство, в свою очередь, повышает интерес инвесторов к региону и создает благоприятные условия для притока капиталов.

В современных условиях вопросы оценки качества строительной продукции и эффективного управления качеством приобретают особую актуальность.

Основной задачей оценки эффективности совершенствования управления качеством является определение степени его влияния на общие результаты деятельности строительной компании. Результаты совершенствования управления качеством отражаются на величине суммарной годовой прибыли строительной организации. Поэтому экономическая эффективность совершенствования управления качеством обуславливается приростом прибыли, которая формируется за счет различных факторов, основными из которых являются:

- увеличение объема производства;
- изменение ассортимента строительной продукции;
- снижение затрат по статьям себестоимости строительной продукции;
- повышение цены продукции повышенного качества;
- снижение издержек производства, не входящих в плановую себестоимость, но уменьшающих фактическую прибыль.

Оценку экономической эффективности путем определения прироста прибыли предложил А. Ю. Молчанов. [79] В основе оценки заложены следующие методы совершенствования управления качеством строительной компании:

- переход от системы качества (СК) к системам менеджмента качества (СМК);
- внедрение системы управления окружающей средой (СУОС);
- проведение самооценки деятельности строительной организации(СД);
- улучшение использования человеческого потенциала (ЧП).

Суммарный прирост прибыли строительной организации в результате применения этих методов свидетельствует об общем экономическом эффекте, полученном за счет совершенствования управления качеством. Схема формирования экономического эффекта представлена на (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Схема формирования краткосрочной организационной эффективности за счет совершенствования управления качеством в строительных компаниях

Рассмотрим порядок расчета величин годового прироста прибыли строительной организации за счет перечисленных выше факторов по каждому из направлений совершенствования управления качеством.

Так, например, годовой прирост прибыли $\Delta\Pi_{\text{оп}}$ в рублях в результате увеличения объема строительного производства за счет совершенствования управления качеством определяется по формуле:

$$\Delta\Pi_{\text{оп}} = \sum_{i=1}^n (A_{2i} - A_{1i})\Pi_{li} \quad (3.1)$$

где:

A_{2i} ; A_{1i} - годовой выпуск i -ой продукции строительной организации, объем производства которой увеличился за счет совершенствования управления

качеством *до* и *после* использования методов совершенствования, в натуральном выражении;

Π_i - прибыль от реализации единицы i -ой продукции до использования методов совершенствования управления качеством, руб.;

n - количество видов продукции, по которым увеличился выпуск.

Годовой прирост прибыли $\Delta\Pi_c$ в рублях в результате снижения затрат по статьям расходов себестоимости строительной продукции вычисляется по формуле:

$$\Delta\Pi_c = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k (C_{cli j} - C_{c2ij}) A_{2i} \quad (3.2)$$

где $C_{cli j}$; C_{c2ij} - затраты по j -ой статье расходов себестоимости единицы i -ой продукции *до* и *после* использования методов совершенствования управления качеством, руб.;

A_{2i} , - годовой выпуск i -ой продукции после использования методов совершенствования;

n - количество видов продукции, по которым произошло снижение затрат;

k - количество статей расходов стоимости i -ой продукции, по которым изменились затраты.

Годовой прирост прибыли по каждому из четырех примененных методов совершенствования управления качеством может быть определен как сумма годового прироста прибыли по каждому из факторов прироста.

Общий годовой прирост прибыли от применения всех методов совершенствования управления качеством определяется как сумма годового прироста прибыли строительной организации по каждому из применяемых методов совершенствования:

$$\Delta\Pi \sum_{\text{год}} = \Delta\Pi_{\text{смк}} + \Delta\Pi_{\text{суос}} + \Delta\Pi_{\text{сд}} + \Delta\Pi_{\text{чп}} \quad (3.3)$$

По предложенной методике проведены расчеты экономического эффекта совершенствования управления качеством в ОАО НПО «Керамика». [80]

Проведенные исследования показали, что удельный вес годового прироста прибыли в результате применения методов совершенствования управления качеством на предприятии в общем объеме прибыли предприятия составляет 26,4%, что свидетельствует о высоком экономическом эффекте совершенствования управления качеством.

Схема формирования краткосрочной организационной эффективности строительной компании за счет индикатора качества представлена на рис. 3.2.

В условиях рыночной экономики строительная компания, учитывая запросы потребителей, должна быть способной перераспределять ресурсы с одного вида деятельности на другой и принимая во внимание изменения во внешней среде

адаптировать свои активы. Эта способность называется гибкостью. *Гибкой можно назвать строительную компанию способную приспосабливаться к меняющимся внешним условиям.* Гибкие (адаптивные) строительные компании можно разделить на самонастраивающиеся и самоорганизующие. К первым можно отнести строительные компании, которые в соответствии с изменениями внешней среды меняют способ функционирования компании, например вслед за увеличением спроса — расширяется выпуск строительной продукции. Во втором случае — меняется организационная структура строительной компании, например, в связи с возросшими требованиями к качеству строительной продукции в строительной компании вводится система менеджмента качества (СМК) как это было рассмотрено выше.

Адаптивная компания способна сохранять работоспособность при непредвиденных изменениях внешней и внутренней среды путем смены алгоритма функционирования или поиска оптимальных состояний.

Гибкие (адаптивные) строительные компании имеют внутренние и внешние особенности. К внутренним особенностям относятся достаточно высокий уровень специализации, что требует налаживания эффективного механизма управления, обеспечивающего оптимальное функционирование системы. Действительно, в составе строительных компаний имеются и общестроительные подразделения, и специализированные по отделочным, сантехническим, электромонтажным работам нулевым циклам, по устройству инженерных коммуникаций, дорог, благоустройству и др. Такое разнообразие требует аналогичного или еще большего разнообразия в управлении, обеспечения межэлементных связей. Особенно сложно достичь единства инновационных целей, создать механизм их достижения, так как задачи научно-технического прогресса обычно рассредоточены еще и по горизонтали управления. С организационной точки зрения наибольшей гибкостью здесь обладают матричные структуры, сочетающие довольно узкую специализацию с комплексностью управления.

К внешним особенностям относится положение строительных компаний в общей структуре регионального инвестиционно-строительного комплекса, их тесная интеграция с заказчиками, проектными, комплектующими, транспортными и другими организациями. Обеспечение гибкости при учете таких особенностей происходит в производственной структуре путем межотраслевой кооперации и интеграции, созданием целевых комплексных программ, обеспечивающих решение межсистемных задач.

В целом проблему обеспечения гибкости строительных организаций можно представить в виде дерева целей, изображенного на рис. 3.3, представляющих комплекс мер по повышению готовности строительной компании к изменениям с целью недопущения потери ее живучести. Гибкость компании обеспечивается разнообразными мероприятиями экономического, организационного, технологического, социального характера.

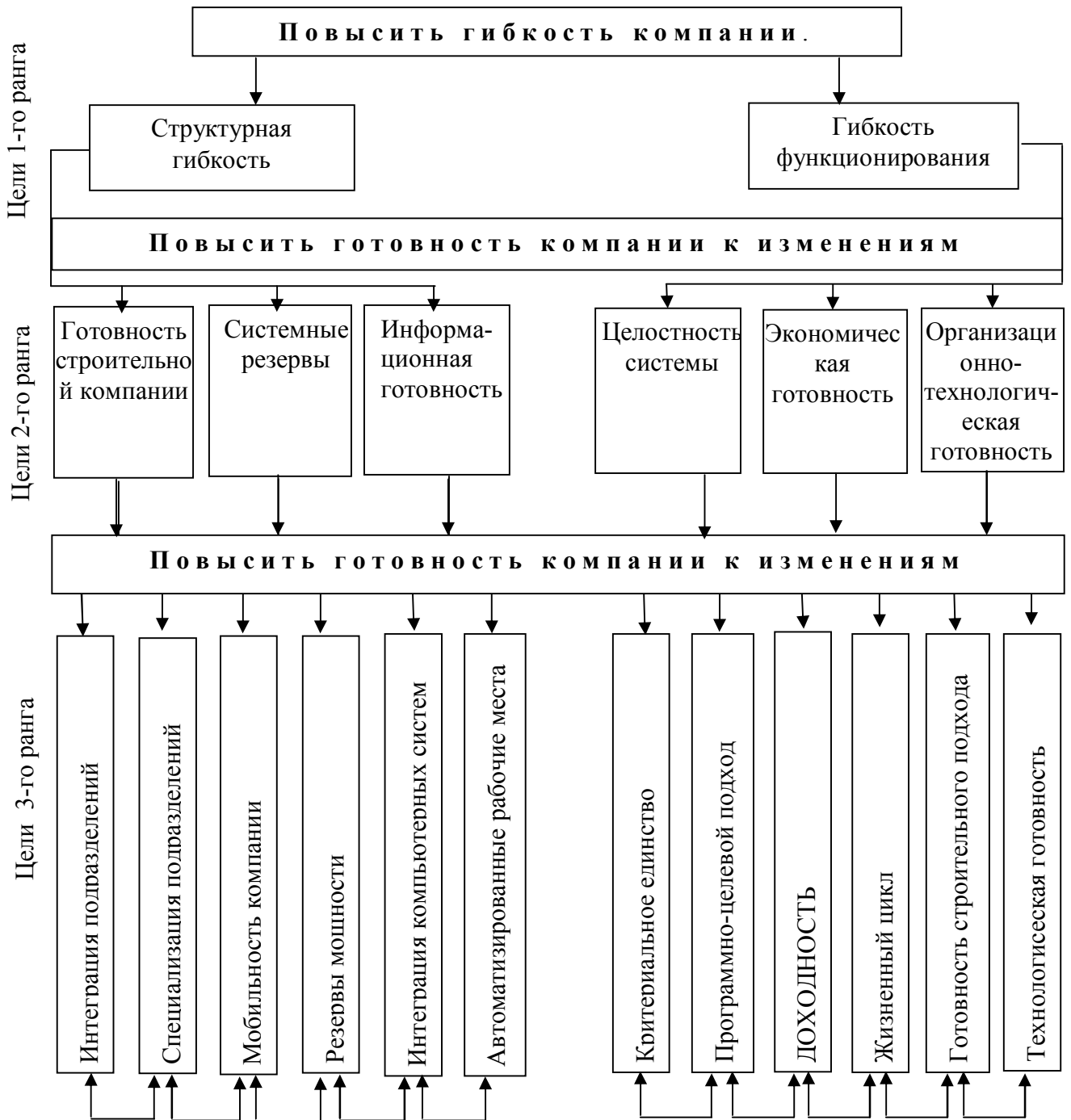


Рисунок 3.3. – Дерево целей гибкости строительных компаний.

Вместе с тем, в одной из гипотез о функционировании строительных компаний является гипотеза о связи между организационной структурой и технологией, что проявляется в зависимости структуры от «технической сложности» производственного процесса. Вариантом этой гипотезы выступает

зависимость структуры не от сложности процесса, а от гибкости его технологии.

Действительно, если рассмотреть задачу достижения высокой технологичности строительных решений, то организационная увязка возможна только при интеграции в одной системе всех звеньев, где она обеспечивается: от проектирования до технологических операций на стройплощадке.

В связи с этим и возникает задача создания такой организационной структуры, в которой можно было бы обеспечить достижение одной из научно-производственных целей — повышение технологичности строительных решений. Существует также теснейшая связь между внедрением гибких технологических процессов и организационной гибкостью [101].

Технологическая гибкость в строительном производстве обеспечивается, чаще всего, путем вариантной организации частных потоков. Так при сооружении объектов производственного назначения на процессах по монтажу конструкций можно разделять фронты работ на отдельные участки с целью создания возможностей для маневрирования краном. Такая технология монтажа эффективна в случае сбоев с поставками сборных элементов, что в строительстве происходит не редко. Для предотвращения остановки потока, можно предусмотреть возвращение крана на пройденный отрезок фронта и монтаж сборных элементов следующего процесса, без нарушения технологически оправданной последовательности. Такая гибкая технология закладывается в проект производства работ на стадии инженерной подготовки к строительству и создает основу для дальнейшей гибкости организации производства с переходом на соответствующие гибкие структуры строительной компании. Этим обеспечивается связь технологичности строительных решений как фактора гибкости и гибких организационных структур. Технологические процессы косвенным образом учитываются и в расчете параметров системы, например, ее производственного потенциала.

Проблема объединения отдельных организационных систем в системно-интегрированный комплекс рассматривается с точки зрения топологической, структурно-функциональной и социально-экономической интеграции. Топологическая интеграция предполагает объединение в одну систему проектных, общестроительных, специализированных, комплектующих, монтажных и пусконаладочных организаций, подразделений инфраструктуры строительства, предприятий стройиндустрии. При этом достигается интеграция управленческих функций и задач: стратегического планирования, материально-технического снабжения, управления научно-техническим прогрессом и т. п. К топологической интеграции относится также интеграция внешняя, т. е. взаимосвязи организационной системы с поставщиками материалов, транспортными организациями, заказчиком, поставщиками оборудования. Целью такой интеграции является создание рациональных материально-технических взаимосвязей в системе.

Структурно-функциональная интеграция предполагает рассмотрение иерархического взаимодействия отдельных частей в общем комплексе. Основной проблемой структурно-функциональной интеграции является

создание организационного и экономического механизмов такого взаимодействия с

целью обеспечения высокой общей надежности функционирования организационной системы. Целью этой интеграции является обеспечение рациональных информационных потоков в системе.

Социально-экономическая интеграция связана с обеспечением оптимальных форм организации производства и управления, перестройкой характера труда управленческих работников с обеспечением превалирования творческих аспектов работы над рутинными по мере автоматизации управления. Здесь особую роль должна сыграть специализация частей системы, отдельных элементов и ресурсов. Целью ее является обеспечение наиболее эффективных связей в системе «управление — производство».

Обеспечение выполнения заказов на строительную продукцию в установленный срок зачастую затрудняется так называемыми внутренними и внешними сбоями, происходящими в системе. Для их ликвидации необходимо создание резервов — материальных, трудовых, технических с целью компенсации возникающих отклонений. Система резервирования необходима также в условиях инновационного развития строительной компании для создания предпосылок отработки и опытно-экспериментального производства принципиально новой продукции, что также позволит гибко реагировать на инновации в строительном производстве.

Создание системы резервов управления обеспечивается образованием резервных мощностей в подразделениях, формированием многоуровневого комплекса складских запасов материалов, деталей и конструкций, что позволяет гибко реагировать на возникающие внешние и внутренние отклонения.

Традиционным и не потерявшим свое значение для гибких производственных систем методом повышения их устойчивости является резервирование ресурсов.

Внутренние резервы должны выявляться в ходе рационализации производства, рабочих мест, внедрения автоматизированных систем планирования и учета.

Гибкость такой строительной компании должна обеспечиваться на всех ее уровнях — от технологического (рабочего места) до интеграционного (руководящий центр). В основу создания гибких строительных компаний должен быть положен принцип постоянного повышения их готовности к изменениям инновационного характера. Такая готовность определяется двумя основными факторами — организационно-технологической и информационной готовностью, а также готовностью к самообучению.

Организационно-технологическая готовность зависит от уровня развития форм организации производства (прежде всего, интеграции и специализации), размеров и состояния резервов различного уровня, пригодностью имеющихся организационно-технологических средств к переходу на изменяющиеся решения.

Информационная готовность зависит от готовности средств обработки информации к разработке организационно-технологических решений по подготовке к сооружению новых строительных объектов, применению новых строительных материалов, машин, механизмов и т.п.

Гибкость структуры строительных компаний повышается также с ростом уровня технологической специализации, так как увеличение количества ее профилей несколько усложняет управление, но зато облегчает на технологическом уровне освоение новых строительных решений. Поэтому *углубление специализации является одним из направлений повышения готовности строительных компаний к изменениям.*

Эффективность функционирования любой системы обеспечивается механизмами взаимодействия отдельных частей при достижении поставленных целей. В последние годы широкое распространение получают организационные механизмы, ориентированные на нововведения, которые обеспечивают более высокую гибкость и лучшую координацию. Такие механизмы необходимы в связи с тем, что функции управления инновационным развитием рассредоточены по различным подразделениям в аппарате управления. В строительстве, где, по сравнению с промышленностью, жизненный цикл проектов велик, такие формы особенно значимы. При внедрении их обычно создаются элементы матричной структуры, образуются временные группы, коллективы для решения конкретных проблем научно-технического характера [56].

Для взаимодействия руководителей таких групп с функциональными службами приходится налаживать новые горизонтальные и диагональные коммуникации, накладывающиеся на действующие связи в управлении. Это зачастую загромождает структуру компаний, приводит к дублированию и росту управленческих расходов, поэтому матричные структуры могут рассматриваться только как один из возможных вариантов организации управления компанией.

В механизме прохождения нововведений в организациях исходной посылкой является поступление информации о нововведении извне: то ли путем централизованного планирования (целевые программы, перспективные планы внедрения достижений науки и техники в производство), то ли через поступающую в систему научно-техническую информацию, служащую побудительным средством для принятия решения о внедрении новинки. Внедрение инноваций возможно только при наличии определенных ресурсов или, точнее, их резервов, которые не участвуют в производстве и предназначены именно для экспериментальных целей. Инновационная экономика определяет и такую важную связь в строительной компании, как связь жизненных циклов нововведений и систем управления.

Современные народнохозяйственные требования к гибкости строительных компаний можно сформулировать следующим образом:

— особое значение приобретают высокие технологии, которые вызывают структурные трансформации и имеют дело не с отдельными машинами, а с системами машин, издаваемыми для обслуживания всего процесса — от его начала до создания конечной строительной продукции;

— освоение новых, высоких технологий опирается и на адекватные трансформации в организации труда, подготовке кадров квалифицированных работников для всего технологического цикла, менеджмента и др.

— оптимальное использование производственного потенциала за счет интеграции, гибких организационных форм, которые вместе с производственной системой создает единый технологически неразрывный процесс. Именно на этой основе достигается синергетический эффект. Но в его обеспечении закономерно участвуют многие другие элементы.

Все эти требования становятся особенно актуальными именно сейчас, когда гибкость управления будет во многом определять стабильность их эффективного функционирования.

Рассмотрим реализацию через гибкость основных кибернетических принципов исследования систем, таких как: эмерджентность, необходимое разнообразие, внешнее дополнение и обратная связь.

Принцип эмерджентности, означающий, что «целое не равно сумме части» проявляется в определенном различии целей деятельности отдельных составляющих строительных систем, в несовпадении локальных целей и глобальной. Чтобы понять значение этого принципа в формировании систем, можно привести его другое название — принцип целостности, определяющий порядок формирования из отдельных частей целостной системы. В строительстве учет этого принципа становится особенно важным в настоящее время, когда число организаций, участвующих в строительном процессе, постоянно возрастает. Так, например, в областных объединениях сельского строительства насчитывается до 70 производственных подразделений, т. е. тех элементов, из которых — складывается целое. Кроме того, надо учитывать переход к строительству объектов «под ключ», что требует создания в объединениях новых организаций и подразделений и увеличивает эмерджентный эффект. Поэтому при формировании систем необходимо для повышения их гибкости обеспечивать критериальное единство всех подразделений, т. е. создавать такие механизмы, которые позволят объединению функционировать как единому целому. Кроме этого, необходимо учитывать, что резервы эмерджентного эффекта лежат в гибкости организационных форм: концентрации, специализации, кооперировании и комбинировании. С учетом современных тенденций развития капитального строительства эмерджентный эффект обеспечивается через интеграцию специализированных подразделений в единое целое.

Принцип необходимого разнообразия предполагает, что разнообразие сложной системы необходимо компенсировать большим разнообразием управления. Он означает, что на рост разнообразия технической, материальной и технологической структуры строительного производства должна гибко реагировать и организационная структура. Это подтверждается и практикой производства, где некоторым образом стихийно на увеличивающееся разнообразие строительной продукции, строительных конструкций, строительных машин организации отвечали перестройкой структуры, переходом в новую форму, которые зачастую запаздывали и этим сдерживали,

в значительной мере, научно-технический прогресс и снижали эффективность строительства; и только при наличии кризисных явлений система управления реагировала и существенно перестраивалась, хотя такие ситуации необходимо предвидеть и предпринимать упреждающие действия по их недопущению. С этой целью в системе, которая должна обладать достаточной гибкостью, необходимо организовывать структуру и механизмы функционирования, обеспечивающие достижение конечных результатов, независимо от изменений и нововведений. Реализация этого принципа должна отражаться в постоянной настройке строительной системы, соответствующей изменениям производственных параметров и объемов нововведений в организациях.

Принцип внешнего дополнения требует наличия в системе определенных резервов различного вида и уровня с целью гибкого реагирования на возникающие в ходе производственного процесса или осуществления нововведений отклонения. Определенные резервы любая строительная система всегда имеет, но, в основном, формирование этих резервов происходит стихийно, и чаще всего они имеются в «скрытой форме», не запланированной. Для ликвидации производственных сбоев строительные организации обладают определенными материальными резервами — запасами материалов, деталей, конструкций. Одним из резервов, обеспечивающих более стабильную деятельность организации, является резервная мощность компаний строительной индустрии, позволяющая гибко реагировать в оперативном режиме на отклонения в поставках материальных ресурсов. В настоящее время возникает необходимость в формировании резервов, обеспечивающих гибкие формы внедрения нововведений, т. е. позволяющих гибко реагировать на необходимость настройки системы на научно-технический прогресс, сокращающий жизненный цикл материальных элементов.

Повышению гибкости производственных систем в капитальном строительстве уделяется за рубежом значительное внимание. В условиях постоянного изменения, как во временном, так и в региональном аспектах, спроса на строительную продукцию в Соединенных Штатах Америки в строительных корпорациях продолжается интеграция процессов проектирования, производства конструкций и строительства объектов. Характерной чертой развития строительства в США является повышение уровня концентрации производства с одновременным углублением специализации подрядных фирм оценка краткосрочной организационной эффективности строительных компаний является многокритериальной задачей, учитывающей множество индикаторов (см. рис. 3.2 и 3.3)

Результативность мероприятий по повышению краткосрочной организационной эффективности принято определять основными показателями деятельности строительных компаний. К таким показателям в инвестиционно-строительной деятельности, чаще всего, относят стоимость строительства объектов, сроки строительства, качество готовой строительной продукции, производительность труда прибыль и др. В настоящем исследовании основными критериями повышения краткосрочной организационной эффективности строительной компании принимается качество и гибкость

строительной компании. В таком случае переход от системы качества (СК) к системам менеджмента качества СМК и все мероприятия, связанные с повышением гибкости как готовности строительной компании к изменениям и нововведениям, должны приводить к увеличению организационной эффективности строительной компании.

3.2. Критерии среднесрочной организационной эффективности строительных компаний

Среднесрочную организационную эффективность отражают два критерия: конкурентоспособность и развитие строительных компаний.

Как было отмечено в 1.3. *развитие компании* является источником повышения среднесрочной организационной эффективности строительных компаний и может быть охарактеризовано и выражено через оценку ее операционной эффективности и стратегического позиционирования строительной компании. Предлагаемый методический подход должна осуществляться на основе сопоставления соответствующих показателей анализируемой строительной компании и конкурентов. Искомые величины определяются как коэффициенты операционной эффективности и стратегического позиционирования, соответственно. Далее, путем сведения указанных коэффициентов в единый показатель, определяется степень развития строительной компании:

$$k = k_{\text{оэ}} \times k_{\text{сп}} \quad (3.4)$$

где:

k - конкурентоспособность исследуемой компании;

$k_{\text{оэ}}$ - коэффициент операционной эффективности;

$k_{\text{сп}}$ - коэффициент стратегического позиционирования.

Операционная эффективность подразумевает выполнение схожих видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты, обеспечивая получение прибыли в процессе реализации строительной продукции. Это означает, что основным результатом и критерием операционной эффективности является прибыль компании. В то же время, сопоставление непосредственно объемов прибыли обуславливает заведомо большую конкурентоспособность крупных компаний и невозможность сопоставления организаций с различными масштабами деятельности. Следовательно, сопоставлять необходимо не суммы прибыли, а «прибыльность» строительных компаний.

В качестве показателя прибыльности может рассматриваться рентабельность производства и реализации строительной продукции, определяемая как отношение прибыли от реализации продукции к затратам, осуществленным для ее производства и реализации. Однако оценка операционной эффективности на основе рентабельности по прибыли носит знакопеременный характер, что будет

в конечном итоге: исказить показатель конкурентоспособности (например, оценка операционной эффективности может иметь одно и то же отрицательное значение как в случае убыточности рассматриваемой строительной компании и прибыльности выборки, так и в случае прибыльности рассматриваемой строительной компании и убыточности выборки, тогда как приведенные ситуации имеют абсолютно различное экономическое содержание). В этих условиях наиболее емким и универсальным показателем операционной эффективности представляется отношение выручки от реализации строительной продукции к затратам, осуществленным для ее производства и реализации.

В математической форме операционная эффективность строительной компании представлена в формуле (2.5):

$$\mathcal{E}_o = \frac{B}{3} \quad (3.5)$$

где:

\mathcal{E}_o - операционная эффективность строительной компании;

B - выручка от реализации продукции;

3 - затраты на производство и реализацию строительной продукции.

Показатель операционной эффективности по выборке запишется следующим образом:

$$\mathcal{E}_{об} = \frac{B_B}{3_B} \quad (3.6)$$

где:

$\mathcal{E}_{об}$ - операционная эффективность по выборке;

B_B - выручка от реализации продукции по выборке;

3_B - затраты на производство и реализацию строительной продукции по выборке.

Под выборкой понимается совокупность конкурентов, являющаяся необходимой и достаточной для сопоставления с рассматриваемой строительной компанией. Выборка может состоять из:

— одной компании-конкурента — в этом случае определяется индивидуальный показатель конкурентоспособности рассматриваемой строительной компании в сравнении с выбранным конкурентом;

нескольких компаний-конкурентов — рассматривается конкурентоспособность строительной компании в сравнении с группой выбранных конкурентов;

— всех конкурирующих компаний инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) региона — здесь уже «устанавливается» региональный показатель конкурентоспособности строительной компании в сравнении со всеми действующими участниками ИСК региона.

Необходимо отметить, что в зависимости от целей исследования возможно формирование выборки не только из конкурентов ИСК региона, но и любых

других компаний, работающих в инвестиционно-строительной сфере. Очевидным ограничением по составу выборки является вид производимой и реализуемой строительной продукции. Кроме того, в ряде случаев может возникнуть необходимость ограничения выборки по территориальному признаку и масштабам деятельности сопоставляемых строительных компаний.

Под затратами понимаются все затраты строительной компании на производство и реализацию строительной продукции, включающие как непосредственно себестоимость, так и внереализационные расходы строительной компании, а также всю совокупность обязательных платежей в бюджеты всех уровней, не входящую в указанные категории затрат. Это объясняется тем, что затраты строительной компании, не относящиеся на себестоимость строительной продукции, в ряде случаев оказывают существенно влияние на размер прибыли, которая, как уже отмечалось ранее, и является основным показателем операционной эффективности. Исходя из этого, игнорирование при оценке операционной эффективности строительной компании указанных затрат приведет к неадекватности полученных результатов.

Для оценки операционной эффективности строительной компании необходимо сопоставить величину рассматриваемого показателя исследуемой компании с соответствующим показателем по выборке:

$$k_{оэ} = \frac{\mathcal{E}_о}{\mathcal{E}_{ов}} \quad (3.7)$$

где:

$k_{оэ}$ - коэффициент операционной эффективности.

Таким образом, осуществлена оценка операционной эффективности рассматриваемой строительной компании.

Перейдем к определению коэффициента стратегического позиционирования. Логика рассуждений при этом аналогична той, что использовалась при оценке операционной эффективности.

Для начала необходимо пояснить, что под рынком подразумевается не конкретная экономическая ниша определенной строительной продукции, а вся совокупность экономических секторов, на которых осуществляется экономическая деятельность исследуемой строительной компании и выборки. В нашем случае это региональный ИСК, где условия функционирования равны как для рассматриваемой строительной компании, так и для выборки.

В то же время сопоставление непосредственно долей рынка ведет к тому, что строительные компании с большей долей рынка оказываются заведомо конкурентоспособней, нежели строительные компании с меньшими масштабами деятельности, что нельзя признать адекватной оценкой стратегического позиционирования

Учитывая сказанное, в качестве показателя стратегического позиционирования предлагается рассматривать не соотношение долей рынка в абсолютном выражении, а изменение доли рынка в сравнении с предшествующим периодом.

Доля рынка строительной компании может быть определена в виде следующего отношения:

$$ДР = \frac{В}{ОР} \quad (3.8)$$

где:

ДР - доля рынка строительной компании;

В - выручка от реализации продукции строительной компании;

ОР- объем рынка.

Доля рынка по выборке запишется так:

$$ДР_{в} = \frac{В_{в}}{ОР} \quad (3.9)$$

где:

ДР_в - доля рынка по выборке;

В_в - выручка от реализации строительной продукции

по выборке;

ОР - объем рынка.

Изменение доли рынка строительной компании можно найти по формуле.

$$\Delta ДР = \frac{В}{ОР} \times \frac{ОР_0}{В_0} \quad (3.10)$$

где:

$\Delta ДР$ - изменение доли рынка строительной компании;

В₀ - выручка от реализации продукции рассматриваемой строительной компании в предшествующем периоде;

О₀- объем рынка в предшествующем периоде.

Изменение доли рынка по выборке:

$$\Delta ДР_{в} = \frac{В_{в}}{ОР} \times \frac{ОР_0}{В_{ов}} \quad (3.11)$$

где:

$\Delta ДР_{в}$ - изменение доли рынка по выборке;

В_{ов} - объем выручки от реализации продукции по выборке в предшествующем периоде;

ОР₀ - объем рынка в предшествующем периоде.

Для оценки стратегического позиционирования строительной компании необходимо сопоставить величину рассматриваемого показателя исследуемой

строительной компании с соответствующим показателем по выборке. С учетом выражений (3.10) и (3.11) получаем:

$$\frac{\Delta ДР}{\Delta ДР_B} = \frac{B}{B_0} \times \frac{B_{OB}}{B_B} \quad (3.12)$$

Заметим, что отношение выручки анализируемого периода к выручке в предшествующем периоде является индексом изменения выручки. Таким образом, отношение показателей стратегического позиционирования идентично отношению индексов изменения объемов выручки.

Однако объемы выручки по природе своей совершают большие колебания, чем показатели операционной эффективности, из чего следует большая колеблемость показателей стратегического позиционирования. Это обуславливает то, что основным фактором формирования показателя развития строительной компании становится оценка стратегического позиционирования. В то же время показатели операционной эффективности и стратегического позиционирования изначально предполагаются равносильными. В силу этого, необходимо привести влияние указанных показателей на развитие строительной компании к сопоставимым величинам, для чего предлагается извлечь из отношения индексов изменения объемов выручки квадратный корень:

$$k_{cn} = \sqrt{\frac{I}{I_в}} \quad (3.13)$$

где:

k_{cn} коэффициент стратегического позиционирования;

I - индекс изменения объемов выручки рассматриваемой строительной компании;

$I_в$ - индекс изменения объемов выручки по выборке.

$$I = \frac{B}{B_0} \quad (3.14)$$

$$I_в = \frac{B_B}{B_{OB}} \quad (3.15)$$

$$N = \frac{I}{I_в} \quad (3.16)$$

Выражения (3.14-3.16) объединяют в себе абсолютно все макро- и микроэкономические, объективные и субъективные факторы, оказывающие влияние на деятельность строительных компаний. Кроме того, стоимостная

оценка позволяет избежать трудностей при оценке и анализе разнородных показателей, имеющих несопоставимую размерность.

Для определения конкурентной позиции строительной компании предлагается использовать трёхмерную «критериальную матрицу». Все поле матрицы условно разделяют на три участка (см. рис. 3.4):

—квадраты 1, 2, 3 — зона расположения наиболее конкурентоспособных строительных компаний-лидеров;

—квадраты 4, 5, 6 — зона расположения строительных компаний со средним уровнем конкурентоспособности — это «преследователи лидеров»;

—квадраты 7, 8, 9 — квадраты строительных компаний с низкой конкурентоспособностью, слабые строительные предприятия.

Ранг финансово-экономического состояния.

высокий	4	1	2
	7	5	3
	9	8	6
низкий	низкий	средний	высокий

Ранг качественной оценки деятельности

Рисунок 3.4. – Критериальная матрица для оценки конкурентоспособности строительных компаний.

Конкурентоспособность (competitiveness) — в широком смысле означает наличие сильных, устойчивых позиций на рынке и умение сохранять и упрочнять свои позиции. Анализ опубликованных работ по управлению инвестиционными проектами, методологическим аспектам повышения конкурентоспособности строительных компаний показывает, что устоявшегося определения конкурентоспособности как экономической категории еще нет.

Конкурентоспособность *организации (organization competitiveness)* — одна из составляющих стратегии развития любой коммерческой организации. Применительно к оценке конкурентоспособности организации выделяют три типа ситуаций: организация занимает лидирующие позиции на рынке; организация занимает позицию преследования лидеров; организация, слабая во

всех отношениях или находящаяся в состоянии кризиса. Согласно теории американского экономиста М. Портера главный аналитический инструмент «Конкурентоспособность» любой организации — моделирование пяти главных конкурентных сил: соперничества между конкурирующими продавцами в отрасли; рыночных попыток компаний из других отраслей завоевать потребителей с помощью своих товаров заменителей; потенциального появления новых конкурентов; рыночной власти и средств воздействия, используемых поставщиками сырья; рыночной власти и средств воздействия, используемых потребителями продукции.

В коммерческой практике, как правило, происходит выбор из пяти возможных вариантов конкурентных стратегий организации: стратегии лидерства на основе низких издержек; стратегии дифференциации или индивидуализации; стратегии наилучшей стоимости; стратегии концентрации на узком сегменте или нише рынка на основе низких издержек; стратегии концентрации на узком сегменте или нише рынка на основе дифференциации (предложение узкому сегменту рынка товаров и услуг, индивидуализированных под его вкусы и потребности). Базой создания конкурентоспособности для, индивидуализирующего свой товар или услугу, производителя является такая продукция, свойства которой значительно отличаются от свойств продукции конкурентов.

Мы разделяем точку зрения В. В. Асаул, В. М. Серова, А. Р. Тереньтьев и др. на тот факт что в России конкурентный рынок строительных работ и услуг сформирован. Существует большое количество субъектов этого рынка — строительных организаций, наблюдается тенденция роста объемов их инвестиционно-строительной деятельности, жилищного строительства, выпуска высококачественных строительных материалов. О том, что этот рынок является конкурентным, говорит рост числа подрядных конкурсов и эффективности их проведения. Происходит реформирование существующей нормативной базы в соответствии с новыми потребностями, законодательством, экономическими и организационными условиями строительства.

В качестве проблем функционирования строительных организаций в условиях конкурентного рынка можно выделить следующие: многие отечественные строительные материалы уступают по качеству лучшим зарубежным образцам, по отдельным позициям низок удельный вес конкурентоспособной продукции. Износ основных фондов в отрасли достиг 54%, происходит фактическое сокращение производственных мощностей. Технический уровень большинства отечественных организаций еще значительно отстает от современных требований и поэтому отечественная промышленность строительных материалов ориентирована на внутренний рынок и обеспечивает потребности инвестиционно-строительной сферы страны [22,23].

Но связи с предстоящим вступлением России в ВТО и последующим за этим ограничением выбора методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, усложнением методов защиты от конкуренции со стороны импорта в рамках правил ВТО перед отечественной

инвестиционно-строительной сферой стоит серьезная задача по сохранению и укреплению своих позиций на внутреннем и внешнем рынках и устранению факторов низкой конкурентоспособности. В связи с этим не-обходимо ускорить темпы перевооружения и модернизации производственного потенциала отрасли путем внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий и оборудования, расширить выпуск высокоэффективных и конкурентоспособных отечественных строительных материалов, изделий и современных предметов домоустройства.

Ввиду огромного количества организаций участвующих в инвестиционно-строительной деятельности, проанализировать конкуренцию на этом рынке с помощью каких-либо количественных показателей представляется задачей нереальной ввиду ее вычислительной трудоемкости [14, 103, 110].

Анализ инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга показывает, что он состоит из двух частей: группа из 8 крупнейших строительных организаций, занимающая 40,32% строительного рынка и получающая 75,33% отраслевой прибыли, и группа остальных 72 организаций, занимающая 59,68% отраслевого рынка и получающая 24,67% прибыли (рис. 3.5, 3.6). [14]

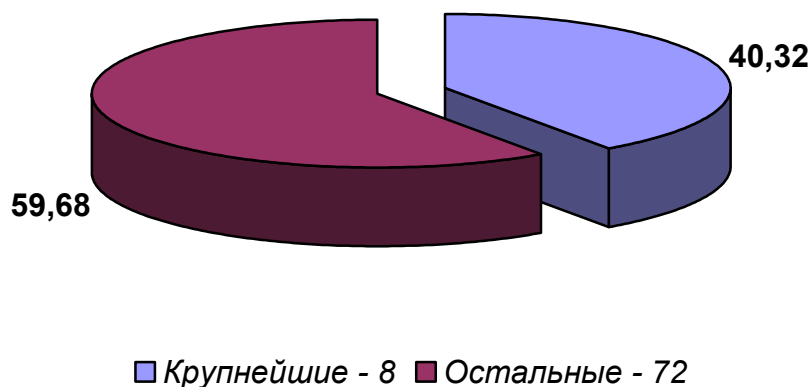


Рисунок. 3.5. – Распределение рыночных долей ИСК Санкт-Петербурга в %

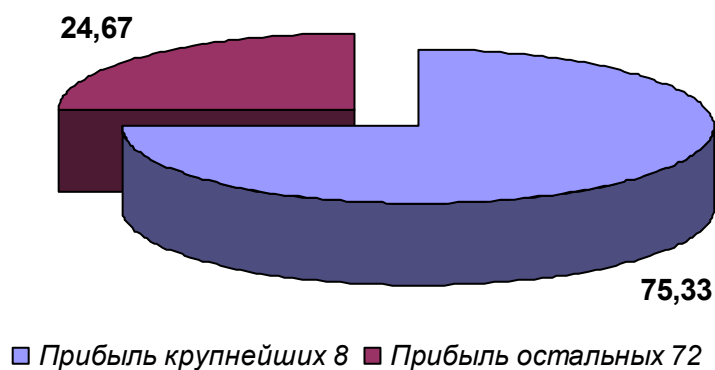


Рисунок 3.6. – Соотношение размеров прибыли участников ИСК в %.

Средний размер отраслевой прибыли, приходящийся на одну строительную организацию, в первой группе составляет 9,42%, во второй – 0,34%. За счет второй группы организаций происходит рассеивание отраслевой прибыли из-за большого количества организаций и маленькой их доли рынка. В результате организациям отрасли достается всего 2,84% возможной прибыли. Очевидно, что размер отраслевой прибыли можно увеличить повышением концентрации рынка, т.е. уменьшением количества участников рынка. Это подразумевает два пути: дальнейшее увеличение крупнейших участников восьмерки, поглощение ими мелких строительных организаций, т.е. интеграцию мелких и средних строительных организаций или развитие монополизации рынка с целью повышения своей конкурентоспособности и завоевания большей доли рынка.

Для оценки конкурентоспособности строительной компании рассчитываются интегральный показатель финансово-экономического состояния строительной компании (см. рис. 3.7) и интегральный показатель качественных характеристик строительной компании (см. рис. 3.8).



Рисунок 3.7. – Алгоритм определения ранга интегральной оценки финансово-экономического состояния строительной компании.



Рисунок 3.8. – Алгоритм определения ранга качественной оценки деятельности строительной компании.

Финансово-экономическое состояние строительной компании оценивается традиционно с помощью следующих показателей по выборке из m строительных компаний (Π_i^m):

1. Прибыль от основной деятельности
2. Рентабельность основной деятельности
3. Производительность труда
4. Фондоотдача
5. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств
6. Общий коэффициент ликвидности

7. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Следует отметить, что этот перечень показателей используется для экспресс-оценки конкурентоспособности строительной компании, в зависимости от целей исследования он может существенно расширяться и дополняться.

Говоря о качестве строительно-монтажных работ, то здесь следует отметить, что существует более сорока различных показателей, которые в той или иной мере характеризуют качество выполняемых строительных работ. Нами были выбраны шесть показателей, как наиболее очевидные, следует отметить, что этот перечень может расширяться и дополняться, что никак не повлияет на методику расчета показателей:

- количество недоделок;
- продолжительность работ;
- стоимость услуг;
- выполнение сроков работ (нормативное, договорное);
- качество используемых материалов;
- уровень квалификации персонала.

3.3. Долгосрочные критерии организационной эффективности строительной компании

Устойчивость и надежность строительной компании, являются условием ее успешной деятельности в долгосрочном периоде как в странах со стабильно развивающейся, так и транзитивной экономикой и является критерием долгосрочной организационной эффективности.

В сфере строительства идеи надежности лежит в основе профессиональной деятельности и заключается в обеспечении функциональной пригодности возведенных объектов недвижимости, их безаварийности, безопасности, устойчивости, долговечности, надежности.

Современные ученые по-разному трактуют понятия устойчивости и надежности организации (в том числе строительной).

Так, приведенное в Большой Советской Энциклопедии [29] определение надежности как «свойства изделия сохранять значения установленных параметров функционирования в определенных пределах, соответствующих заданным режимам и условиям использования, технического обслуживания, хранения и транспортирования», отражает техническую сторону понятия. В Большом толковом словаре русского языка [30] понятие «надежный, — ость» трактуется как «внушающий полное доверие, вполне отвечающий своему назначению, прочный, крепкий, обеспечивающий достижение цели, верный.

В Большом экономическом словаре [31] приводится следующее понятие: «надежность — в управлении это свойство систем выполнять возложенные на них функции в течение заданного промежутка времени при определенных условиях эксплуатации. Похожую трактовку дает в своих работах В.Г. Пушкин [92]: «Под надежностью системы понимается вероятность сохранения

качественных характеристик в течение определенного промежутка времени при заданных условиях ее функционирования. Отмечая на вероятностный характер функционирования системы, автор утверждает что надежность — это качество системы и, в тоже время, ее количественная оценка» [94].

Базовым понятием теории надежности является понятие «отказа», то есть полного или частичного выхода системы из строя (утраты основного качества). В современном экономическом словаре [107] приводится понятие надежности «как способность объектов, товаров сохранять требуемые свойства, безотказно действовать, выполнять предназначенные функции в течение заданного срока». Однако для систем строительного производства характерным являются не полные отказы, а частичные (сбои), которые самоустраиваются в процессе непрерывного функционирования системы. Естественно, при этом параметры системы существенно отклоняются от нормативных (плановых). Так, резкое усложнение систем строительного производства приводит к увеличению количества последовательно связанных элементов (бригад, машин и механизмов, транспортных средств, поставщиков и т.д.), что согласно основному закону теории надежности снижает надежность всей системы пропорционально геометрической прогрессии числа элементов, входящих в нее. Это предопределяет необходимость изучения специфики систем строительного производства, многочисленных и многообразных организационно-технологических сбоев, дестабилизирующих производство факторов, а также принципов взаимодействия сбоев и факторов.

Надежность, как одно из базовых понятии кибернетики, требует уточнения с позиций общей теории систем. Теория систем, исполняя роль методологии изучения и построения моделей функционирования предприятия, в ее современном состоянии представляет собой многоуровневую систему, включающую разнообразные модели систем, отличающиеся по степени детализации.

Некоторые авторы выражают точку зрения, что надежность отражает устойчивость системы к различного рода возмущениям, например, банка, к политическим потрясениям и ошибкам, просчетам партнеров [25, 47, 52, 121]. Однако понятие устойчивости системы не раскрывают.

Согласно общей теории систем под устойчивостью понимается способность сохранения качественной определенности при изменении структуры системы и функций ее элементов. По иерархии свойств систем устойчивость, с одной стороны, связана с адаптивностью, управляемостью, целенаправленностью, уровнем необходимого многообразия, способностью к саморазвитию, саморегулированию, непрерывностью функционирования и в конечном итоге с целостностью, а с другой, — со свойствами динамического равновесия, дифференциации и лабильности. На сохранение устойчивости, прежде всего, направлены адаптивные возможности системы и механизм поддержания динамического равновесия [25].

Брянцева И.В. под экономической устойчивостью понимает такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором характеризующие его социально-экономические параметры сохраняют исходное равновесие и

находятся в заданных границах при воздействии внутренней и внешней среды [28]. В данном определении понятие устойчивости исходит из системы планирования предприятия и нахождения её в равновесном, с точки зрения плановых показателей, состоянии.

Романова А.И. [100] под экономической устойчивостью строительной компании понимает способность движущейся во временном пространстве производственной системы не отклоняться от своего движения при каких-либо внутренних и внешних воздействиях. Далее Романова А.И. раскрывает экономическую устойчивость через полное или частичное обеспечение ценовой, управленческой, финансовой и деловой устойчивости (см. рис. 3.9).

Ценовая устойчивость	Управленческая устойчивость	Финансовая устойчивость	Деловая устойчивость
<ul style="list-style-type: none"> • Оценка уровня внутренних издержек и планирование устойчивого уровня прибыли; • Корректировка неплатежей; • Проведение мероприятий по снижению себестоимости для достижения безубыточности. 	<ul style="list-style-type: none"> • Установление качественных пропорции в управлении; • Расчет оптимального количества затрат на управление; • Проведение маркетинга. 	<ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение эффективности использования собственных и заемных средств; • Обеспечение эффективности использования основных фондов и оборотных средств; • Обеспечение платежеспособности. 	<ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение деловой активности и сравнение этого уровня с конкурентами; • Расчет и предупреждение разного рода рисков; • Построение сценариев развития.

Рис. 3.9. Пути достижения экономической устойчивости строительного предприятия [100].

Б.В. Прыким под устойчивостью (стабильностью) строительной системы понимает ее способность возвращаться в некоторое установившееся состояние или режим после нарушения последнего под влиянием внешних и внутренних параметров [94].

Близкое определение устойчивости дает Н.П. Бусленко: «Под устойчивостью функционирования сложной системы понимают способность системы сохранять требуемые свойства при условиях действия возмущений».

Но приведенные определения устойчивости, на наш взгляд, не достаточно полно отражают необходимые признаки устойчивого состояния системы и способы его достижения.

Как «одно их проявлений свойств целостности и означает способность системы найти такой вариант соотношений между элементами, установить такие связи между ними, которые позволяют системе сохранить свое

существование, поддерживая жизненно важные параметры на заданном уровне» определяет устойчивость Н. Ю. Псарева. Л.Н Храмова под устойчивым состоянием понимает «способность системы к стабильному функционированию в условиях динамичной внешней среды за счет достижения ее максимальной организованности (соответствия внутренних элементов системы друг другу и параметрам внешней среды)» [121]. Все выше приведенные определения рассматривают устойчивость только как возможность системы сохранять свое существование (стабильно функционировать) и не охватывают важнейших принципов ее развития, отражающих принятие Россией Концепции перехода к устойчивому развитию [115], где заложена идея динамичного, сбалансированного развития триады — экономика, природа, общество. При этом масштаб и характер дел, обеспечивающих необходимый динамизм и сбалансированность, определяется в каждом конкретном периоде стартовыми условиями через показатели и параметры, характеризующие текущее состояние триады.

В данном направлении, на наш взгляд, наиболее полно понятие устойчивости раскрыл А.С. Звягин. Он рассматривает устойчивость с социально-экономической, биологической, экологической и технической систем, отмечая, что «устойчивое развитие социально-экономической системы национальной экономики, регионов и хозяйствующих субъектов предполагает: неразрывность и взаимообусловленность процессов в экономике и экологии, повышение экономического роста не в ущерб экологической и социальной безопасности, обеспечение в долгосрочном периоде высокого уровня качества жизни» [57].

В этой связи понятие «экономической устойчивости» А.С. Звягиным трактуется как «взаимосвязь производственно-финансовой, социальной и экологической устойчивости строительных организаций и предприятий на строительном рынке, отражающая способность к выживанию и продолжительному противостоянию воздействию внешней среды, обеспечивая реализацию базовых социально-экономических целей — экономического роста, экономической эффективности производства и реализации продукции, социально-экономической защищенности персонала в комплексе с системой общественных целей. Базовой основой экономической устойчивости является степень воздействия внешней среды и возможностей строительных организаций противостоять ее воздействию на основе принятия эффективных решений в области производственного, финансового и маркетингового менеджмента, позволяющих регулярно получать заказы и ритмично загружать мощности, своевременно и в полном объеме выполнять договорные обязательства перед заказчиками и партнерами, качественно осуществлять антикризисное управление, получать прибыль на уровне среднеотраслевой» [57].

Связь устойчивости и надежности прослеживается в работе В.Г. Пушкина: надежность это «свойство системы, проявляющееся в способности эффективно функционировать, сохраняя при этом устойчивость параметров в некоторый промежуток времени» [92].

Сформулированное Г.В. Двасом определение «надежность есть, с одной стороны, свойство системы, проявляющееся в способности функционирования при определенных условиях взаимодействия с внешней для данной системы средой, а, с другой стороны, количественный параметр системы, однозначно увязывающий вероятность этого функционирования со временем функционирования при заданных условиях реализации, на наш взгляд, наиболее полно, хотя и в общих чертах, отражает взаимосвязь устойчивости и надежности, характеризуя систему с качественной и количественной стороны» [48]. Признавая наличие связей между этими понятиями, следует отметить, что они глубоко не тождественны. Устойчивость деятельности компании представляет собой важный, но не единственный признак ее надежности. Выступая, как характеристика всей компании в целом, надежность по существу означает качество ее деятельности в целом или эффективность его функционирования во внешней среде.

Поскольку строительная компания представляет собой сложную условно-замкнутую, динамическую, вероятностную, социально-экономическую систему, которой присущи свои особенности и закономерности развития, а каждая строительная компания обладает собственной структурой, и имеет множество подцелей (целей), то при этом могут меняться не только качественно и количественно все характеристики и параметры системы (или некоторые из них), — может меняться и само понятие функционирования. Т. е. может увеличиваться или уменьшаться объем и содержание функций нормально функционирующей строительной компании. Функционирование компании является проявлением надежности как ее свойства. При изменении качественных характеристик и количественных параметров, может произойти изменение количественной оценки надежности строительной компании, зависящей от условий и времени функционирования при определенных условиях.

В процессе функционирования строительная компания может менять цели деятельности. Например, на этапе внедрения новой, но достаточно дорогой технологии при строительстве объекта недвижимости, руководство может преследовать цель создания имиджа мощной компании, способной разрабатывать и внедрять передовые технологии. Количественно надежность строительной компании на этом этапе оценивается как достижение именно этой цели. При этом, во-первых, вероятность того, что строительную компанию будут считать способной к инновационной деятельности будет снижаться по мере устаревания технологий или по мере появления конкурентных строительных компаний, используемых аналогичные или более совершенные технологии; во-вторых, другие цели, которые могли бы быть поставлены перед руководством компании, например, получение какой-то фиксированной прибыли, могут быть недостижимыми на первом этапе.

На следующем этапе функционирования — этапе наращивания объемов строительной продукции - наоборот, руководство преследует цель получения определенной прибыли. Надежность на этом этапе измеряется вероятностью получения фиксированной прибыли в каждый период времени. При этом, как и

на первом этапе, эта вероятность, вместе с ней и надежность, будут снижаться во времени, а другие цели, например, та, которая была основной на первом этапе, могут оказаться недостижимыми.

Таким образом, на каждом этапе функционирования строительной компании, как правило, могут изменяться и условия взаимодействия с внешней средой, и цели деятельности, и вследствие этого, надежность будет изменяться во времени и определяться вероятностью достижения поставленных целей на конкретном этапе жизненного цикла.

В этой связи приведенное Нагловским С.Н. [81] определение надежности (на примере логистических систем) является более точным, чем данное Двасом Г. В.: под экономической надежностью он рассматривает их «свойство достигать в планируемом периоде времени оптимальных значений экономических показателей собственной воспроизводственной деятельности, с достаточной вероятностью способствующих достижению глобальной предопределенной рынком цели обслуживаемых и обслуживающих систем».

Анализ научной литературы позволяет сделать вывод, что понятия устойчивости и надежности, как правило, рассматриваются изолированно друг от друга или дополняют друг друга. Нам же представляется, что устойчивость и надежность не должны рассматриваться изолированно друг от друга. Их взаимосвязь предопределяется в условиях социально-регулируемой рыночной экономики единством потребности общества в эффективном функционировании всего народного хозяйства. С этих позиций правомерно требование о необходимости комплексного планирования экономической устойчивости и надежности строительных компаний как сложных социально-экономических систем и процессов их функционирования с учетом достижения совокупности целей народного хозяйства и отдельных его структур при минимальных финансовых, материальных и трудовых ресурсах. При этом понятие «надежность» является более полным и позволяет в некоторой степени оценить эффективность функционирования строительных компаний. Устойчивость же характеризует изменение внутренних параметров компании под воздействием различного рода возмущающих факторов. Поэтому в настоящей работе устойчивость рассматривается как часть надежности, отражающей влияние возмущающих факторов на функционирование строительной компании.

Изменение устойчивости и надежности любой строительной компании, зависит от целого ряда внутренних и внешних факторов, которые проявляются на различных стадиях ее функционирования. В совокупности внешних факторов можно выделить четыре группы: общегосударственные, рыночные, конкурентные и случайные явления. Для внутренних факторов произведена группировка на производственные, социальные (трудовые), финансовые и организационно-экономические. Каждая группа факторов может быть детализирована на подгруппы, которые, в свою очередь, могут быть представлены различными показателями, влияющими на устойчивость и надежность, как отдельных подсистем строительной компании, так и всей компании в целом. В общем виде совокупность внутренних факторов,

влияющих на устойчивость и надежность деятельности строительной компании представлена на рис. 3.10.



Рисунок 3.10 – Внутренние факторы влияющие на устойчивость и надежность деятельности строительной компании.

Внутренняя среда — это совокупность факторов внутри компании, определяющая условия и возможности его деятельности. Основными факторами внутренней среды для строительной компании являются:

материальные ресурсы (строительные машины, механизмы, оборудование, строительные материалы и конструкции); технология и организация производства; нематериальные ресурсы, включающие информационное обеспечение; финансовое состояние; кадровое обеспечение.

Материальное обеспечение — это обеспечение производства необходимыми материалами, конструкциями, деталями. Их качество по физическим и моральным характеристикам во многом формирует качество конечной строительной продукции, соответствующее требованиям рынка.

Совершенствование материальной базы производства относится к области научно-технического прогресса, оно приводит к совершенствованию техники и технологии производства.

Технология — это сочетание квалификационных навыков рабочих кадров, машин, механизмов, оборудования, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления производственного процесса с целью получения продукции определенных параметров.

Основные задачи технологии заключаются в получении готовой продукции с заранее заданными характеристиками при наименьших затратах производственных ресурсов и более полном использовании эксплуатационных параметров машин и механизмов (мощность, грузоподъемность, скорость и др.). Если производственная мощность и характеристики предметов труда в производственном процессе имеют низкий коэффициент использования, технология не может считаться рациональной.

Формируя состав и структуру выполняемых работ, строительная компания решает комплекс технологических задач. При безусловной важности технико-экономических характеристик машин, механизмов, оборудования, качества и потребительских свойств материалов и сырья наиболее значительным компонентом является процесс, с помощью которого исходные материалы и конструкции обращаются на выходе в готовый продукт. Технология - это способ преобразования материальных ресурсов в новый продукт и является важнейшим внутренним фактором, влияющим на изменения, происходящие в производственных процессах строительной компании.

В компании строительного профиля важным является соответствие уровня технологичности строительной продукции (совокупности свойств объемно-планировочных и конструктивных решений строительных объектов) возможностям производственно-экономического потенциала компании. При максимальном соответствии параметров объекта строительства параметрам совокупности технологических процессов будет достигаться максимальная эффективность производства работ.

Технология производства строительных работ обеспечивается соблюдением норм и правил, определяющих последовательность операций процесса производства, в ходе которых создается продукция строительного производства заданных параметров и качества.

Технология производства находится в теснейшей взаимосвязи с другим фактором внутренней среды - кадровым обеспечением. Для соблюдения

совокупности требований строительных норм и правил по производству работ необходимо соответствие разряда рабочих разряду выполняемых работ.

Компании, владеющие передовыми технологиями, обладают, при прочих равных условиях, большими возможностями экономического роста. Производства со слабой, устаревшей технологической базой оказываются, как правило, в невыгодном экономическом положении.

Современная технология производства обеспечивается владением новыми методами производства работ (ноу-хау) и техническими средствами, позволяющими ее реализовать.

Техническая система, как фактор экономической устойчивости, менее подвижна, медленнее адаптируется к внешней среде. Однако в последние годы, особенно с переходом в новое тысячелетие, течение научно-технического прогресса в строительной сфере ускорилось.

Подвижность технической системы компании определяется физическим износом оборудования, машин и механизмов. Под воздействием научно-технического прогресса она нуждается в обновлении и модернизации. Отсталая техническая база не позволит применить новые технологии производства работ и вследствие этого не обеспечит конкурентоспособность своей продукции. Последнее повлечет за собой и снижение экономической устойчивости компании.

Каждому уровню производственно-технического развития должна соответствовать определенная форма организации и управления производством, обеспечивающая расширенное воспроизводство новых производственно-технологических систем. Поэтому в современных условиях развитие техники, технологии, организации и управления производством должно осуществляться одновременно, дополняя друг друга.

Организацию производства необходимо рассматривать как систему, позволяющую рационально использовать материальные и нематериальные ресурсы, кадровый потенциал в процессе производства работ.

В организации строительного производства важным является ускорение оборачиваемости основных и оборотных средств, сокращение производственного цикла за счет недопущения внутрисменных и целосменных простоев, обусловленных плохой организацией производства и обеспечение проектной продолжительности строительства. Поэтому с точки зрения экономической устойчивости идеальной будет такая организация производства при которой:

—эффективно используется производственная мощность машин и механизмов;

—квалификационный уровень работников соответствует сложности выполняемых работ;

отсутствуют перерывы в работе по организационным причинам

В условиях рыночных преобразований, формирующих новую экономическую среду, развитие системы управления должно носить опережающий характер, позволяющий синхронизировать организационно-технологические циклы с циклами обновления продукции. Руководство

строительной компании определяет стратегию и тактику деятельности, учитывая влияние внешней окружающей среды. Внешние факторы определяют условия входа в систему, т. е. внешние ограничения условий функционирования внутренней среды строительной организации (см. рис. 3.11).



Рисунок 3.11 – Внешние факторы влияющие на устойчивость и надежность деятельности строительной компании

Среди внешних факторов особо следует выделить состояние экономики в стране и регионе; научно-техническое состояние отрасли, в которой действует компания; правовое и налоговое поле. Внешние факторы накладываются на экономическую устойчивость окружающей общественно-политической средой.

Внешняя среда характеризуется большой силой взаимодействия факторов, их подвижностью и неопределенностью. Любые изменения факторов внешней среды воздействуют на вход системы. При этом во взаимосвязи с факторами внутренней среды активизируется процесс преобразования по формированию экономической устойчивости, что определяет выход системы и устойчивость финансового уровня и уровня рентабельности, качества жизни сотрудников.

Устойчивость уровня динамична, так как базовые параметры изменяются в зависимости от временного периода и развития компании.

Поскольку вышеописанные факторы оказывают различное воздействие на деятельность компании как открытой системы, их полезно сгруппировать по степени оказываемого на систему влияния: системообразующие, системо-поддерживающие, системоразвивающие, системоразрушающие, системо-преобразующие, системооценивающие [28].

Глава 4

ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

4.1. Оценка конкурентоспособности строительных компаний

В основу предлагаемых методических подходов и разрабатываемых методических положений оценки конкурентоспособности строительной компании положен принцип однозначной количественной оценки, реализованный с помощью интегрального коэффициента конкурентоспособности рассмотренной в 2.2. По своей экономической природе он показывает степень отклонения реальной компании от виртуальной эталонной. Алгоритм оценки конкурентоспособности строительной компании, представленный на рис.4.1, включает четыре этапа:

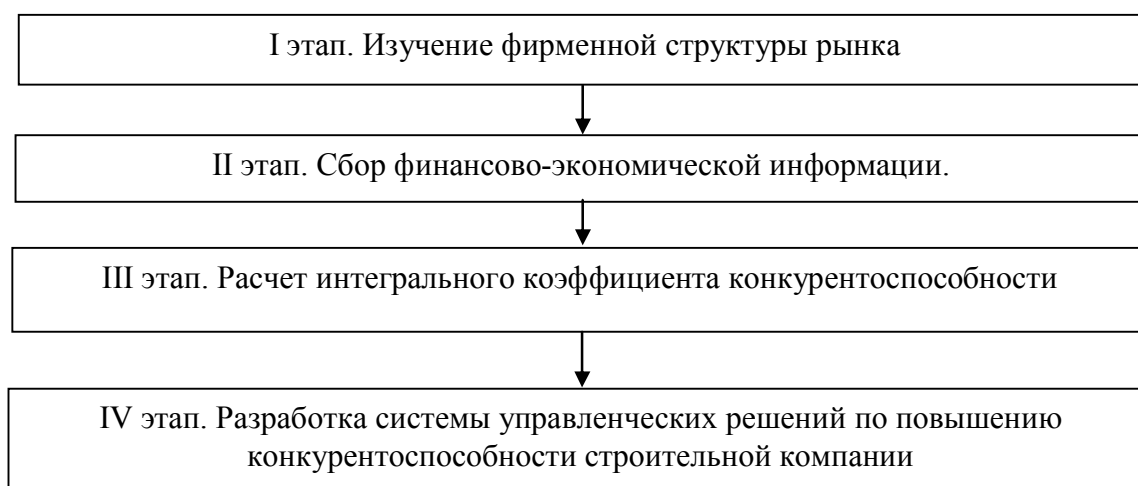


Рисунок 4.1. – Алгоритм оценки и управления конкурентоспособностью строительной организации.

Первый этап. На основе изучения организационной структуры рынка определяется 3–5 ближайших конкурентов по основным видам строительной продукции.

Второй этап. На основе набора исходной информации (представлен ниже), рассчитываются финансово-экономические показатели.

Третий этап включает 6 шагов:

Шаг 1. Расчет показателей внутри подгрупп и представление их в виде матрицы $A_{ijkl} = a_{ijkl} \times \alpha_l$ (строки — группы, подгруппы и показатели в подгруппы; столбцы — организации),
где

$i = 1 \div N (N = 4)$ - номер группы;

$j = 1 \div M$ - номер подгруппы;

Шаг 2. Установление условной эталонной организации (1+1) путем выбора наилучшего значения каждого показателя:

$$\alpha_{ijkl} \in M_1 \Rightarrow \alpha_{ijkl-1} \rightarrow \max \quad (4.1)$$

$$\alpha_{ijkl} \in M_2 \Rightarrow \alpha_{ijkl+1} \rightarrow \min$$

$k = 1 \div K$ - номер показателя в подгруппе;

$l = 1 \div L$ - номер организации;

M_1, M_2 - подмножество показателей, которые максимизируются и минимизируются соответственно;

Для условной эталонной организации в матрице α_{ijkl} создается дополнительный столбец (1+1), куда записываются наилучшие значения.

Шаг 3. Стандартизация исходных показателей внутри подгрупп относительно соответствующего показателя эталонной организации (α_{ijkl}).

$$X_{ijkl} = \begin{cases} \frac{\alpha_{ijkl}}{\alpha_{ijkl}}, \text{ если } \alpha_{ijkl} \in M_1 \\ \alpha_{ijkl} \\ \frac{\alpha_{ijkl}}{\alpha_{ijkl}}, \text{ если } \alpha_{ijkl} \in M_2 \\ \alpha_{ijkl} \end{cases} \quad (4.2)$$

Шаг 4. Расчет сводных показателей подгруппы: $X_{ijl}^C = \sum_{k=1}^K X_{ijkl} \times W_k$,

где:

w_i, w_j, w_k - коэффициенты значимости групп, подгрупп и показателей в подгруппах соответственно;

Шаг 5. Расчет сводных групповых показателей: $P_{il}^C = \sum_{j=1}^M X_{ijl} \times W_j$

Шаг 6. Расчет интегрального коэффициента конкурентоспособности для 1-й организации: $KCI = \sum_{i=1}^N P_{il}^C \times W_i$

$$KCI \leq 1 - \Delta, \quad \Delta = 0,1 \div 0,2 \quad (4.3)$$

Отсрочка оценки конкурентоспособности до момента $t+1$,
где Δ — допустимая погрешность при расчете (предлагается принять 0,1-0,2).

В качестве базы сравнения выбирается условная эталонная строительная компания, показатели которой являются наилучшими среди всех анализируемых строительных компании — конкурентов и нашей (шаг 2). Такой подход позволяет учесть сложившиеся в условиях конкуренции более высокие результаты из всей совокупности сравниваемых показателей и избежать субъективных предположений экспертов. Выбор условной эталонной строительной компании осуществляется путем выбора показателей наибольших — среди стремящихся к максимуму, наименьших — к минимуму:

Четвертый этап состоит из двух шагов:

Шаг 1. Ранжирование отклонений фактической величины каждого показателя внутри групп от эталонной с учетом весовых коэффициентов:

$$\left(\alpha_{ijkl+I} - \alpha_{ijkl}\right) \times w_k \gg \left(\alpha_{ijkl+I} - \alpha_{ijk+II}\right) \times w_k \quad \text{если } \alpha_{ijkl} \in M_1 \quad (4.4)$$

$$\left(\alpha_{ijkl} - \alpha_{ijkl+I}\right) \times w_k \gg \left(\alpha_{ijk+II} - \alpha_{ijkl+I}\right) \times w_k \quad \text{если } \alpha_{ijkl} \in M_2$$

Шаг 2. Разработка решений по управлению конкурентоспособностью на основе воздействия на показатели, имеющие наибольшие отклонения.

Его результатом является принятие обоснованного управленческого решения по повышению конкурентоспособности путем рейтингового подхода к отклонению фактической величины показателей внутри подгрупп от эталонной.

Для определения целесообразности включения в методику отдельных показателей, влияющих на конкурентоспособность и поддающихся количественной оценке, использованы методы парной корреляции. Расчеты проводились на основе статистических данных представленных строительной компанией ОАО Росагропромстрой. Исходные данные обработаны с помощью стандартной программы Microsoft Excel, позволяющей строить линию тренда и определять величину аппроксимации. Фрагмент результатов обработки и выводы представлены в табл. 4.1.

Аналогичным образом обоснован набор показателей, определяющих использование финансовых ресурсов (дифференцированно для показателей финансовой устойчивости, ликвидности и оборачиваемости), показателей оценки финансового результата.

В качестве критерия деления показателей конкурентоспособности на группы в работе выбрано отношение к основной и вспомогательной деятельности (рис. 4.2).

Все показатели конкурентоспособности разделены на четыре группы характеризующих:

- I— эффективность строительной деятельности,
- II— эффективность вспомогательной деятельности,
- III— эффективность строительной продукции,
- IV - финансовые результаты.

Таблица 4.1

Обоснование целесообразности использования показателей конкурентоспособности строительной организации

Планируемые подгруппы	Обобщающие показатели	Факторный признак (X)	Линейный коэффициент корреляции	Примечание	Вывод	
1	2	3	4	5	6	
Показатели использования основных производственных фондов	Показатель движения	Коэффициент обновления	$k_o = 0,67$	Исключен коэффициент выбытия (обратный коэффициенту обновления)	Среди показателей движения предлагается использовать коэффициент обновления	
	Показатели технического состояния	Коэффициент прироста	$k_{пр} = 0,36$		Среди показателей технического состояния предлагается использовать коэффициент износа	
		Коэффициент износа	$k_{и} = 0,71$			
		Коэффициент годности	$k_{г} = 0,59$			
	Показатели степени использования производственной мощности СО	Общий коэффициент	Общий коэффициент	$k_o = 0,83$		Среди показателей степени использования ПМ предлагается использовать общий коэффициент
			Интенсивный коэффициент	$k_{инт.} = 0,46$		
		Экстенсивный коэффициент	$k_{экт.} = 0,53$			
Показатели использования материальных ресурсов		Материалоотдача	$k_m = 0,68$	Исключен показатель материалоемкости (обратный материалоотдаче)	Предлагается использовать показатель материалоотдачи	
		Коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат	$k_{т} = 0,43$			

Окончание таблицы 4.1.

1	2	3	4	5	6
Показатели использования трудовых ресурсов	Показатели производительности труда	Среднегодовая выработка на 1 рабочего	$k_B = 0,78$		В качестве основного показателя производительности труда предлагается использовать среднегодовую
		Среднедневная выработка на 1 рабочего	$k_{вд} = 0,65$		
		Среднечасовая выработка на 1 рабочего	$k_{вч} = 0,69$		
	Показатели движения кадров	Коэффициент оборота рабочей силы по приему	$k_{орс} = 0,58$	Исключен коэффициент оборота по выбытию (увольнению)	В качестве основного показателя движения кадров предлагается использовать коэффициент текучести
		Коэффициент постоянства (стабильности) кадров	$k_{ст} = 0,53$		
		Коэффициент текучести	$k_k = 0,67$		

Для определения экономически однородных показателей группы проведено деление на подгруппы. Первая группа оценивается через эффективность использования основных производственных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, вторая — через эффективность вспомогательных сфер (менеджмент, маркетинг, управление персоналом). Потребительские и экономические показатели строительной продукции зависят от основной (производство, снабжение, сбыт) и вспомогательной (менеджмент, маркетинг, управление персоналом), обеспечивающей основную, деятельности. Эффективность основной и вспомогательной деятельности, строительной продукции в целом формируют финансовый результат деятельности строительной организации.



Рисунок 4.2. – Основные показатели оценки конкурентоспособности строительной компании.

Значимость показателей в подгруппах определена путем использования метода множественной корреляции, позволяющего оценить степень влияния каждого фактора на уровень результативного показателя. В качестве результативного признака использована выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг. Факторными признаками являются показатели в рамках каждой подгруппы. Временная выборка исходных данных за 12–18 периодов и пространственная по 5 строительным организациям корпорации ОАО «Росагропромстрой» обработана с использованием стандартной программы «Корреляционно-регрессионный анализ» в Microsoft Excel. Для приведения коэффициентов регрессии, имеющих разные единицы измерения, в сопоставимый вид, все переменные уравнения регрессии выражены в долях среднеквадратического отклонения. С этой целью рассчитаны стандартизованные коэффициенты регрессии (бетта-коэффициенты) по формуле:

$$\beta_i = b_i \frac{\sigma_{xi}}{\sigma_y} \quad (4.5)$$

где:

β_i - бетта-коэффициент;

b_i - коэффициент регрессии;

$\sigma_{xi} \cdot \sigma_y$ - среднее квадратическое отклонение факторного и результативного признака, соответственно, определяется по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}} \quad (4.6)$$

Для оценки точности (надежности) уравнений связи и правомерности их применения для практической цели может быть использован коэффициент множественной корреляции.

Для объективной и обоснованной оценки показателей конкурентоспособности, определяющих конкурентоспособность строительной компании проведен экспертный опрос специалистов — участников регионального ИСК, результаты которого приведены в табл. 4.2. В экспертном опросе принимали участие руководители (6 чел.) и заместители руководителей (6 чел.) строительных компаний.

Таблица 4.2

Экспертная оценка значимости групп показателей конкурентоспособности строительной организации

Наименование групп показателей	Эксперты														$\sum R_j$	$\frac{\sum R_i}{R_{cp}}$	$K_{зн}$
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	И	12	13	14			
1. Показатели эффективности строительной деятельности	1	2	2	2	1	1	1	3	1	1	3	1	2	1	22	13	0,28
2. Показатели эффективности вспомогательной деятельности	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	52	-17	0,21
3. Показатели строительной продукции	2	1	3	3	4	2	2	1	4	2	1	2	1	2	30	5	0,26
4. Показатели оценки финансового результата	3	3	1	1	2	3	4	2	2	3	2	3	4	3	36	-1	0,25
Итого	$\sum R = 140$																1

Обработка данных, полученных в результате проведения экспертных оценок, производилась следующим образом.

В ходе анкетирования получено m последовательностей, каждая из которых состоит из n упорядоченных рангов. Размерность таблицы исходных данных $m \times n$. В данном случае $m = 14$ — это количество экспертов, принявших участие в определении значимости факторов, $n = 4$ — количество групп показателей, принятых для оценки конкурентоспособности строительной организации.

Определим приоритет групп показателей и общую меру согласованности между экспертами. Для упорядочения групп сопоставлена сумма рангов по каждой отдельной группе (столбец R в таблице). Группа показателей с наименьшей суммой рангов является наиболее значимой. По мере возрастания суммы оценок значимость факторов падает, что характеризует и уменьшение их влияния на конкурентоспособность.

Среднее значение суммы рангов составляет:

$$R_{cp} = \frac{1}{2} \times m \times (n + 1) \quad (4.7)$$

$$R_{cp} = \frac{1}{2} \times 14 \times (4 + 1) = 35 \quad (4.8)$$

Коэффициент конкордации рассчитан по формуле:

$$W = \frac{12 \times S}{m^2 \times (n - 1)} \quad (4.9)$$

где:

W - коэффициент конкордации;

S - отклонение суммы квадратов рангов от средней квадратов рангов;

m - количество последовательностей;

n - число групп показателей.

$$S = 13^2 + (-17)^2 + 5^2 + (-1)^2 = 484$$

$$W = \frac{12 \times 484}{196 \times (64 - 4)} = 0,49 \quad (4.10)$$

$W = 0,49$ - коэффициент высокий, хотя далек от 1. Это объясняется различием подходов экспертов к решению данной задачи.

Для оценки конкурентоспособности строительной организации значимость групп показателей должна удовлетворять следующим требованиям:

- более значимый критерий должен иметь наибольшую сумму;
- сумма коэффициентов значимости должна составлять 1.

Для удовлетворения данным требованиям ранги R_j были пересчитаны по формуле:

$$K_{\text{зн}} = \frac{(1 - R_j / \sum_i R)}{\sum_i (1 - R_j)} \quad (4.11)$$

где: $K_{\text{зн}}$ — коэффициент значимости.

Результаты $K_{\text{зн}}$ групп показателей представлены в табл. 3.2.

Аналогично определены коэффициенты значимости для подгрупп в (табл. 4.3.).

Механизм оценки конкурентоспособности строительной компании выполнен отдельно по каждой подгруппе, а затем группе. Окончательный, интегральный коэффициент конкурентоспособности строительной организации представляет сумму произведений показателей с учетом их значимости:

Таблица 4.3

Экспертная оценка значимости показателей первой подгруппы (эффективности строительной деятельности)

	Эксперты														$\sum R_j$	$\sum R_i - R_c$	$K_{\text{зн}}$
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14			
1.1. Показатели использования основных производственных фондов	2	1	1	3	4	1	3	4	2	1	2	1	3	3	31	4	0,26
1.2. Показатели использования ресурсов	1	2	2	2	1	4	1	2	1	3	1	2	1	4	27	8	0,27
1.3. Показатели использования трудовых ресурсов	4	4	3	4	3	2	4	1	4	4	4	4	4	2	47	-13	0,22
1.4. Показатели использования финансовых ресурсов	3	3	4	1	2	3	2	3	3	2	3	3	2	1	35	0	0,25
Итого															140	1	

$$S = 224; W = 0,45.$$

$$KCI = \sum_{j=1}^m P_{ij}^c \times W_i \quad (4.11)$$

где:

$КС_1$ - интегральный коэффициент конкурентоспособности 1-ой строительной компании;

P_{il}^c - сводный показатель по i -ой группе 1-ой строительной компании;

W_i - коэффициент значимости i -ой группы.

Комплекс управленческих решений по повышению конкурентоспособности строительных компаний разрабатывается на основе рейтингового подхода к управлению отклонениями фактической величины каждого показателя от эталонной с учетом весовых коэффициентов.

Если исходить из понимания конкуренции, как своеобразное распределение ресурсов строительной компании, то по экономическому содержанию конкурентоспособность обеспечивается комплексом маркетинговых, информационно-рекламных, финансово-инвестиционных, научно-производственных и кадровых целенаправленных мероприятий строительной компании, позволяющих получить наилучшие результаты в процессе достижения конечной цели в качестве составляющих, влияющих на конкурентный потенциал строительных компаний В. Матвейчук выделяет сферу информации и маркетинга (16,3%), сферу производства с применением строительных технологий и технических средств (21,7), сферу финансов с достижением строительным предприятием высокой рентабельности (25,8%), сферу организации и управления (15,5%), сферу человеческих ресурсов, способность персонала к инновациям и переменам, уровень общего профессионализма работников (12%), сферу «мягких ресурсов» - репутация предприятия, культура обслуживания, неформальные связи (8,7%) [7, с. 139-140]

Предложенные методические подходы и разработанные методические положения оценки конкурентоспособности строительных компаний, позволяют не только оценивать конкурентоспособность строительной компании, но и выявлять слабые стороны в ее практической деятельности и принимать обоснованные управленческие решения по ее повышению на основе целенаправленного воздействия на показатели, вызывающие снижение конкурентоспособности.

4.2. Оценка устойчивости и надежности строительных компаний

В современной науке отсутствует единая точка зрения в выборе критериев надежности и подходов к их определению. Каждый из известных вариантов определения устойчивости и надежности обладает набором положительных свойств и соответствующих недостатков. Однако из всего множества вариантов

для конкретных условий функционирования строительных компаний следует выбрать, наиболее предпочтительный, рациональный вариант набора критериев для оценки.

Выбор показателей для оценки устойчивости и надежности должен осуществляться по критериям, принимаемым из среды функционирования самой строительной компании. В качестве критериев оценки также могут рассматриваться, все в прямом смысле или каким-нибудь образом формализованные намерения и обязательства, вытекающие из взаимоотношений строительной компании с участием регионального ИСК.

Проведенный анализ возможных критериев позволяет выделить и сформировать четыре группы показателей, позволяющих комплексно оценить устойчивость и надежность функционирования строительной компании: производственные, финансовые, социальные и общеэкономические показатели. Каждая группа включает в себя целый ряд частных показателей, отражающих результаты деятельности строительных компаний с позиций, как самой компании, так и субъектов из внешнего экономического окружения.

Рассмотрим содержание и состав каждой группы показателей и определим степень их влияния на устойчивость и надежность строительной компании.

Основной целью производственного процесса строительной компании является выпуск строительной продукции — законченных строительством объектов и готовых к эксплуатации зданий и сооружений — заданной и востребованной рынком номенклатуры в необходимые сроки и с минимальными затратами. Для чего необходимо учитывать три основных свойства строительных процессов [120]:

- способность производить строительную продукцию определенного вида в минимальные сроки и надлежащего качества;
- способность развиваться в пространстве в различных направлениях;
- способность производить строительную продукцию в различной технологической последовательности и различным совмещением по времени.

Указанные свойства определяют подход к оценке устойчивости работы производственных систем строительных компаний. Проведенный анализ работ по данной теме показал, что практически все они сводятся к определению надежности производственных структур через систему показателей отказа в работе отдельных элементов строительной компании, вызванных действием многочисленных случайных факторов. Для установления количественных характеристик устойчивости технологического процесса рекомендуется определять устойчивость его элементов и их взаимосвязей.

Так, в работе [86] предлагается определять надежность элементов строительного процесса, например, орудий труда, предметов труда и трудовых ресурсов на основе натуральных измерений и фиксирования отказов (выхода системы из рабочего режима) под воздействием вероятностных и случайных факторов. Первичная информация по каждому элементу накапливается и сводится в соответствующую таблицу. На основе вариационных рядов строятся и рассчитываются частные и комплексные показатели количественной оценки надежности элементов строительного процесса. К основным показателям

авторы вышеприведенной работы относят: вероятность безотказной работы, частоту отказов, интенсивность отказов, коэффициент простоя. За комплексный интегральный показатель надежности предлагают принять коэффициент готовности элемента или строительной компании в целом.

Коэффициент готовности - это вероятность того, что производственная система (элемент) будет работоспособна в произвольно выбранный момент времени. Коэффициент готовности определяется по следующему математическому выражению:

$$K_z = \frac{\tau_{б}}{\tau_{б} + \tau_{пр}} \quad (4.12)$$

где:

$\tau_{б}$ - время безотказной работы системы,

$\tau_{пр}$ - время вынужденных простоев (восстановление) под влиянием совокупности различных факторов.

Совокупность возможных причин, возникновения отказов и сбоев в технологическом строительном процессе приведена в табл. 4.4.

Таблица 4.4

Совокупность возможных причин, возникновения отказов и сбоев в технологическом строительном процессе

Причины отказов	Факторы, влияющие на возникновение отказов
1. Техничко-организационные (орудия и средства производства)	1. Неисправность строительных машин и механизмов, специальный технологический автотранспорт 2. Выход из строя сетей энерго- и водоснабжения 3. Отсутствие указаний технического персонала 4. Нарушение длительности технологических циклов 5. Нарушение норм технической эксплуатации 6. Прочие
2. Организационно-технологические (материальные ресурсы)	7. Устранение брака 8. Непредвиденные работы 9. Отсутствие и неисправность транспортных средств 10. Нарушение сроков поставки некомплектность поставки изделий и материалов 11. Выход из строя дорог и коммуникаций 12. Прочие
3. Организационно-социологические (трудовые ресурсы)	13. Отсутствие рабочих требуемой специальности и квалификации 14. Невыход работников на производство 15. Простои по технологическим и организационным причинам 16. Природно-климатические условия 17. Прочие

Приведенный в формуле (4.12) показатель готовности имеет свои преимущества и недостатки. С одной стороны, он позволяет учитывать воздействие факторов, вызывающих простои (достоинство), с другой стороны, он не отражает конечных целей функционирования системы или ее элементов (недостаток). Именно этот недостаток не позволяет применить приведенный показатель в качестве комплексного показателя для оценки устойчивости строительных компаний в рамках нашей диссертационной работы.

Поэтому имеется необходимость использовать такие показатели, которые позволяют отразить конечные результаты деятельности строительной компании с учетом воздействия различных факторов через оптимальное сочетание параметров отдельных строительных процессов.

Оптимальность его организационно-производственной структуры, с точки зрения экономической устойчивости строительной компании определяется объемом ее полезной работы, осуществленной в соответствии с договорными обязательствами. [81].

В таком случае, оптимальность организационно-производственной структуры строительной компании может определяться производительностью системы (Q) в период t , временем завершения системой совокупных или отдельных потоков работ в интервале «точно в срок» (T), в заданном месте и с продукцией заданного качества (K), комплекта (K) и объема (V), а также суммарными приведенными затратами (Π) на подготовку и осуществление производства в едином комплексе с его снабжением и сбытом, стимулирующим своевременное реагирование на изменения рыночного спроса и зависящими от него.

Тогда вероятность P достижения максимальной экономической устойчивости какой-либо организационно-производственной структуры строительной компании за период t может быть описана функцией следующего вида

$$\max P^* = f(Q, T, \bar{K}, V, \Pi) \quad (4.13)$$

при $Q \rightarrow \max$, $\Pi \rightarrow \min$, $T, K, K, V = \text{const}$.

Показатели Q, Π, T — являются общими и могут включать в себя ряд локальных показателей, которые в свою очередь могут характеризовать возможности и требования всех задействованных подсистем компаний и интересов субъектов внешнего окружения.

Комплексный учет данных показателей по мнению возможен только на основе компромиссного решения. Такая задача может быть решена, если параметры экономической надежности каждого локального показателя могут обладать максимальным, промежуточным и минимальными значениями. И, кроме того, если ни один из параметров не должен иметь значений, меньших допустимо минимальных.

Если принять в качестве минимального (наихудшего) значения экономической надежности равным нулю, а максимального (наиболее желательного) единице, то вышеприведенные условия запишутся в следующем виде:

$$0 \leq r_{j,i} \leq 1 \quad (4.14)$$

Условие (4.14) удовлетворяет одной из кривых Гомперца и функции желательности Харрингтона:

$$r_{j,i} = \exp^{-\exp^{-Y_{j,i}}} \quad (4.15)$$

где:

$r_{j,i}$ - частный показатель, количественно характеризующий экономическую надежность локальных показателей;

$Y_{j,i}$ - безразмерные значения натуральных значений локальных показателей.

Натуральные значения каждого локального показателя переводятся в соответствующие им безразмерные величины с использованием метода экспертных оценок изолировано. Комплексный показатель экономической надежности определяется как среднегеометрическое частных показателей.

Данный подход к оценке надежности строительных компаний имеет существенное преимущество по сравнению с первым вариантом. Однако и он не может дать точного значения показателя надежности из-за применяемого экспертного оценивания локальных показателей, подверженного субъективизмом выставляемых экспертами оценок.

На основании вышесказанного целесообразно выделить группу показателей, отражающих цели и интересы, как самой строительной компании, так и внешних субъектов, и в комплексе характеризующих экономическую устойчивость и надежность деятельности строительных компаний.

Поскольку конечной целью деятельности строительной компании является выпуск готовых к эксплуатации зданий и сооружений, то в качестве первого показателя принимается коэффициент продвижения строительства.

Коэффициент продвижения строительства определяется по следующему математическому выражению:

$$K_{\text{продв}} = \frac{\sum_{i=1}^N V_{i,\text{факт}}}{\sum_{i=1}^N V_{i,\text{норм}}} \quad (4.16)$$

где:

$V_{i,норм}$, $V_{i,факт}$ - соответственно нормативный (плановый) и фактический объемы СМР в базовых ценах по объектам за анализируемый период.

i -индекс объекта,

N - количество строительных объектов.

Данный показатель отражает скорость выполнения строительной компанией заданий по своевременному вводу этапов строительства и объектов в целом в эксплуатацию.

Для отражения степени готовности строительных объектов к вводу в эксплуатацию необходимо использовать коэффициент готовности объектов, который определяется по следующему математическому выражению:

$$K_{\text{гот}} = \frac{\sum_{i=1}^N C_{i,\text{факт}}}{\sum_{i=1}^N C_{i,\text{сметн}}} \quad (4.17)$$

где:

$C_{i,\text{сметн}}$, $C_{i,\text{факт}}$ — соответственно сметная и фактически выполненная стоимость строительства СМР в базовых ценах по объектам за анализируемый период.

Чем меньше значения коэффициентов продвижения и готовности строительства, тем эффективнее организована работа на объектах.

На основании приведенных двух коэффициентов можно определить примерный срок завершения строительства ($T_{\text{гот}}$) по следующему математическому выражению:

$$T_{\text{гот}} = (T_{\text{норм}} - T_{\text{факт}}) \cdot K_{\text{продв}} \quad (4.18)$$

где:

$T_{\text{норм}}$ - нормативный (плановый) срок строительства объекта по проекту,

$T_{\text{факт}}$ - фактический срок с начала строительства до момента оценки.

Рассчитываемые по формулам (4.16–4.17) показатели в общем отражают интересы инвесторов и покупателей.

С целью определения достигнутых результатов деятельности строительной компании за определенный период времени необходимо выделить показатели готовой произведенной строительной продукции (оказанных услуг), реализованной строительной продукции (оказанных услуг), и затраты на производство и реализацию строительной продукции (услуг).

Данные показатели исчисляются в натуральном выражении и служат для оценки эффективности работы строительной компании. Поскольку в настоящее время большинство объектов полностью или частично продается еще на стадии строительства, то отношение показателя готовой произведенной строительной продукции к реализованной строительной продукции отражает доверие

инвесторов (покупателей) к данной строительной компании, что может служить основанием для придания строительной компании статуса надежного партнера.

Анализ затрат на строительство и реализацию продукции позволяет выявить узкие места и предложить рекомендации по их снижению с целью достижения общего эффекта от функционирования строительной компании. Данный показатель и его анализ тем более важны в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов.

Процесс строительства осуществляется с помощью различного оборудования, строительных машин и механизмов, то есть основных средств. От степени их использования зависят объем производства строительной продукции, прибыль строительной компании и рентабельность производства. Поэтому выявление структуры и анализ состояния и движения основных средств являются важной составляющей общего процесса повышения устойчивости и надежности строительной компании.

Для характеристики движения основных средств используются следующие показатели: коэффициент поступления, обновления, выбытия и прироста основных средств. Порядок расчета и назначение данных показателей хорошо описаны в экономической литературе. Среди этих показателей для оценки надежности деятельности строительных компаний наиболее приемлемым является показатель обновления строительных машин и оборудования технологического автотранспорта.

Коэффициент обновления строительных машин и оборудования определяется по следующему математическому выражению:

$$K_{\text{обн.об.}} = \frac{C_{\text{б.об.}}}{C_{\text{восст.нач}}} \quad (4.19)$$

где $C_{\text{б.об.}}$ — балансовая стоимость строительных машин и оборудования, поступившего за год, предшествующей последней отчетной дате, (включая оборудование поступившее по лизингу); $C_{\text{восст.нач}}$ — восстановительная стоимость строительных машин и оборудования на начало года.

Активное обновление строительных машин и оборудования может свидетельствовать о финансовом благополучии строительной компании, которая имеет возможность не только пополнять собственные оборотные средства, но и наращивать производственный потенциал.

Таким образом, вышеприведенные показатели оценки производственной деятельности строительной компании в достаточной мере отражают функционирование компании с учетом интересов, как самой строительной компании, так и субъектов из внешнего экономического окружения.

2. Социальные показатели

Рассматривая строительную компанию как сложную социально-экономическую систему нельзя не обратиться к социальным аспектам ее

деятельности, т. к. они непосредственно оказывают влияние на их устойчивость компании. Это обуславливает необходимость оценки социальных показателей. Социальная деятельность строительной компании направлена на обеспечение кадрами в соответствии с потребностями производства; создание нормальных условий труда и охраны здоровья работников; создание системы оплаты и поощрения труда, трудовых и социальных льгот, способствующих удовлетворительности трудом. Результатом социального развития является создание стабильного коллектива работников в целях повышения производственных, экономических и технических результатов деятельности строительной компании.

Проведенный анализ литературных источников по оценке персонала показал, что решение проблемы определения надежности рабочей силы как функционального элемента строительной компании оказывается достаточно сложным, причем в большей степени в методологическом отношении, чем с позиций инструментария.

Персонал строительной компании: рабочие, специалисты, лица, занятые административно-управленческой деятельностью и обслуживанием, — обладает совокупностью взаимосвязанных профессиональных навыков и образует человеческий капитал. В развитой рыночной экономике сравнительный анализ небольших идентичных компаний, действующих на совершенном рынке, дает возможность получить стоимостную оценку человеческого капитала на базе доходного подхода.

В развивающейся отечественной экономике при исследовании строительных компаний, обладающих в значительной степени индивидуальными особенностями, связанными с их прошлой хозяйственной историей, вычисление дохода, приходящегося на долю рабочей силы, не представляется возможным. Поэтому применение доходного метода непосредственно к данному элементу не осуществимо.

Однако для целей определения надежности работы персонала строительной компании можно использовать показатель результативности деятельности персонала по реализации целей ее деятельности. Другими словами, необходимым условием эффективной работы персонала, влияющей на устойчивость и надежность деятельности строительной компании в целом, является понимание участниками трудового процесса целей и средств их достижения.

Количественным выражением эффективности работы персонала является прирост результата деятельности строительной компании в целом (дохода) к совокупным затратам на персонал, в том числе обусловившим данный прирост, а также экономия затрат на компенсацию последствий ошибочных действий или решений.

В данном контексте можно принять к рассмотрению три разных варианта возможных затрат [88]:

- затраты на воспроизводство человеческого капитала;
- затраты на содержание рабочей силы;
- затраты, связанные с увольнением рабочей силы. Применительно к

оценке устойчивости и надежности деятельности строительной компании первый из названных вариантов обычно играет вспомогательную роль. Второй вариант характеризует стоимость содержания рабочей силы, то есть величину затрат строительной компании на заработную плату, спецодежду, питание, отчисления в социальные фонды. Третий вариант, учитывает затраты, связанные с необходимостью выплаты выходных пособий при увольнении рабочей силы.

Четвертый — затраты на развитие персонала. Данные затраты характеризуют издержки строительной компании, направленные на обучение, стажировки и повышение квалификации персонала и непосредственно обуславливают прирост результата деятельности строительной компании, а также экономию затрат на компенсацию последствий ошибочных действий или решений.

3. Финансовые показатели. При установлении степени надежности строительных компаний возникает необходимость оценки ее финансовой стороны. Такая оценка позволяет не только получить достаточно важные справочные данные об анализируемой строительной компании, но и выполнить расчет значений отдельных показателей, необходимых для нахождения надежности самой строительной компании.

Для решения задач в рамках этого направления целесообразно выделить специальный комплекс процедур, позволяющих:

—производить вычисление характеристик, отражающих финансовое положение строительной компании на момент оценки;

—устанавливать степень соответствия сложившегося финансового состояния некоторому эталону, отвечающему требованиям и экономической безопасности;

—определять критический уровень объема заемных средств, превышение которого может привести к нарушению финансовой устойчивости.

Принципиально получение оценки финансового состояния может быть основано на одном из трех подходов, различающихся степенью детализации [88].

Первый подход предполагает организацию дифференцированного учета всех долговых обязательств с выделением конкретных сроков их погашения.

Параллельно устанавливается интенсивность будущих денежных поступлений и проверяется их достаточность на отдельные моменты времени.

Второй подход базируется на укрупненной характеристике интенсивного движения (оборота) средств в разрезе отдельных позиций активов и пассивов. При этом все статьи баланса перегруппировываются в зависимости от скорости оборота, после чего появляется возможность сопоставления частей активов, реализуемых к определенному сроку, с частями пассивов, которые к этому же сроку должны быть оплачены (погашены).

Третий подход предполагает использование косвенных критериев, вычисляемых на основе сравнения объема отдельных средств и источников, сложившихся по состоянию на некоторый момент времени.

Выбор того или иного подхода зависит от принятой формы организации процесса оценивания. Для разовых оценок можно рекомендовать первый и второй способы. При периодическом получении текущих оценок целесообразно ориентироваться на третий подход, которому соответствует некоторая система косвенных показателей, с установленным для нее набором соответствующих нормативов (критериев).

Основной принцип построения всех показателей, используемых для оценки финансового состояния строительной компании состоит в сопоставлении объема долговых обязательств компании с возможными средствами их покрытия. Соответствующие им формулы справедливы лишь при условии, что используемые в них величины различных видов активов, пассивов, при-были - сопоставимы.

В общем виде можно выделить три основных типа финансовых состояний: платежеспособность; неплатежеспособность; несостоятельность (необратимая неплатежеспособность).

Для уточнения терминологии целесообразно привести их определения. [1]. Платежеспособность — финансовое состояние компании, при котором она способна в назначенный срок погасить все свои долговые обязательства. Неплатежеспособность — финансовое состояние компании, при котором она не способна в течение нормативно установленного срока рассчитаться по своим долгам. Утрата компанией платежеспособности может быть обратимой или необратимой — в зависимости от того, в состоянии ли она без внешних воздействий восстановить платежеспособность. Несостоятельность (необратимая неплатежеспособность) — финансовое состояние компании, при котором она не способна в течение нормативно установленного срока выполнить долговые обязательства и также не способна самостоятельно восстанавливать свою платежеспособность.

Названные три финансовых состояния являются укрупненными категориями. Для каждого из этих состояний существует достаточно широкий спектр внутренних фаз, имеющих большие различия. С точки зрения важности своевременного принятия мер, прежде всего, необходимо установить градации неплатежеспособности в зависимости от степени ее глубины. Это позволит определить состав тех активов, которые должны быть задействованы при обосновании мероприятий, направленных на вывод компаний из неблагоприятной финансовой ситуации.

В данном контексте построение соответствующей классификации может предусматривать 7 видов неплатежеспособности: ожидаемая, техническая, кратковременная, временная, долговременная, длительная, необратимая.

Ожидаемая — если на момент отчета компаний располагает денежными средствами для погашения просроченной задолженности, но в перспективе имеющиеся у нее источники покрытия долгов не позволят ей рассчитаться по долговым обязательствам. Относительно финансового положения компаний можно утверждать, что оно может быть неплатежеспособно в будущем вследствие того, что его активы в совокупности с аккумулирующейся частой прибылью (возможно отрицательной, если компания убыточна) через

некоторое время окажутся недостаточными для своевременного возврата заемных средств.

Техническая — показывает отсутствие достаточного объема денежных средств у компании для немедленного расчета по просроченным долгам, но активы и аккумулирующаяся чистая прибыль являются достаточными источниками покрытия долговых обязательств в перспективе.

Кратковременная — компания не в состоянии в нормативный срок погасить просроченную задолженность, но имеет достаточно интенсивный поток прибыли, который вместе с существующими денежными средствами позволит погасить в течение соответствующего нормативного периода кратко-срочную денежную задолженность.

Временная — соответствует ситуации, в которой компания не в состоянии своевременно погасить внешнюю денежную задолженность, но за счет привлечения все совокупности быстроликвидных активов сможет рассчитаться по внешней задолженности в целом.

Долговременная - характеризуется тем, что компания не располагает достаточными источниками средств для своевременного погашения внешней задолженности, но за счет мобилизации всех оборотных активов в состоянии рассчитаться по всем краткосрочным обязательствам. В отличие от компании, находящейся в состоянии временной неплатежеспособности, здесь существует возможность расплатиться по краткосрочным обязательствам при помощи низколиквидных активов.

Длительная — свидетельствует о том, что оборотные средства и аккумулирующаяся чистая прибыль не являются достаточными источниками по-крытия заемных средств. И только привлечение внеоборотных активов позволит компании погасить всю сумму долговых обязательств.

Необратимая — характеризуется тем, что всей совокупности активов компании недостаточно для погашения полной суммы долговых обязательств — кратко и долгосрочных, то есть без внешнего финансового вмешательства.

При оценке существующего финансового состояния строительной компании применяется ряд критериев. Соответствующие показатели исчисляются непосредственно по данным бухгалтерского учета или по преобразованному балансу после агрегирования и группировки статей. Однако, учетные значения ряда показателей баланса и приложений к нему оказываются не сопоставимыми с объемами долговых обязательств соответствующей группы из-за искажающего влияния ряда факторов, и в первую очередь — инфляции. Поэтому построение критериев должно предусматривать корректировку используемых учетных показателей. Вместе с тем, применительно к проблеме построения показателей финансового состояния возникает необходимость внесения в эти приемы некоторых уточнений.

Предложенная система критериев позволяет разработать алгоритм классификации финансового состояния, который схематически приведен в табл. 4.5.

В табл. 4.5 знак «+» означает, что значение показателя выше или равно нормативу, «-» — значение показателя ниже норматива; для всех приведенных показателей нормативное значение равно 1. Незаполненная клетка означает,

что при выявлении данного вида неплатежеспособности соответствующий показатель не проверяется. Знак «...(-)...» — в правой части строки «ожидаемая» означает, что для отнесения строительной компании к этому виду, по крайней мере, один из индексов устойчивости должен быть меньше нормативного уровня. Проверка финансового состояния строительной компании осуществляется путем продвижения по строкам таблицы сверху вниз.

Таблица 4.5

Классификация финансового состояния строительной компании

Состояние надежности	Показатели					
	k_a	k_s	m_a	m_o	m_e	m_m
Платежеспособность	+		+	+	+	+
Неплатежеспособность:						
Ожидаемая	+					
Техническая	-		+			
кратковременная	-		-	+		
Временная	-		-	-	+	
долговременная	-		-	-	-	+
Длительная	-	+	-	-	-	-
Необратимая неплатежеспособность						

Компания признается полностью платежеспособной, если ее денежные средства достаточны для погашения просроченной задолженности ($k_a > 1$) и все индексы устойчивости свидетельствуют о сохранении платежеспособности в близкой перспективе.

Строительная компания находится в состоянии ожидаемой неплатежеспособности, если на момент отчета она располагает денежными средствами для погашения просроченной задолженности, но хотя бы один из показателей финансовой динамики имеет значение менее нормативного.

Последующие виды состояний характеризуются тем, что компания уже оказалась неплатежеспособной на момент отчета.

Техническая неплатежеспособность характеризуется тем, что ($k_a < 1$), но все показатели финансовой динамики имеют значения выше нормативных. Неплатежеспособность признается кратковременной, если величина индекса аварийной устойчивости (m_a) не соответствует нормативу, но удовлетворительное значение индекса оперативной устойчивости (m_o) свидетельствует о наличии достаточно интенсивного потока прибыли, который вместе с существующими денежными средствами позволяет рассчитывать на

погашение в течение соответствующего нормативного периода краткосрочной де-нежной задолженности.

Временная неплатежеспособность устанавливается в ситуации, когда индекс оперативной устойчивости (m_o) меньше соответствующего норматива, но достаточное значение индекса внешней устойчивости (m_b) свидетельствует о возможности рассчитаться по внешней задолженности в целом за счет привлечения других быстроликвидных активов.

Неплатежеспособность строительной компании считается долговременной, если неудовлетворителен индекс внешней устойчивости (m_b), но достаточная величина индекса текущей устойчивости (m_t) показывает, что полная сумма оборотных активов достаточна для покрытия краткосрочных обязательств.

Неплатежеспособность можно признать длительной, если индекс текущей устойчивости (m_t) оказывается меньше нормативного уровня, что означает невозможность рассчитаться по краткосрочным обязательствам за счет привлечения оборотных активов и аккумулирующей чистой прибыли. Однако удовлетворительное значение коэффициента общей ликвидности (k_c) показывает, что распродажа некоторой части внеоборотных активов в принципе может позволить строительной компании погасить полную сумму задолженности.

Необратимая неплатежеспособность характеризуется тем, что коэффициент общей ликвидности (k_c) имеет значение ниже нормативного уровня. Это означает, что все активы строительной компании не достаточны для погашения всех долговых обязательств — кратко- и долгосрочных. Следовательно, вывод компании из этого состояния не возможен без внешнего финансового вмешательства.

Таким образом, предложенная выше система критериев позволяет производить классификацию финансового состояния строительной компании, полностью соответствующую рассмотренным выше видам неплатежеспособности.

4. Общеэкономические показатели. При оценке устойчивости и надежности строительных компаний необходимо наряду с показателями, отражающими отдельные стороны деятельности компании (производственные, финансовые и социальные) применять и общеэкономические показатели (характеризуют деятельность не отдельных элементов строительной компании, а всей его системы). Основное требование к таким показателям - комплексно отражать достигнутый уровень развития строительной компании за определенный период времени. Таких показателей можно выделить два: рентабельность компании и коэффициент экономического роста.

Показатель рентабельности строительной компании в определенной мере отражает эффективность ее деятельности и может быть определена по следующему математическому выражению:

(4.20)

$$\text{Рент} = \frac{\Pi_6}{K_a} \quad (4.20)$$

где Π_6 — балансовая прибыль за истекший финансовый год; K_a — сумма авансированного капитала.

Высокая рентабельность строительной компании свидетельствует об активном обороте капитала, его эффективном использовании и наличии возможностей для роста активов.

Коэффициент экономического роста определяется по следующему математическому выражению:

$$K_{\text{эк.р.}} = \frac{K_{\text{соб.кон}}}{K_{\text{соб.нач}} \times k_{\text{инфл}}} \quad (4.21)$$

где: $K_{\text{соб.кон}}$ — собственный капитал на конец года, предшествующего последней отчетной дате; $K_{\text{соб.нач}}$ — собственный капитал на начало года, предшествующего последней отчетной дате; $k_{\text{инфл}}$ — коэффициент инфляции.

Данный коэффициент является показателем динамичности развития строительной компании и ее успешности в региональном инвестиционно-строительном комплексе.

Перечень частных показателей, входящих в каждую локальную группу может меняться и дополняться в зависимости от типа конкретной оцениваемой строительной компании.

Учитывать различные аспекты функционирования строительной компании и сводить разные по размерности и смыслу показатели в единый позволяет метод геометрического моделирования, представленного в работе [104] и являющийся одним из методов системного анализа. Для пояснения работы данного метода опишем его сущность.

Допустим, что эффективность функционирования некоторой системы оценивается четырьмя показателями ($\Pi_1, \Pi_2, \Pi_3, \Pi_4$). Каждый показатель может измеряться в процентах, в денежных единицах, в натуральных показателях, иметь свой масштаб и предельные значения. Для данной группы показателей строится график в виде квадрата (рис. 4.3), на каждой из сторон которого фиксируются значения конкретного показателя на определенный момент времени.

При построении графика учитывается отношение оценивающего субъекта к показателю, чтобы правильно ориентировать шкалы измерения на графике. Например, к величине прибыли отношение «чем больше, тем лучше», а к величине затрат - «чем меньше, тем лучше». В каждый момент времени, когда производится измерение степени надежности системы, ее агрегированная оценка представляет собой точку на графике, которая перемещается при изменении значения хотя бы одного показателя. Для упорядочения движения точки и обеспечения возможности анализа выбирают один из углов графика, по отношению к которому движение точки будет рассматриваться как рост надежности функционирования системы (знак «+» на рис. 4.3). Показатели распределяются по сторонам графика произвольно.

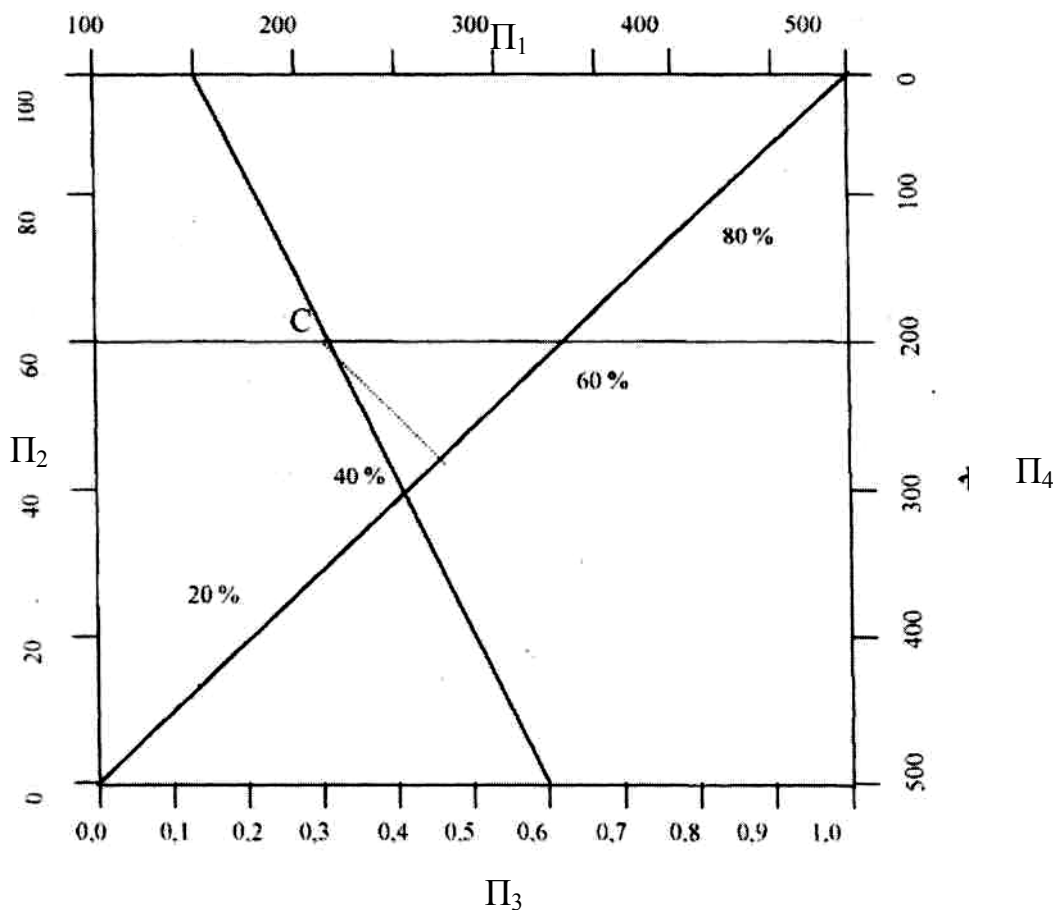


Рис. 4.3. График оценки надежности функционирования системы

Использование графика рассмотрим на примере. Исходные данные приведены в табл. 4.6.

Оценку надежности функционирования системы получают следующим образом. На сторонах квадрата фиксируются значения показателей на определенный момент. Показатели на противоположных сторонах соединяются прямыми линиями и точка их пересечения (C) будет характеризовать надежность функционирования системы. Предельная надежность системы будет достигнута при условии, если в определенный момент значения всех показателей достигнут предельных положительных значений, при этом точка пересечения будет находиться в правом верхнем углу. Опустив перпендикуляр из точки пересечения на диагональ квадрата с градациями в процентах от 0 до 100, можно получить оценку надежности функционирования системы на данный момент в процентах. В нашем примере она составляет примерно 45% от предельно возможной.

В реальной жизненной ситуации встречаются случаи, когда показателей меньше или больше четырех. Если, например, три показателя, то один из них дублируется на одной из шкал. Если, например, шестнадцать показателей по четыре в каждой группе, то для каждой группы показателей строится отдельный график по примеру предыдущего.

Таблица 4.6

Показатель	Единица измерения	Пределы изменения	Значение показателя	Отношение к показателю
П ₁	тыс. руб.	100-500	150	Чем больше, тем лучше
П ₂	%	1-100	60	Чем больше, тем лучше
П ₃	доля единицы	0-1	0,6	Чем больше, тем лучше
П ₄	тыс. руб.	500-0	200	Чем меньше, тем лучше

Поле каждого квадрата разбивается на пять зон оценки. Разбиение на зоны оценки дает возможность агрегировать все показатели в одну общую оценку надежности. Для этого строится еще один сводный график в виде квадрата, стороны которого — шкалы измерения для групп показателей. Группы показателей произвольно закрепляются за сторонами квадрата. Каждая сторона разбивается на зоны оценки. Оценка надежности, полученная на соответствующем групповом графике, переносится на линейную шкалу обобщающего графика, ориентируясь на ее положение относительно границ зон оценки на групповом графике. Путем нахождения точки пересечения прямых линий осуществляется геометрическое сложение.

Метод геометрического сложения позволяет, во-первых, решить проблему размерности показателей, так как пределы изменения показателей могут задаваться в любых единицах измерения. Во-вторых, исчезает проблема элиминирования одних показателей другими. Например, увеличивая до предела значение показателя П₂, мы не сможем существенно поднять оценку надежности. Кроме того, метод позволяет проводить оценку в соответствии с системным законом наименьших относительных сопротивлений, согласно которому устойчивость системы определяется самым слабым ее элементом. В нашем примере, допустим, П₄ если все показатели, кроме второго, достигнут предельных значений, то точка, отражающая надежность системы, переместится на шкалу показателя П₂ в место, соответствующее его значению, и значит, надежность будет определяться именно значением этого показателя.

Оценка надежности предлагаем следующую шкалу оценки надежности строительной компании осуществляется по следующей шкале:

- от 0 до 0,2 (20%) — компании не надежна;
- от 0,2 (20%) до 0,4 (40%) — низкая надежность компании;
- от 0,4 (40%) до 0,6 (60%) — средняя надежность компании;
- от 0,6 (60%) до 0,8 (80%) — достаточная надежность компании;
- от 0,8 (80%) до 1,0 (100%) — высокая надежность компании;.

Данная шкала позволяет заключить мнение о степени надежности строительных компании и принять инвесторам правильное решение о вложении своих средств, в тот или иной инвестиционный проект реализуемый строительной компанией.

Проведенный анализ возможного решения данной проблемы показал, что сведение локальных показателей в единый осуществляется, как правило, с помощью придания весов различных по значимости показателям, и с учетом мнения экспертов. Данный подход заложен и в методику ЭСОН [54]. Согласно ей общий коэффициент надежности определяется суммой отношений предлагаемых в методике показателей к их среднеотраслевому значению с учетом значимости различных показателей, определяемых экспертным путем. По значению показателя выводится заключение о надежности строительной компании. Если общий коэффициент примерно равен единице, компания имеет средний уровень надежности, если много больше единицы - высокая надежность, если меньше единицы — низкая надежность. При этом делается оговорка, что в принципе компаниями с высокой степенью надежности можно считать те, которые имеют значение в 90% от любого из предлагаемых к оценке показателей.

По нашему мнению, такой подход для оценки устойчивости и надежности деятельности строительных компаний не совсем оправдан по следующим причинам:

—во-первых, применение экспертных оценок неизбежно ведет к субъективизму мнений экспертов. В этом случае необходимо проводить исследования на согласованность оценок;

—во-вторых, проблема применения среднеотраслевых коэффициентов. Их значения определяются в результате статистической обработки множества выборок, что требует создания большой базы данных. Это под силу только специально созданной организации или группе, которой и является ЭСОН, а не отдельной строительной компании и, тем более, физическим лицам;

—в-третьих, само значение показателя надежности, как функционирования целостной системы, не может быть больше единицы (100%), что противоречит законам и принципам теории вероятности;

—в-четвертых, использование оговорки затрудняет убедиться в результате оценки. В этом случае любое лицо, заинтересованное в уровне определения надежности компании, может выбрать наиболее значимый для себя показатель и умножить его на коэффициент 0,9. Тем самым нарушается принцип комплексности методики, учитывающей различные аспекты деятельности строительной компании.

Глава 5

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ
ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ
КОМПАНИЙ**

5.1. Оценка организационной эффективности строительной компании

Оценка организационной эффективности строительной компании всегда сопряжена с неопределенностью, т. к. она базируется больше на предположениях, прогнозах, чем на прямом измерении и наблюдении.

Оценочные системы организационной эффективности должны соответствовать основным критериям:

—сбалансированности показателей, отражающие краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные индикаторы;

—полезности для прогнозирования, определяющие нефинансовые показатели — качество и гибкость, развитие компании и ее конкурентоспособность, устойчивость и надежность — должны соотноситься с будущим временем;

—всеобъемлющую характера, т.е. системы сбалансированных показателей должна охватывать всю строительную компанию;

—привязанности к вознаграждениям (применимости к компенсациям) получаемым персоналом за свою деятельность.

При оценке организационной эффективности строительной компании рассматриваются такие свойства как качество (автор А. Ю Молчанов) и гибкость (А. И. Рубахов), развитие компании и ее конкурентоспособность, надежность (автор А. А. Гусаков) и устойчивость (автор И. В. Брянцева)

Безусловно организационная эффективность обладает синтетическим свойством, впитывающим в себя основные элементы всех выше названных. В этом случае она может быть определена как способность строительной организации надежно и качественно выполнять заказы в любом регионе, мобильно перемещая свой производственный потенциал и гибко реагируя на рыночные и технологические изменения, обеспечивая в результате экономическую устойчивость, достаточную для сохранения конкурентных позиций на инвестиционно-строительном рынке. При этом в факторах, обеспечивающих высокую организационную эффективность строительной организации, будут присутствовать составляющие элементы всех выше названных свойств, объединенных в основном в гибкость и устойчивость, как диалектически взаимосвязанных и дополняющих друг друга. В основе построения лежат методы создания или реформирования социально-производственного потенциала строительной компании, обеспечивающего высокую конкурентоспособность на инвестиционно-строительном рынке.

Организационная эффективность компаний инвестиционно-строительной сферы в особенной мере зависит от факторов внешней среды, так как, кроме традиционного влияния макро-среды, на инвестиционно-строительную деятельность в значительной мере влияют природно-климатические воздействия. Кроме этого, продолжительность инвестиционно-строительного цикла является настолько значительной, что происходящие в технике и обществе изменения могут трансформировать требования инвестора и внести свою долю стохастичности в реализацию инвестиционного проекта.

В общем виде организационная эффективность строительной компании как производственной системы раскладывается на составляющие (рис.5.1.), которые можно интерпретировать следующим образом.



Рис. 5.1. Организационная эффективность строительной компании

Организация и управление строительной компанией являются гибкими при достижении:

— гибкости структуры, т. е. пропорционально построенной системы производственных и управленческих звеньев, способных оперативно реагировать на возникающие во внешней среде и в технологическом процессе изменения;

— эффективности логистических средств, т.е. наличия соответствующих требованиям адаптивности материально-технических ресурсов на различных этапах создания готовой строительной продукции, включая резервы материалов, конструкций, машин и механизмов;

— современной информационной готовности, определяющей мобильность строительной компании и ее реагирование на стохастичность инвестиционно-строительного рынка и способность осуществлять эффективные маркетинговые исследования на нем;

— высокой инновационной восприимчивости, обеспечивающей гибкую адаптацию к непрерывному потоку нововведений за счет должного инновационного потенциала и инновационной инфраструктуры.

Строительная компания является устойчивой экономически при следующих условиях:

— обеспечивается на уровне нормальной устойчивости финансового состояния;

— конкурентоспособность строительной компании позволит успешно участвовать в подрядных торгах и реализовывать свой потенциал в различных регионах и секторах инвестиционно-строительной сферы;

— инвестиционная активность строительной компании является достаточной для ведения расширенного воспроизводства и обеспечения нормальных условий обновления технологического процесса;

— строительная компания находится в стадии цикла, позволяющей устойчиво планировать стратегические решения развития в существующих формах и структурах.

Обеспечение приемлемого уровня организационной эффективности строительной компании на рынке строительной продукции является сложным управленческим процессом. Осуществление его затрагивает как внутреннюю, так и внешнюю сторону управленческой деятельности строительной организации, а следовательно, отражает протекание этой деятельности в условиях неопределенности и неполной информации и тем самым сопряжено с рисками и необходимостью осуществления рационального адаптивного управления. Учет этих обстоятельств обуславливает целесообразность:

— разработки методов и моделей адаптивного управления организационной эффективностью;

— разработки методов и моделей создания конкурентоспособной строительной продукции;

— моделирования процессов управления непрерывным наращиванием строительной организацией своего конкурентного потенциала с учетом воздействия факторов внешней среды и ресурсных ограничений;

— разработки методов и моделей создания рациональной системы управления организационной эффективностью строительной организации.

5.2. Моделирование проектируемой системы управления организационной эффективностью компаний

С точки зрения уточнения требований, предъявляемых с позиции теории управления к разрабатываемой модели проектируемой системы управления организационной эффективностью компаний участников регионального ИСК, следует отнести:

1 .. Рассмотрение системы управления организационной эффективностью как комплексной, сложной, динамической и вероятностной системы, являющейся подсистемой более общей системы — системы общего менеджмента компании. Это обуславливает необходимость правильного понимания проблемы иерархичности и необходимости членения единой системы общего менеджмента строительной компании на подсистемы разных уровней.

2. Необходимость структуризации разрабатываемой модели системы управления организационной эффективностью строительной компании, смысл которой состоит в выделении исследуемой системы на собственно изучаемую систему и внешнюю среду.

3. Выделение составных частей системы управления организационной эффективностью строительной компании на подсистемы, выявление их компонентов, рациональной организации связей и отношений между подсистемами модели.

4. Наличие эффективной обратной связи, свойственной системе управления и призванной обеспечить успешную корректировку результативности процессов управления, исходя из степени достижения целевой конкурентной политики организационной эффективностью строительной компании и предъявляемых требований внешней среды, в том числе требований в удовлетворении потребностей потребителей (инвесторов, заказчиков).

5 . Проявление свойства качества структуры, свойственной системе управления и наличие механизма функционирования системы.

6. Возможность выявления потенциала гибкости конкурентоспособности и устойчивости строительной компании и устойчивости путем моделирования воздействующих факторов и оптимизации процессов управления, когда все имеющиеся ресурсы (материальные, трудовые, финансовые) уже израсходованы, а прогнозируемый уровень организационной эффективностью строительной компании не достигнут.

Разрабатываемая модель в том смысле, как термин применяется к исследуемой системе управления организационной эффективностью строительной компании, может отражать логическое, информационное или экономико-математическое описание взаимосвязи и взаимодействия подсистем, их компонентов, функций, отражающих существенные свойства моделируемого объекта управления или процесса управления.

Выделение системы управления организационной эффективностью строительной компании из системы общего менеджмента предприятия предполагает необходимость определить «входы» и «выходы» анализируемой системы управления и произвести структуризацию этой системы. Структуризация выделяемой системы управления предполагает:

- выделение подсистем, объекта и субъекта управления;
- организацию связей и отношений между подсистемами;
- уточнение состава функций и процессов управления;
- формирование механизма функционирования системы управления.

Наиболее приемлемым направлением применения методологии научного познания исследуемого объекта управления как системы, является использование кибернетического подхода для моделирования анализируемой системы управления. В этой связи целесообразно на начальной стадии разработки модели выявить общий контур формирования системы управления организационной эффективностью строительной компании (рис. 5.2).

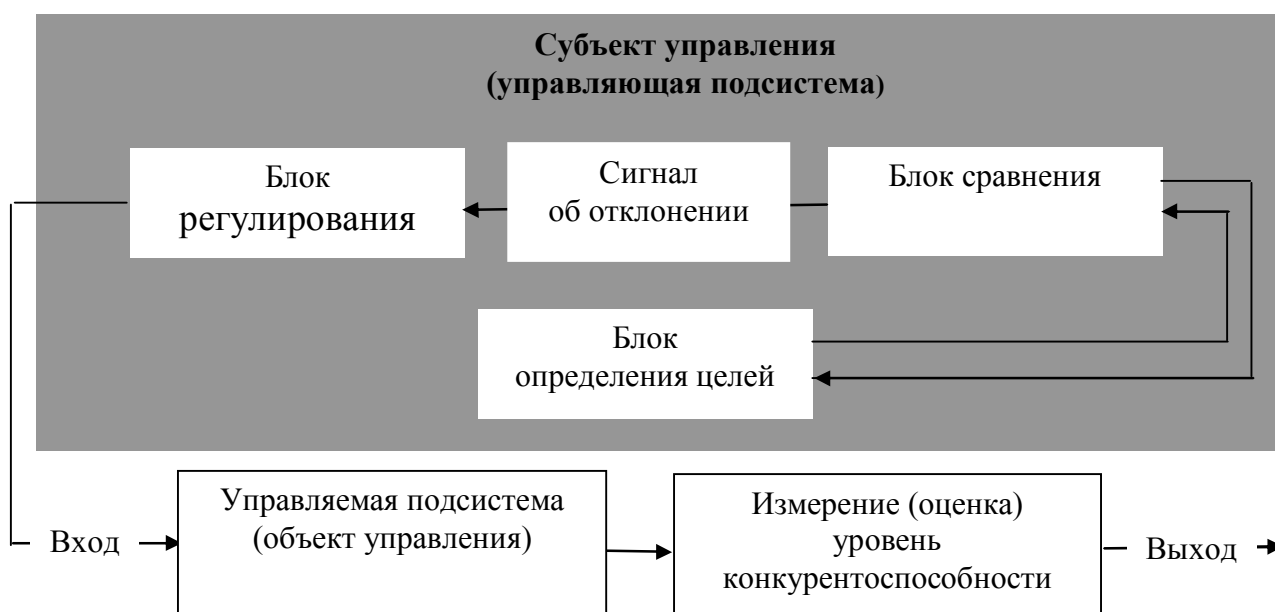


Рис. 5.2. Общий контур модели формируемой системы управления конкурентоспособностью компании

Выявленный общий контур модели отражает:

1. «Вход» — воздействие факторов внешней среды и воздействующее регулирование обратной связи.
2. Взаимосвязь подсистем:
 - управляющей подсистемы, выполняющей функцию субъекта управления и включающей три составных блока — определения целей, сравнения уровня

конкурентоспособности соответственно поставленным целям и блока регулирования выявленных отклонений уровня конкурентоспособности от намеченных целей;

—управляющей подсистемы, выступающей объектом управления;

—целевой подсистемы, представленной блоком определения целей.

Выявленный общий контур разрабатываемой модели позволяет выделить состав основных элементов модели:

1.«Вход» проектируемой системы, отражающий воздействие факторов внешней среды на систему управления и воздействующее регулирование обратной связи.

2.Управляющую подсистему, которая включает составные блоки — блок определения целей; блок сравнения достигаемого уровня организационной эффективности управления соответствию стратегическим целям строительной компании; блок регулирования выявленных отклонений.

3.Управляемую подсистему, характеризующей объект исследования и управления.

4.Обратную связь, отражающей взаимосвязь подсистем и процессов управления, которая позволяет отслеживать, контролировать и своевременно производить необходимые корректировки по достижению поставленных целей в реализации компанией своих конкурентных преимуществ.

5.«Выход» анализируемой системы управления, характеризующей результат осуществления процесса управления организационной эффективностью компании.

Выявленные в структуре общего контура подсистемы (управляющая, управляемая, целевая) призваны обеспечивать эффективную организацию прямых и обратных связей и отношений в системе управления организационной эффективности компании.. При этом управляющая подсистема призвана осуществлять целенаправленные и рациональные управленческие воздействия (принятие решений и передачу информации) на объект управления (управляемую подсистему) и получать обратно информацию о состоянии и качестве объекта управления. Этим объясняется объективность условия функционирования системы управления организационной эффективностью компании как целенаправленной и сложной системы с обратной связью. Управляющей подсистеме свойственны:

—реализуемые функции управления процессом обеспечения, в том числе повышения уровня организационной эффективности компании в краткосрочной, и среднесрочной и долгосрочной перспективе;

—производная от осуществляемых функций управления организационная структура управления.

Под объектом управления (управляемой подсистемой) анализируемой системы управления понимается то, на что направлены управляющие воздействия со стороны управляющей подсистемы. Тем самым управляемой подсистеме свойственны процессы управления, управляемые переменные (характеристики конкурентоспособности), применяемые методы конкуренции и конкурентные стратегии.

Вместе с тем, анализируемая система управления не может ограничиваться составом управляющей, управляемой и целевой подсистем, так как отражает взаимосвязь:

—внешнего окружения, которое может быть выражено макроэкономической моделью анализируемой системы, включающей «вход», обратную связь, «выход» и связи системы управления с внешней средой;

—внутреннего взаимодействия, которое можно представить микроэкономической моделью системы, отражающей состав и взаимосвязи подсистем, совокупность управляющих воздействий на объект управления, переработку информации «входа» в «выход», оценку и контроль достижения целей конкурентной политики компании со стороны анализируемой системы управления.

Система обеспечения организационной эффективности строительной компании состоит из:

—внешнего окружения, состоящей из «входа», «выхода», обратной связи с внешней средой;

—внутренней структуры строительной компании, состоящей из взаимосвязанных подсистем научного сопровождения, целевой, обеспечивающей, управляемой и управляющей.

В нашем представлении внутренняя структура разрабатываемой модели системы управления организационной эффективностью компании (рис. 5.3.) рассматривается в составе подсистем:

—управляющей подсистемы;

—управляемой подсистемы;

—целевой подсистемы;

—обеспечивающей подсистемы (подсистемы методологического обеспечения и подсистемы ресурсного обеспечения).

Основываясь на системном подходе, построение модели функционирования системы управления организационной эффективностью строительной компании (СУОЭ) можно представить функцией проявления ее взаимодействия с внешней средой (средой внешнего окружения) $F_{в.о}$ и взаимодействия с внутренней средой системы $F_{в.с}$ отражающей взаимосвязи подсистем, реализацию процесса воздействия субъекта управления на управляемую подсистему и достижения поставленных целей по обеспечению организационной эффективности строительной компании

$$СУОЭ = \{F_{в.о}, F_{в.с}\} \quad (5.1)$$

Функция, отражающая взаимосвязь системы управления с внешней средой через «вход» системы $X_{кп}$, «выход» системы $Y_{кп}$, обратную связь в системе $H_{кп}$, связь системы с внешней средой $Z_{кп}$ имеет вид:

$$F_{в.о} = \{X_{к.п}, Y_{к.п}, H_{к.п}, Z_{к.п}\} \quad (5.2)$$

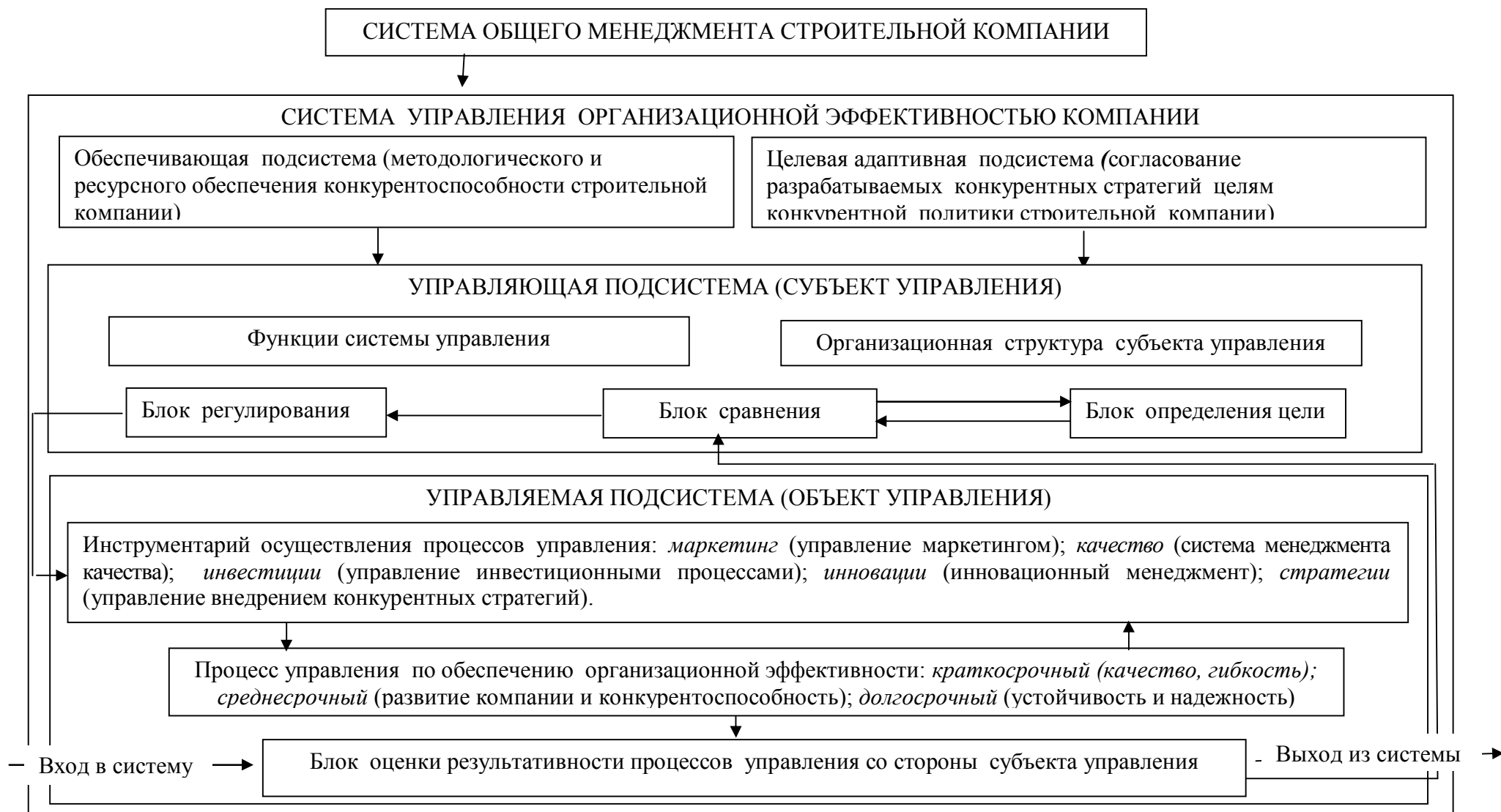


Рисунок 5.3. Структура разработанной модели проектируемой системы управления организационной эффективностью строительной компании

Множество входов и выходов связывают моделируемую систему управления с внешней средой таким образом, что вход отражает воздействие внешней среды и реакцию обратной связи на систему управления, а выход — воздействие системы управления на микросреду и адаптацию к воздействию макросреды.

Внутренняя среда системы управления отражает взаимосвязи между подсистемами: управляющей подсистемы $E_{к.п}$, управляемой подсистемы $M_{к.п}$, целевой адаптивной подсистемы $L_{к.п}$ и обеспечивающей подсистемы $S_{к.п}$:

$$F_{в.с} = \{E_{к.п}, M_{к.п}, L_{к.п}, S_{к.п}\} \quad (5.3)$$

Функция, отражающая процесс функционирования СУОЭ ($F_{СУОЭ}$), или режим функционирования, показывает изменение состояний системы управления и математически описывается как некоторое преобразование входных параметров $X_{к.п}$ в выходные $Y_{к.п}$.

$$F_{СУОЭ}/Y_{к.п} = \gamma[X_{к.п}, \alpha(t)] \quad (5.4)$$

где:

γ - оператор преобразования входных компонентов $X_{к.п}$ в выходные $Y_{к.п}$, зависящие от параметров $\alpha(t)$ функционирования системы управления.

В разрабатываемой модели СУОЭ составными компонентами внешней среды рассматриваются:

—компоненты макросреды — налоговая политика (отражающая федеральную и региональную налоговую политику), инвестиционная политика (государства, региона, города), другие компоненты макросреды, трактуемые с точки зрения маркетинга, как опасности и возможности для деятельности строительной компании;

—компоненты микросреды - поведение конкурентов, интересы инвесторов, поставщиков строительных материалов, заказчиков и другие разновидности компонентов микросреды.

К важнейшим компонентам «входа» исследуемой системы управления организационной эффективностью строительной компании следует отнести:

—степень воздействия государства (региональных властных структур) на развитие инвестиционно-строительной сферы (регионального инвестиционно-строительного комплекса) путем осуществления инвестиционной, налоговой, антимонопольной политики;

—уровень платежеспособного спроса в регионе на строительную продукцию (работы, услуги);

— степень доступности строительных организаций к ресурсам (инвестициям, арендуемой строительной технике, современным технологиям и др.);

— сила конкуренции на занимаемом организацией сегменте рынка строительной продукции (работ, услуг).

К основным компонентам обратной связи СУОЭ могут быть отнесены:

—уровень конкурентоспособности компании по результатам участия в подрядных торгах - соотношение количества выигранных тендеров к общему количеству выигранных тендеров, в которых организация приняла участие за учитываемый период времени;

—уровень (динамика) конкурентоспособности строительной компании — значения коэффициентов конкурентоспособности в стоимостном выражении (соотношение количества выигранных строительной организацией тендеров в денежном выражении к общему количеству тендеров, в которых строительная организация приняла участие за анализируемый период времени);

—причины проигрыша строительной организации по результатам ее участия в тендерных торгах;

—имидж организации, определяемый с учетом выполнения договорных (контрактных) обязательств, соотношения цены / качества, цены / себестоимости, цены / производительности, других параметров;

—отзывы и предложения инвесторов, заказчиков о надежности и устойчивости строительной организации о выполнении договорных (контрактных) обязательств со стороны организации;

— эффективность функционирования системы общего менеджмента строительной компании.

К компонентам «выхода» проектируемой (функционирующей) СУОЭ относятся требования внешней среды со стороны потребителей и государства в удовлетворении строительной организацией общественных потребностей и потребностей инвесторов, заказчиков на более высоком уровне, относительно других конкурентов:

— строительная продукция, удовлетворяющая потребителей по цене, качеству, срокам продолжительности строительства (производства работ) и другим параметрам на региональном рынке строительной продукции;

—строительная продукция, имеющая конкурентные преимущества в других регионах России (зарубежных странах);

—предложения продуктово-сервисных характеристик и поддерживающих услуг вместе с объектов недвижимости.

К основным компонентам, отражающим «связи с внешней средой» СУОЭ следует отнести:

— обладание строительной организацией гарантий качества, наличие лицензий и сертификатов; отзывы о качестве строительной продукции (выполняемых работ);

—эффективность функционирования маркетинга и управления качеством по ИСО в организации;

—степень воздействия организации на ослабление конкурентных преимуществ своих конкурентов (в регионе, области, городе, занимаемом сегменте рынка строительной продукции);

—степень успешной адаптации организации к воздействующим факторам внешней среды.

Таким образом в ходе разработки модели проектируемой системы управления организационной эффективностью строительной компании:

1) предложена логическая схема разработки модели проектируемой системы управления организационной эффективностью строительной компании в основе которой:

отражена идея комплексного подхода к объединению элементов макро- и микроэкономической модели исследуемого объекта управления, что позволяет осуществлять анализ объекта управления как единого целого с позиции модели «черного ящика» в комплексе с изучением внутренней структуры анализируемой системы управления;

уточнена востребованность разрабатываемой модели управления;

выявлены основные требования, предъявляемые к разработке модели проектируемой системы управления.

2) В ходе исследования система управления организационной эффективностью строительной компании рассматривается комплексной и достаточно сложной динамической и вероятностной системой, являющейся подсистемой более общей системы - системы общего менеджмента строительной компании. Тем самым система управления организационной эффективностью компании рассматривается составной частью системы общего менеджмента строительной компании.

В ходе исследования разработана и предложена модель проектируемой системы управления организационной эффективностью строительной компании, отражающая взаимосвязь управляющей, управляемой, целевой адаптивной и обеспечивающей подсистем и уточнены компоненты, характеризующие «вход» и «выход» системы, обратную связь и связь с внешней средой.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Системные преобразования в строительной сфере сформировали новую хозяйственную среду, детерминирующую условия функционирования строительных организаций, сталкивающихся с необходимостью решения ряда усложненных задач: поиском новых моделей экономического поведения, отражающих нарастающую динамику внешних факторов; формированием систем менеджмента, обеспечивающих стратегическую гибкость и адаптивность строительных организаций; а также определением направлений и методов использования организационного потенциала предприятий. Попытки решения этих задач обусловили появления совокупности доминирующих тенденций и, соответственно, особенностей деятельности строительных организаций. По результатам критического анализа эволюционных процессов в строительстве, наблюдаемых за годы реформ, автором сформулированы и системно интерпретированы особенности деятельности строительных организаций и строительной сферы в целом в современных условиях — условиях развивающегося рынка. К ним относятся:

—распад крупных территориальных структур и, как следствие, расширение круга участников рынка;

—либерализация строительного рынка, выражающаяся в возможности свободного проникновения на рынок новых участников, что привело к ускоренному развитию малых форм строительного бизнеса, занятых в различных областях строительного дела, в том числе и в его интеллектуальном сопровождении;

—переход от преимущественно вертикальных организационных и экономических связей к горизонтальным;

—становление и развитие инвестиционно-строительной деятельности (ИСД) и инвестиционно-строительного комплекса (ИСК), экономическое содержание которого определяется интеграцией инвестиционной и собственно строительной составляющей и территориальная (региональная) очерченность этого комплекса;

—готовность строительных организаций к изменениям, что отражено в особом типе управления — управлении изменениями, смысл которого заключается в поиске стратегических, тактических и оперативных мероприятий по адаптации организации к внешнему окружению и извлечении максимальной выгоды из возможностей, возникающих во внешней среде;

—изменение методов конкуренции между строительными организациями, замена доминирующей на начальном этапе реформ ценовой конкуренции конкуренцией, основанной на качественных характеристиках, и стремлении к лидерству по затратам, что позволило сформироваться группе лидеров ИСК;

—поиск новых форм сотрудничества между строительными организациями, попытки установления партнерских отношений в области управления.

Исследование указанных особенностей позволило выделить три группы позитивных изменений в динамике строительной сферы:

- наращивание потенциала строительных организаций;
- позитивные внутриорганизационные процессы, модифицирующие структуру строительных организаций;
- наращивание управленческих воздействий по отношению к внутренней и внешней среде организаций.

Акцентируя внимание на управленческих аспектах автор обосновал необходимость уточнения социально-экономического содержания ИСД, т. к. именно она является в современных условиях объектом управления. Предложено к использованию следующее определение: ИСД — это практическая (финансовая, организационно-экономическая, производственная, управленческая) деятельность органов государственного и регионального регулирования, юридических и физических лиц по аккумуляции (накоплению и получению) финансовых ресурсов в виде инвестиций в основной капитал в целях их эффективного использования в процессе воспроизводства основных фондов производственного и непроизводственного назначения. Укрупнено ИСД включает в себя институциональную, инновационную, инвестиционную сферы, сферу строительства, сферу обращения финансового капитала, а также сферу реализации имущественных прав субъектов ИСД.

При характеристике инвестиционно-строительного комплекса в работе подчеркивается, что сущность ИСК заключается в том, что он представляет собой саморазвивающуюся, самоуправляемую систему, образующую такие формы регионального производства и отношений, которые способны переводить систему в процессе развития в новое качество. С этих позиций в диссертации выполнен анализ ИСК в Санкт-Петербурге. В ходе анализа выделены этапы в развитии Петербургского ИСК, охарактеризована роль Союза строительных объединений и организаций как реализатора принципов саморазвития и самоуправления в региональном инвестиционно-строительном комплексе.

Сущностные основы инвестиционно-строительной деятельности актуализируют значение категории «эффективность», отраженной в цели ИСД. В диссертационной работе выполнено всестороннее исследование научных подходов к категории «экономическая эффективность», результаты которого позволили сформулировать базовый тезис настоящего исследования — сложность и многогранность восприятия категории эффективности представителями различных научных школ обусловили отсутствие единого мнения относительно сущности этой категории и способов ее измерения.

Рассмотрев устоявшиеся терминологические подходы, в частности определение эффективности как отношения результата к затратам, обусловившим этот результат; сопоставление понятий «эффект» и «эффективность»; методов формирования коэффициента эффективности и т.п., автор приходит к выводу о целесообразности перехода от традиционного рассмотрения эффективности к пониманию эффективности как

самостоятельного процесса в экономике и управлении. Эффективность, с этой точки зрения, показатель *стремления* к конечному результату (но не сам результат), вариант точности и правильности направления движения к результату. При этом эффективность правомерно характеризовать как вектор, позволяющий определить направления развития производства. Это означает, что организацию можно назвать эффективной, если она движется в верном направлении. Оперировав векторными величинами с использованием несложного математического аппарата можно давать оценки эффективности строительных систем.

В рамках единого подхода выполнен сравнительный анализ категорий «эффективность» и «результативность». Предлагается под результативностью строительной организации понимать ее способность к достижению целей, обусловленных внешними факторами, т.е. стремление к тому, чтобы организационные решения и действия отвечали критериям, установленным внешней средой. Эффективность при этом ориентирована на достижение эффектов за счет структурной и ресурсной оптимизации и контроля внутриорганизационных затрат. Следовательно известным соотношением результата к затратам характеризуется результативность действий, а эффективность определяет стратегические перспективы (вектор) развития организации.

В поисках методов оценки организационной эффективности строительной компании (под которой понимается эффективность деятельности строительной организации в целом) определена необходимость построения цепочки организационной эффективности, включающей следующие компоненты: бизнес-процессы, затраты, добавленную стоимость для потребителя, результативность, долгосрочную выручку. При рассмотрении этих компонентов необходимо ориентироваться на принцип рациональности. Комплекс проблем, обусловленных реализацией принципа рациональности, составляет содержание организационной деятельности.

Различают несколько групп организационной эффективности: индивидуальную, групповую, бизнес-единиц и эффективность компаний в целом (организационную). Организационная эффективность включает индивидуальную и групповую, она может быть количественно больше, чем их сумма, что обусловлено организационной синергией.

Интерпретация принципа рациональности в контексте организационной эффективности сводится к ряду обобщений, важнейшими из которых является следующее: организационная эффективность отражает количественное и качественное отражение определяющих характеристик организационного порядка в строительной компании. Ее оценка всегда сопряжена с неопределенностью. Критерии организационной эффективности целесообразно классифицировать во временном аспекте, выделяя краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

К краткосрочным критериям организационной эффективности строительной компании рекомендуется относить показатели — индикаторы продуктивности, результативности, экономической эффективности, качества,

клиентской удовлетворенности, гибкости (адаптивности). Среднесрочную организационную эффективность рекомендуется отражать с помощью двух критериев, которые характеризуют развитие строительной организации и ее конкурентоспособность. Долгосрочные критерии организационной эффективности — устойчивость и надежность строительных организаций.

При формировании индикаторов краткосрочной организационной эффективности строительной компании предлагается система методов, с помощью которых можно адекватно характеризовать индикаторы. Продуктивность рассматривается как способность строительной организации обеспечить не-обходимое количество и качество строительной продукции в соответствии с требованиями внешней среды. Экономическая эффективность рассматривается как отношение «выходов» к вводимым факторам, а качество как много-параметрическое свойство результатов деятельности строительной организации. Проблемам управления качеством в строительстве отводится особая роль. Так как результаты совершенствования управления качеством отражаются на величине суммарной годовой прибыли, в диссертации представлен порядок расчета величины годового прироста прибыли за счет ряда факторов и направлений формирования качества.

При изучении способов оценивания гибкости строительной компании исследуются структурная гибкость и гибкость функционирования, в рамках которой формируется технологическая гибкость — значимая с позиций кратко-срочной организационной эффективности. Гибкие строительные компании предлагается подразделять на самонастраивающиеся и самоорганизующиеся. К первым можно отнести строительные компании, которые в соответствии с изменениями внешней среды меняют способ функционирования (например, вслед за расширением спроса расширяется выпуск строительной продукции), ко вторым — компании, меняющие свою организационную структуру (например, внедрение системы менеджмента качества в связи с возросшими требованиями к качеству строительной продукции. Подчеркнуто, что организационная структура строительной компании зависит от технологической гибкости. Такая гибкость может быть достигнута в условиях топологической, структурно-функциональной и социально-экономической интеграции. Топологическая интеграция предполагает объединение в одну систему проектных, общестроительных, специализированных, комплектующих, монтажных и пусконаладочных организаций; предприятий стройиндустрии подразделений инфраструктуры строительства. Структурно-функциональная интеграция предполагает рассмотрение иерархического взаимодействия отдельных частей в общем комплексе, что определяет необходимость создания организационного и экономического механизмов взаимодействия. Социально-экономическая интеграция связана с обеспечением оптимальных форм организации производства и управления, перестройкой характера труда в строительной компании с обеспечением превалирования творческих аспектов работы над рутинными.

Развитие строительной компании как источник повышения ее средне-срочной организационной эффективности может быть выражено через оценку операционной эффективности и стратегического позиционирования компании. В качестве показателя операционной эффективности следует использовать отношение выручки от реализации строительной продукции к затратам, осуществленным для ее производства и реализации. Анализ операционной эффективности целесообразно проводить в сопоставлении с аналогичным показателем у конкурирующих компаний. В работе даются рекомендации по формированию выборки компаний-конкурентов на основе принципа сопоставимости сравниваемых вариантов.

Стратегическое позиционирование предлагается оценивать с помощью специального коэффициента, пользуясь логикой, сходной с той, что использовалась при оценке операционной эффективности. В качестве оценочного показателя рекомендуется применять показатель, характеризующий изменение занимаемой доли рынка в сравнении с предшествующим периодом.

Параметры стратегического позиционирования, по сути, объединяют в себе макро- и микроэкономические, объективные и субъективные факторы, влияющие на деятельность строительных компаний. Для определения конкурентной позиции автором предлагается использовать критериальную матрицу, отражающую:

- ранг финансово-экономического состояния строительной компании;
- ранг качественной оценки ее деятельности.

Формирование критериев долгосрочной эффективности строительной компании потребовало теоретических изысканий в отношении таких понятий, как устойчивость и надежность. Под экономической устойчивостью предлагается понимать возможность строительной организации противостоять воздействию внешней среды на основе принятия эффективных управленческих решений в области маркетинга и производственного и финансового менеджмента, что позволяет регулярно получать заказы и загружать производственные мощности. Экономическая надежность рассматривается как свойство достигать в планируемом периоде оптимальных значений экономических показателей собственной воспроизводственной деятельности, с достаточной вероятностью способствующих достижению основной цели компании, обусловленной рыночными факторами. В диссертации обосновано, что устойчивость и надежность следует рассматривать во взаимосвязи, что методологически обусловлено единством потребности общества в эффективном функционировании хозяйственного комплекса во всем многообразии его составляющих, среди которых одно из ведущих мест принадлежит ИСК с входящими в его состав строительными компаниями.

В диссертации исследованы внутренние факторы, влияющие на устойчивость и надежность строительной компании с позиций ее организационной эффективности.

Аналізу подвергнуты внешние факторы, влияющие на устойчивость и надежность строительной компании. при этом в многообразии внешних факторов как особо значимые выделены: состояние экономики в стране и регионе; научно-технические факторы, характерные для строительной сферы; особенности правового и налогового поля, а также особенности общественно-правовой среды. В процессе оценки (количественной и качественной) рекомендуется воспользоваться их группировкой по степени влияния на строительную компанию как систему, стремящуюся к достижению организационной эффективности.

Среди параметров, характеризующих организационную эффективность, выделен интегральный показатель конкурентоспособности, т. к. именно в нем в наибольшей степени отражена динамика внешних факторов и способность служить базой для разработки управленческих решений в системе управления рыночного типа. Оценку конкурентоспособности строительной организации следует осуществлять в сопоставлении с основными конкурентами по алгоритму, включающему сопоставление частных показателей и их групп с вариантом-эталонном и определение интегрального показателя конкурентоспособности, комплексизирующего влияния частных параметров. При этом предлагается к использованию система частных показателей, объединенных в следующие укрупненные группы:

- показатели эффективности строительной деятельности;
- показатели эффективности вспомогательной деятельности;
- показатели эффективности строительной продукции;
- финансовые результаты.

Представленная система показателей дифференцирована, на ее основе образованы подгруппы показателей, которые ранжированы по уровню значимостью. Значимость оценена с использованием метода множественной корреляции, позволяющего охарактеризовать степень влияния каждого фактора на результирующий показатель. Кроме того для определения значимости групп показателей конкурентоспособности строительной организации проведен экспертный опрос специалистов-участников ИСК, по результатам которого определены конкретные коэффициенты значимости.

Интегральный индекс конкурентоспособности, рассчитанный в соответствии с представленным методическим подходом, позволяет не только сопоставлять строительные компании между собой, а значит определять их рейтинги, но и формировать управленческие решения, являющиеся, по сути, распределением ресурсов строительной компании.

При разработке методов оценки устойчивости и надежности строительных компаний автором выполнен анализ возможных критериев, по результатам которого выдвинуто предложение об использовании (в комплексном измерении устойчивости и надежности) четырех групп показателей: производственные, финансовые, социальные и общеэкономические.

В группе производственных показателей предлагается рассматривать устойчивость технологического процесса (вероятность безотказной работы,

частота отказов, интенсивность отказов, коэффициент простоя); коэффициент готовности строительной компании в целом, который характеризует вероятность того, что система (строительная организация) или ее элемент будет работоспособной в определенный момент времени; оптимальность организационно-производственной структуры; коэффициент продвижения строительства, отражающий соотношение фактического и нормативного (планового) объема строительно-монтажных работ за анализируемый период; показатели готовой произведенной строительной продукции (оказанных услуг) и затраты на производство и реализацию строительной продукции, а также характеристики движения основных средств. В работе представлены формульные выражения методов расчета каждого из показателей.

Среди социальных показателей выделены показатель результативности деятельности персонала в целях обеспечения надежности его работы. Количественным выражением данного показателя являются прирост результата деятельности строительной компании в целом к совокупным затратам на персонал, а также экономия затрат на компенсацию последствий ошибочных действий или решений.

При характеристике финансовых аспектов надежности строительной компании целесообразно использовать следующий комплекс процедур:

—производить вычисление характеристик, отражающих финансовое положение строительной компании на момент оценки;

—устанавливать степень соответствия сложившегося финансового состояния некоторому эталону, отвечающему требованиям экономической устойчивости и надежности;

—определять критический уровень объема заемных средств.

В качестве основного принципа построения показателей, используемых для оценки финансового состояния строительной компании, состоит в сопоставлении объема долговых обязательств компании с возможными средствами их покрытия.

В совокупности общеэкономических показателей необходимо использовать те из них, что способны комплексно отражать уровень развития строительной компании за определенный период времени. Рекомендуется использовать показатель рентабельности компании и коэффициент экономического роста.

Так как представленные показатели устойчивости и надежности различны по экономической природе и имеют различную размерность, их сведение в единый показатель рекомендуется производить методом геометрического моделирования. Автором дана интерпретация механизма использования этого метода применительно к поставленной задаче.

Предлагаемые к использованию оценочные процедуры соответствуют структуре организационной эффективности с позиций управления, в которой выделено три блока:

—гибкость организации и управления;

—конкурентоспособность;

—экономическая устойчивость строительных компаний.

На их основе выстраивается ряд требований, которые предъявляются к системе управления организационной эффективностью. В их числе — разработка модели системы управления организационной эффективностью, рационализация связей между элементами данной модели.

В ходе разработки модели управления организационной эффективностью строительной компании:

- предложена логическая схема модели,
- методы ее внедрения в систему менеджмента строительной компании,
- разработана детализированная модель, отражающая взаимосвязь управляющей, управляемой, целевой, адаптивной и обеспечивающей подсистем, а также их взаимосвязь с внешней средой.

Совокупность этих трех компонентов, их последовательность и методы реализации дополненные методическими рекомендациями в области оценки организационной эффективности представляют собой комплекс завершенных методических разработок, использование которых в строительных компаниях — субъектах ИСК, будет способствовать повышению эффективности их деятельности в стратегическом и тактическом периодах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютин, А. В. Грачев: Учеб. практ. пос. - М.: Издательство Дело Сервис, 1998.-256 с
2. Архипова Е. А. Повышение устойчивости и надежности деятельности строительного предприятия в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов: дис. ...канд. экон. наук : 08.00.05: защищена 13.11.01. – Санкт-Петербург, 2001. – 174 с.
3. Арdziнов, В. Д. Организация и оплата труда в строительстве : Учебное пособие / В. Д. Арdziнов. - СПб. : Международный фонд истории науки, изд-во Астерион, 2002. - 176 с.
4. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, П. Ю. Ерофеев; под ред. А. Н. Асаула. - СПб. : Гуманистика, 2004. - 448с.
5. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности. – СПб.: Питер, 2005. – 368 с.
6. Асаул, А. Н. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно - строительном комплексе. / М.: А. Н Асаул, А. В. Батрак Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2001. – 168 с.
7. Асаул, А. Н. Маркетинговые аспекты деятельности строительной организации // Маркетинг. 2002. № 1.
8. Асаул, А. Н. Теория и практика управления и развития имущественных комплексов / Асаул А. Н., Абаев Х. С., Молчанов Ю. А. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 240 с.: ил.
9. Асаул, А. Н. Маркетинг-менеджмент в строительстве / А. Н. Асаул, В. П. Грахов. – СПб.: Гуманистика, 2007. – 248 с.
10. Асаул, А. Н. Сетевые индустриальные организации как форма концентрации производства // Сборник материалов конференции Союза экономистов Украины. Киев, 2001.
11. Асаул, А. Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система // Экономика строительства. М., 2004. № 6.
12. Асаул, А. Н. Пути повышения эффективности предпринимательской деятельности в строительстве / А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов // Экономика стро-ва. - 2000. - N 9. - С.2-9.
13. Асаул, А. Н. Региональный ИСК – самостоятельная управляемая саморегулирующаяся система // Развитие инвестиционно-строительной деятельности в современных условиях экономики России: Опыт. Проблемы. Перспективы / Под общ. ред. Б. С. Бушуева. М.: МАКС Пресс, 2003.
14. Асаул, В. В. Научные основы концепции экономической инновационной стратегии строительных организаций на основе интеграционных процессов. – СПб.: Изд-во СПб Госуд. архитект.-строит. ун-та, 2005.– 195 с.

15. Асаул, М. А. Совершенствование экономического механизма лизинговых услуг в инвестиционно-строительном комплексе / М. А. Асаул, В. В. Асаул // Экономические проблемы и организационные решения по совершенствованию инвестиционно-строительной деятельности : сб. науч. тр. Выпуск 1. – СПб.: Изд-во СПб ГАСУ, 2004. С 310-316
16. Асаул, М. А. Проблемы повышения конкурентоспособности строительных организаций / М. А. Асаул, В. В. Асаул // Экономические проблемы и организационные решения по совершенствованию инвестиционно-строительной деятельности: сб. науч. тр. Впуск 1. – СПб.: Изд-во СПб ГАСУ, 2004. С310-316.
17. Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 280 с.
18. Асаул, Н. А. Влияние градостроительной политики на инвестиционно-строительный комплекс Санкт-Петербурга // Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. Ученые и специалисты Санкт-Петербурга и Ленинградской области. - Петербургскому экономическому форуму 2003 года : сб. науч. тр. - СПб. : СПбГИЭУ, 2003.
19. Асаул, Н. А. Создание Союза строительных объединений и организаций // Пром. и гражд. стр-во. - 2003. - № 5.
20. Байбурин, А. Х. Проектирование экспертной системы оценки качества // Жилищное строительство .- 2004.- №5.- С. 4-5.
21. Барановская, Н. И. Основы сметного дела в строительстве / Н.И. Барановская - М.; СПб, 2005,- 480 с.
22. Баринаова, Л. С. Основные направления научно-технического прогресса в промышленности строительных материалов России / Л. С. Баринаова. - СПб. : Изд-во Стройиздат, 2004.- 42 с.
23. Баринаова, Л. С. Тенденции развития промышленности строительных материалов за рубежом // Строит. мат., оборудование, технологии XXI века. - 2004. - № 11. - С. 2-4.
24. Безопасность и качество в строительстве: Основные термины и определения: Учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлению "Строительство" / В. П. Теличенко [и др.]. - М.: Изд-во АСВ, 2002. - 335 с.
25. Бесстрашнова, Я. К. Выбор оптимальной политики исследований финансовой надежности партнера при коммерческом кредитовании // Экономические науки. 1999. № 1. Стр. 77 – 79.
26. Брянцева, И. В. Рейтинговая оценка экономической устойчивости строительного предприятия // Экономика строительства .- 2002.- №11.- С. 20-28
27. Брянцева, И. В. Управление экономической устойчивостью строительного предприятия // Экономика стр-ва. - 2003. - № 12. - С. 27-34.
28. Брянцева, И. В. Экономическая устойчивость предприятия: сущность, оценка, управление / И. В. Брянцева. – Хабаровск: Изд. Хабар. гос. техн. ун-та, 2003. – 211 с.

29. Большая Советская Энциклопедия. Том 28. – М. «Советская энциклопедия», 1978.
30. Большой толковый словарь русского языка / Сост. И гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб. «Норинт», 1998. – 1567 с.
31. Большой экономический словарь / Под. Ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
32. Бузырев, В. В. Особенности организации экономического взаимодействия участников строительного комплекса в регионе // Экономика стр-ва. - 2003. - № 12. - С. 14-26.
33. Бузырев, В. В. Особенности организации экономического взаимодействия участников строительного комплекса в регионе / В. В. Бузырев, А.П. Суворова // Экономика стр-ва. - 2003. - № 12. - С. 14-26.
34. Булгаков, С. Н. Концепция и рекомендации по повышению эффективности капитального строительства в новых экономических условиях // Экономика стр-ва.- М., 1996.- N 1.- С. 2-22.
35. Бушуев, Б. С. Региональный ИСК - самостоятельная управляемая саморегулирующаяся система // Развитие инвестиционно-строительной деятельности в современных условиях экономики России: Опыт. Проблемы. Перспективы / Б. С. Бушуев, А. Н. Асаул ; под общ. ред. Б. С. Бушуева. - М. : МАКС Пресс, 2003.
36. Вахмистров, А. И. Роль и место строительного комплекса в решении социальных и экономических проблем Санкт-Петербурга./ А. И. Вахмистров. - СПб. : Стройиздат СПб, 2002, -36с
37. Вахмистров, А. И. Построение сбалансированной системы учета интересов всех участников инвестиционно-строительной деятельности / А. И. Вахмистров, Н. А. Асаул // Вестник гражданских инженеров (научно-технический журнал). - 2004. - № 1. - С 184-191
38. Вахмистров, А. И. Проблемы реформирования регионального инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга : сборник научных материалов годичного собрания 42 собрания Санкт-Петербургских научных советов по экономическим проблемам, 22 апреля 2004 года / А. И. Вахмистров, Н. А. Асаул ; под ред. А. А. Горбунова. - СПб. : СПбГАСЭ, 2004.
39. Викторов, А. В. Информационные технологии в строительстве // Строит. мат., оборудование, технологии XXI века. - 2005. - № 2. - С. 68-71.
40. Владимирский, Е. А. Мировая экономика на рубеже веков: противоречия, тенденции развития // Экономическое возрождение России. – 2006. - № 2(8). -С. 37-41; 3(9). - С. 33-36.
41. Воронин, В. А. Современные подходы к совершенствованию внутрипроизводственной структуры холдинговых компаний инвестиционно-строительного комплекса // Пром. и граждан. стр-во. - 2004. - № 5. - С. 54-56
42. Горбунов, А. А. Инвестиционная поддержка новых организационных форм регионального промышленно-строительного комплекса (РПСК) / А. А. Горбунов, В. Ю Кротов // Гуманит. науки. - СПб., 1999. - № 2. - С. 56-60.
43. Грахов, В. П. Методологические подходы к управлению инвестиционно-строительной деятельностью.// Экономика и управление

- инвестиционно-строительной сферой : сб. науч. тр Кузбасский ГТУ, 2004
44. Гужва, Е. Г. Развитие основных форм интеграции бизнеса в условиях усиления инвестиционной активности / Е. Г. Гужва, Н. П. Камакина // Вестник гражданских инженеров. – 2007. – № 1(10). – С. 72-75.
 45. Гужва, Е. Г. Источники инвестиций в условиях ограниченных ресурсов / Е. Г. Гужва, Н. П. Камакина // Вестник гражданских инженеров. –2006. – № 2(7). – С. 101-109.
 46. Гумба, Х.М. Оценка эффективности диверсификации в строительстве // Экономика строительства.- 2004.- №12.- С.25-33.
 47. Гумба, Х. М. Экономический механизм обеспечения устойчивой хозяйственной деятельности строительных организаций // Автореферат диссертации на соискание ученой степени докт. экон. наук. М.: ГОССТРОЙ РФ. ЦНИИЭУС, 1998. – 43 с.
 48. Двас, Г. В. Методологические основы применения методов теории надежности для управления рисками при осуществлении экономических проектов. – СПб.: «Вести», 1998. –190 с.
 49. Денисов, Г. А. Инновационная деятельность в строительном комплексе: организационно экономический аспект / Г. А. Денисов, М. И. Каменецкий // Экономика стр-ва. - 2003. - № 7. - С. 219.
 50. Донцова, Л. В. Инвестиционно-строительный сектор российской экономики: проблемы формирования и инновационного обновления / Л. В. Донцова. - М. : Диалог МГУ, 1999. - 269 с.
 51. Дорожкин, В. Р. Управление качеством строительной продукции : учеб. пособие : Для студентов и преподавателей строит. вузов, специалистов-менеджеров по качеству стр-в ; М-во образования Рос. Федерации, Воронеж. гос. архит.-строит. акад. - Воронеж : Воронеж. гос. архит.-строит. акад., 2000. - 174 с.
 52. Душко, А. П. Обеспечение конкурентоспособности строительномонтажных предприятий в условиях жилищно-коммунальной реформы // Автореферат диссертации на соиск. уч. ст. канд. эк. н. СПб.: СПбГИЭА, 1998. – 21 с.
 53. Ерофеев, П. Ю. Решение проблем строительной организации посредством планирования затрат // Актуальные проблемы инвестиционно-строительного комплекса в Санкт-Петербурге : темат. сб. тр. - СПб. : Стройиздат, 2003.
 54. Ершова, С. А. Теория и практика оценки крупных инвестиционных проектов с учетом градоэкономического зонирования территории в региональном инвестиционно
 55. Заренков, В. А. Методологические принципы организации инновационной деятельности строительной компании и формирование стратегии ее развития // Регион: Политика. Экономика. Социология. - 1999. - № 56. - С. 57-63.
 56. Заренков, В. А., Проблемы развития строительных компаний в условиях российской экономики. – Санкт-Петербург, Стройиздат СПб, 1999. – 288 с., ил.

57. Звягин, А. С. Повышение экономической устойчивости подрядных строительных организаций в условиях инвестиционного спада // Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. эконом. наук. СПб.: СПбГИЭА, – 1998. – 17 с.
58. Иванов, С. Н. Феномен инвестиционно-строительного комплекса // Региональные и отраслевые проблемы инвестиционной политики.: материалы международной конференции МАИЭС. - Владимир : изд-во Владимирского государственного университета, 2002.
59. Иванов, С. Н. Инвестиционно-строительный комплекс северо-западного региона // Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. Ученые и специалисты Санкт-Петербурга и Ленинградской области - Петербургскому экономическому форуму 2002 года. - СПб. : ГАСУ, 2002
60. Иванов, А. В. Законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность в капитальном строительстве: эволюция, проблемы, перспективы // Экономика строительства 2002. №6. С.14-21.
61. Казанский, Ю. Н. Строительство в США и России: Экономика, организация и управление / Ю. Н. Казанский, А. М. Немчин., С. Н. Никешин. - СПб. : ДваТриИ, 1995. - 437 с.
62. Каплан, Л. М. Договорные отношения в инвестиционно-строительной сфере Санкт-Петербурга. – СПб., 2002.
63. Качество, безопасность, энерго- и ресурсосбережение в промышленности строительных материалов и строительстве на пороге XXI века: Посвящ. 30-летию академии: (XV науч. чтения БелГТАСМ): Междунар. науч.-практ. конф. : сб. докл. / под ред. Ю. В. Красовицкого [и др.] - Белгород : Изд-во БелГТАСМ, 2000.- 20 с.
64. Костецкий, Н. Ф. Потенциальные источники финансирования реконструкции и модернизации жилищного фонда // Экономика стр-ва. - 2004. - № 12. - С. 12-15.
65. Костецкий, Н. Ф. Зарубежный опыт государственного регулирования воспроизводства жилищного фонда, его сохранения и модернизации / Н. Ф. Костецкий, А. И. Гурко // Экономика стр-ва. - 2003. - № 1. - С. 13-30.
66. Коростелев, А. А. Оценка экономической надежности строительной организации // Экономика стр-ва.- 2000. - N 7. - С.19-31.
67. Кузык, Б. Н. О долгосрочном прогнозировании и стратегии инновационного развития России в XXI веке // Экономическое Возрождение России.
68. Кунгуров, Ю. Я. Управление качеством в строительстве : учеб. пособие / Ю. Я. Кунгуров. – Омск : изд-во СибАДИ, 2003. - 31 с.
69. Лapidус, А. А. Эффективная организационная структура строительной организации – залог ее успешной производственной деятельности // Строительные материалы, оборудование технологии XXI века. - 2003.- №10.- С. 8-10.
70. Лапин, Г. Н. Надежность производственной деятельности и конкурентоспособность строительных компаний / Г. Н. Лапин Хамкохов Р.М.

- М., СПб: ООО "Изд-во АСВ", ВИТУ, СПбГАСУ, 2000. - 135 с.
71. Макинтайр, Р. Малые предприятия в экономике переходного периода: анализ проблем и экономическая политика // Экономическая наука современной России. 2002. № 1. С. 125.
72. Манаков, Л. Ф. Ключевые положения формирования региональной ассоциации инвесторов и строителей / Л. Ф. Манаков. - Новосибирск : НГАСУ, 2000. - 146 с.
73. Матвейчук, В. Преобразования в строительном комплексе Польши при переходе к рыночным условиям хозяйствования // Экономика стр-ва. - 2003. - № 10. - С. 39-48.
74. Мелехин, В. Б. Оценка эффективности инновационного развития строительного предприятия // Экономика стр-ва. - 2004. - № 12. - С. 33-39.
75. Методика определения надежности предприятий строительного комплекса / Утверждено Решением Экспертного Совета по определению надежности предприятий строительного комплекса (ЭСОН) протокол № 13 от 04 октября 2000 г.) // Всероссийский научный информационно-аналитический бюллетень «СТРОЙИНФОРМ». Ценообразование и нормирование в строительстве, №2 Февраль 2001 г.
76. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. / А. Н Асаул, [и др.]; под ред. А. Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика. – 2006. – 328 с.
77. Методика определения надежности предприятий строительного комплекса // Стройинформ. - СПб., 2001. - N 2. - С.91-100.
78. Моисеева, Н. К. Инновационная модель развития предприятий на основе синергии знаний (маркетинговый аспект) // Экономическое Возрождение России.-2005.- №2.- С.71-75
79. Молчанов, А. Ю. Методы управления качеством в строительной компании – СПб: СПбГУЭФ, 2002 – 16,6 п.л.
80. Молчанов, А. Ю. Деятельность ЗАО НПО «Керамика» по обеспечению повышения качества продукции – СПб.: ИРЭ РАН, 2001 – 0,7 п. л.
81. Нагловский, С. Н. Логистика.– г. Ростов-на-Дону, Изд-во РГЭА, 1997. – 286 с.
82. Никольская, Е. Г. Инновации и инвестиции в предпринимательстве : учеб. пособие для вузов с грифом Минобразования России. / Е. Г. Никольская, А. Б Крутик, М. В. Решетова - СПб. : Изд-во РГПУ им. А И Герцена, 2003. - 927 с.
83. Никольская, Е. Г. Исследования конкурентоспособности предприятий // Регион: политика, экономика, социология. -СПб., 2002. № 1-2. С. 93-101
84. Никольская, Е. Г. Основные направления государственного регулирования экономики / Е. Г. Никольская. - СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2002, - 26 с.
85. Овсянникова, Т. Ю. Экономика строительного комплекса: Экон. обоснование и реализация инвестиционных проектов : учеб. пособие / Т. Ю. Овсянникова. - Томск : Том. гос. архит.-строит. ун-т, 2004. - 238 с.
86. Организационно-техническая надежность строительства / А. А. Гусаков [и др.]. – М.: Аргус, 1994. - 472 с

87. Панибратов, Ю. П. Определение эффективности инвестиционных проектов строительства экопоселений // Ученые записки / Институт управления и экономики. -2004. Вып. 2 (10).
88. Панибратов, Ю. П. Пути экономико-организационных решений региональных проблем инвестиционно-строительной деятельности / Ю.П. Панибратов // Экономические проблемы и организационные решения по совершенствованию инвестиционно-строительной деятельности : сб. науч. тр./ РАСН, МАИЭС.-СПб, 2004.
89. Панибратов, Ю. П. Экономический и научный потенциал новых строительных технологий в России // Симпозиум по строительным материалам фирмы Кнауф/GUS. Ипхофен, 2 июня 2004.
90. Пасяда, Н. И. Логистика и управление проектами жилищного строительства / Н. И. Пасяда. - СПб. : Изд-во С.Петербур. гос. унта экономики и финансов, 1999. - 195 с.
91. Песоцкая, Е. В. Элементы инновационного управления инвестиционной деятельностью / Е. В. Песоцкая, В. А. Ланцов, В. Ф. Баумгертнер. - СПб. : Изд-во Литера Плюс, 1998.
92. Пушкин, В. Г. Философские вопросы теории надежности кибернетических систем. // Ученые записки ЛГПИ им. А. И. Герцена. – Л.: Издательство ЛГПИ, 1967.
93. Пушкин, В. Г. Проблема надежности. – М.: «Наука», 1971.
94. Прыкин, Б. В. Основы управления. Производственно-строительные системы: – М.: Стройиздат, 1991. – 336 с.
95. Рахман, И. А. Экономический механизм развития рынка недвижимости в сфере жилищного строительства // Экономика стр-ва. - 2000. - N 11. - С. 36-43. (В т.ч. развитие системы ипотечного кредитования).
96. Реген, В. Методы достижения конкурентоспособности зарубежной компании в России (опыт Кнауф)./ Реген, В. - СПб Изд-во Стройиздат СПб, 2004.–128 с. : ил.
97. Рекитар, Я. А. Долговременные тенденции развития строительного комплекса (опыт ведущих зарубежных стран и некоторые выводы для России) / Я. А. Рекитар, Н. А Сидорова // Стройинформ-СПб. - 2000. - № 2. - С. 63-68.
98. Ресин, В. Главная цель строительства - повышение качества жизни // Экон. стратегии. - 2004. - N4. - С.72-78. (Ценообразование на рынке недвижимости и системе ипотечного кредитования).
99. Роботов, А. С. Маркетинговая концепция строительных предприятий жилищного сектора / А. С. Роботов, Г. И. Шишлов, Е. В. Турчак // Экономика стр-ва. 2001. - № 3. - С. 24-34.
100. Романова, А. И. Вопросы планирования экономической устойчивости строительных предприятий. – Казань: КГАСА, 2001. –180 с.
101. Рубахов, А. И. Влияние гибкости строительных предприятий на качество управления / А. И Рубахов, Г. Н. Якубина, С. А. Якубовский. // Международная неделя науки и бизнеса в г. Бресте: Материалы научно-практических конференций. – Брест, 1993. – Вып. 2. – с. 6

102. Секо, Е. В. Финансирование и кредитование строительства: Конспект лекций; М-во образования Рос. Федерации, С.-Петербург. гос. архитектур.-строит. ун-т. - СПб.: СПбГАСУ, 2000. - 75 с.
103. Серов, В. М. Оценка уровня и эффективности интенсификации строительного производства / В.М. Серов В.М., Б.А Фурман, Г. Б. Никанорова // Экономика строительства - 2004. - № 8, С. 13-29 .
104. Системный анализ в организации и планировании производства: Методические указания / Под ред. Глущенко В. Ф., СПб: Издательство ЛИЭИ, 1992. – 42 с.
105. Смирнов, Е. Б. Воспроизводство жилищного фонда крупного города в условиях формирования экономических отношений рыночного типа. – СПб.: СПбГИЭА, 1997.
106. Соколов, В. Н. Методы оценки предприятия / СПбГИЭА. – СПб., 1998. – 144 с
107. Советский энциклопедический словарь / Под научн. ред. А. М. Прохорова [и др.]. – М.: Советская энциклопедия, 1980. 1600 с.
108. Степанов, А. М. Создание системы менеджмента качества в строительном комплексе // Строительные материалы – бизнес. - 2004.- № 8.- С.6-8.
109. Суворова, А. П. Модели взаимодействия в интегрированных системах управления строительным комплексом // Экономика стр-ва. - 2003. - № 9. - С. 49-59.
110. Терентьев, А. Р. Маркетинг в инвестиционно-строительной компании в современных условиях // Экономика стр-ва. - 2003. - № 12. - С. 214.
111. Томилов, В. В. Культура организации предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – СПб.: СПб УэиФ, 1993.
112. Томилов, В. В. Маркетинговые решения в деятельности строительных предприятий / В. В. Томилов, А. С. Роботов, А. А. Зубарев. - СПб. : СПб. гос. ун-т экономики и финансов, 1997. - 159 с.
113. Управление в строительстве : учеб. для вузов. / Ю. П. Панибратов [и др.]. - 2-е. изд. -М. : Изд-во АСВ.; -СПб. : СПбТАСУ, 2001
114. Управление в строительстве : учеб. пособие : Для специальностей 290300 Пром. и гражд. стр-во ; 290500 Гор. стр-во и хоз-во ; 290600 Пр-во строит. материалов, изделий и конструкций ; 060811 Экономика и упр. на предприятии (стр-ве) / Д. Г. Одинцов [и др.]; М-во образования РФ, Сиб. гос. автомоб.-дорож. акад. - Омск : Изд-во СибАДИ, 2000. - 96 с.
115. Указ Президента Российской Федерации «О Концепции перехода России к устойчивому развитию» от 01.04.1996 №440
116. Управление качеством строительной продукции: Техн. регулирование безопасности и качества в стр-ве / В. И. Теличенко [и др.]. - М. : Изд-во АСВ, 2003.- 511 с.
117. Фалтинский, Р. А. Постановка задачи и модель управления рисками / Р. А. Фалтинский // Мир стр-ва и недвижимости. - 2004. - №6.

118. Хамхоков, Б. М. Формирование эффективной организационной структуры строительной корпорации // Современные аспекты экономики : Ежемес. журн. - СПб., 2003. - N20(48). - С.106-109.
119. Хачатуров, Т. С. Эффективность капитальных вложений / Т. С. Хачатуров. –М : Экономика, 1981
120. Хитров, В. А. Организация инвестиционной деятельности в строительстве на основе методологии управления проектами – СПб.: СПбГИЭА, 1998. – 118с.
121. Храмова, Л. Н. Методические основы обеспечения устойчивого развития строительного предприятия // Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. эконом. наук. СПб.: СПбГИЭА, – 1998.– 17с.
122. Цапу, Л. И. Методология разработки концепции управления процессом жилищного строительства в мегаполисе // Экономическое Возрождение России.-2005.- №1.- С.57-64
123. Цапу, Л. И. Эффективность управления и перспективы развития жилищного строительства в мегаполисе. / Л. И. Цапу. – СПб : ОАО Издательство Стройиздат СПб, -2004. – 128 с.
124. Чикишева, Н. М. Оценка эффективности деятельности строительного предприятия методами риск-менеджмента / Н. М. Чикишева, Е. В. Васильев – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2005. –124 с.
125. Чикишева, Н. М. Разработка стратегии строительного предприятия / под ред. Н. М. Чикишевой, Н. И. Щепелина. - 2-е изд., перераб. и доп. - СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2003. - 261 с.
126. Чистов, Л. М. Теоретическое обоснование обобщающего критериального показателя эффективности функционирования социально-экономической системы (эффективности производства) // Экономическое Возрождение России.-2005.- №2.- С.53-64
127. Щербакова, Л. В. Формулирование системы оценки эффективности деятельности строительных предприятий. / Щербакова Л. В., Хрусталева Б. Б. - Пенза: ПГУАС, 2003. - 143 с.
128. Шуров, Б. В. Механизм повышения конкурентоспособности фирм в инвестиционно-строительном комплексе // Экономика строительства. – 2004.- №10.- С.18-28
129. Шуров, Б. В. Механизм повышения конкурентоспособности фирм в инвестиционно-строительном комплексе // Экономика строительства .- 2004.- №10.- С.18-28
130. Ansoff, H. Igor. Strategies for Diversification. Harvard Business Review, September-October 1957
131. Day, G.S. Analysis for Strategic Marketing Decisions. West Publishing Company, 1986
132. Dean, J. Capital Budgeting. New York: 1951.
133. Dean, J. Managerial Economics. Englewood Cliffs. N.J.: Prentice-Hall, 1951. 420 p.
134. Hax, Arnaldo C. and Majluf Nicolas S. The Use of the Growth-Share Matrix

in Strategic Planning. Interfaces, Vol.13. No. 1(February), 1983. P. 46-60.

135. Hichens, R. E., Robinson S.J.Q. and Wade D. P. The Directional Policy Matrix: Tool for strategic Planning. Long Range Planning, Vol. 11 (June 1978). P. 8-15.

136. Johnson, Gerry and Scholes, Kevan. Exploring Corporate Strategy: Text and Cases (3rd edition). New York: Prentice Hall, 1993.

137. Jorion, P. Value at Risk: The New Benchmark for Controlling Market Risk. NY.: McGraw-Hill, 1997.

138. Koch, Richard. The Financial Times Guide to Strategy. Pitman Publishing, 1995.

139. Kotrba, R. William. The Strategy Selection Chart. Journal of Marketing. July 1966. P. 22-25.

140. Laplace, P.S. Theorie analytique des probabilités, P.: 1812.

141. Markowitz, KM. Portfolio Selection: Efficient Diversification of investment. New York: 1959.

142. Modigliani, F., Miller M. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / American Economic Review, 48, June, 1958.

143. Monieson, D.D. Effective Marketing Planning: An Overview. 1986.

144. Naylor, Thomas H. The Corporate Strategy Matrix. New York: Basic Books, 1986.

145. Osel, Roger R. and Wright Robert V.L. Allocating resources: How to Do It in Multi-Industry Corporations. Handbook of Business Problem Solving. New York: McGraw-Hill, 1980.

146. Sharpe, W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk / Journ. Finance, Vol. 19, Sept., 1964.

147. Sharplin Arthur. Strategic Management. New York: McGraw-Hill, 1985.

148. Tung Au, Thomas p. Au. Engineering Economics for Capital Investment Analysis. New Jersey: Prentice-Hall, 1992.

149. <http://www.napstroi.ru>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анализ конкурентности строительных компаний регионального ИСК.

Численность строительных организаций в Санкт-Петербурге на начало 2004 года составила 28544 (9,4 % от общей численности предприятий мегаполиса). За 2003 год она выросла на 10,7 %. Строительными организациями выполнено подрядных работ на сумму 47,1 млрд. рублей или на 104,6 % к уровню 2002 года. Кроме того, хозяйственным способом строительными организациями выполнено строительных и монтажных работ на сумму 116,5 млн. рублей.

В 2003 году в Санкт-Петербурге действовало 260 крупных и средних строительных организаций. Ими произведено подрядных работ на сумму 23,7 млрд. рублей или 50,3 % от общего объема. В целом объем работ по крупным и средним организациям в 2003 года [20]. Существенную роль в этом играют строительные организации Санкт-Петербурга, численность которых на конец 2003 года составила 28544 (9,4 % от общей численности предприятий города). За год она выросла на 10,7 %. При этом строительными организациями выполнено подрядных работ на сумму 47,1 млрд. рублей или 104,6 % к уровню 2002 года. Хозяйственным же способом предприятиями и организациями выполнено строительно-монтажных работ на сумму 316,5 млн. рублей [20, 43, 44]. Ввод в действие жилых домов в Санкт-Петербурге за 1991 -2003 гг. (тыс. кв. метров общей площади) начиная с 1997 г. все время незначительно, но возрастал. 2003 год для Санкт-Петербурга стал наиболее успешным за пореформенный период в развитии жилищного строительства. Ввод жилья по сравнению с предыдущим, 2002 годом увеличился почти в полтора раза (рис. 1).

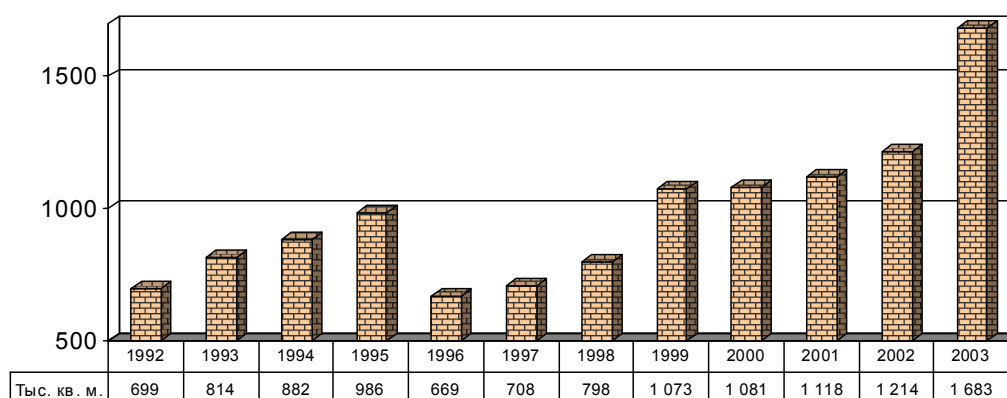


Рисунок 1. – Ввод жилья в Санкт-Петербурге по годам (общая площадь домов без учета индивидуального строительства)

Вместе с тем, нужно отметить значительное (на 55 %) снижение ввода реконструированного жилья. Таким образом, обновление старого фонда, по-прежнему, идет чрезвычайно низкими темпами. В настоящее время общий объем жилой застройки (строящегося жилья) составляет около 7 млн. кв. метров (в том числе 6,2 млн. кв. метров - начатые объекты). Исходя из этого, в ближайшей перспективе можно ожидать увеличения объема ввода до 2 и более млн. кв. метров в год [20, 43, 44].

В целом же жилищное строительство в Санкт-Петербурге с 1998 года продолжает успешно развиваться (табл. 1) [20]. Структура ввода жилья по источникам финансирования (табл. 1) не претерпела существенных изменений. За счет средств инвесторов (с учетом индивидуального строительства) введено 96 % нового и 100 % реконструированного жилья. Следует отметить отсутствие ввода жилья за счет средств жилищно-строительных кооперативов и значительное увеличение ввода за счет средств муниципального жилищного займа (с 2,9 до 26,2 тыс. кв. метров) [20].

Таблица 1

Ввод жилья строительными организациями в Санкт-Петербурге по источникам финансирования за 1995-2003 годы

Источники финансирования	1995 год		1998 год		2001 год		2002 год		2003 год	
	ввод тыс. кв. м	%	ввод тыс. кв. м	%	ввод тыс. кв. м	%	ввод тыс. кв. м	%	ввод тыс. кв. м	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Всего	1012		849		1118		1214		1758	
Новое строительство	939,7	100	798,2	100	1033	100	1116	100	1714	100
1. Бюджет всего	54,1	5,8	31,4	3,9	13,4	1,3	4,6	0,4	60,5	3,5
в т.ч. федеральный	9	1,0	11,8	1,5	1,0	0,1	0,2	0,0	43,8	2,5
2. Средства ЖСК	133,1	14,2	38,7	4,8	5,4	0,5	41,7	3,7	-	-
3. Средства муниципального жилищного займа			23,2	2,9	13,2	1,3	2,9	0,3	26,2	1,5
4. Средства инвесторов	726,2	77,3	653,0	81,8	952,8	92,2	999,5	89,6	1552	90,5
5. Индивидуальное строительство	26,3	2,8	51,9	6,5	47,3	4,6	67,5	6,0	75,0	4,4
Реконструкция	73	100	51	100	85	100	97,9	100	44,2	100
1. Городской бюджет	12,1	16,7	6,6	12,9	0	0	7,2	7,4	-	-
2. Средства инвесторов	60,4	83,3	44,5	87,1	85,1	100	90,7	92,6	44,2	100

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Показатели оценки конкурентоспособности строительной организации.

Группы и показатели конкурентоспособности	Обоснование целесообразности	Формула расчета (направленность показателя)	К ₃
1	2	3	4
1. Показатели эффективности строительной деятельности			0,28
1.1. Показатели использования основных производственных фондов			0,26
1.1.1. Фондоотдача (Ф ₀)	Характеризует объем СМР с 1 руб. действующих ОПФ	$Ф_0 = \frac{сс_{Освр;дц}}{Ф_{оп\ ср}} (max)$	0,19
1.1.2. Фондовооруженность труда (Т)	Характеризует оснащенность труда ОПФ	$Ф_в\ Т = \frac{Ф_{оп\ ср}}{ч\ ср\ р} (max)$	0,18
1.1.3. Механовооруженность труда (Т)	Отражает оснащенность труда средствами механизации	$М_в\ Т = \frac{Ф_{опакт\ ср}}{ч\ р} (max)$	0,16
1.1.4. Коэффициент использования производственной мощности (К _{пм})	Характеризует степень использования производственных мощностей	$К_{пм} = \frac{сс_{Освр;дц}}{ПМ\ ср} (max)$	0,12
1.1.5. Коэффициент износа основных средств (К _и)	Отражает уровень изношенности основных средств	$К_и = \frac{И_{ос}}{Ф_{оп\ перв}} (min)$	0,12
1.1.6. Коэффициент обновления (К _{обн})	Характеризует уровень обновления основных средств	$К_{обн} = \frac{Ф_{оп\ пост}}{Ф_{оп\ кон}}$	0,12
1.1.7. Коэффициент технологической структуры (К _{тс})	Характеризует долю активной части ОПФ в их общей величине	$К_{тс} = \frac{Ф_{оп\ акт\ ср}}{Ф_{оп\ ср}} (max)$	0,11

Продолжение приложения Б

1	2	3	4
1.2. Показатели использования материальных ресурсов			0,27
1.2.1. Материалоотдача (M_0)	Отражает количество произведенной продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов	$M_0 = \frac{сс}{\frac{O_{смр;дц}}{\phi}} \cdot \frac{\phi}{MЗ} (\max)$	0,38
1.2.2. Коэффициент материальных затрат (использования материалов) ($K_{мз}$)	Показывает экономию, перерасход материальных ресурсов в процессе строительства	$K_{мз} = \frac{MЗ}{\frac{\phi}{п}} (\min)$	0,36
1.2.3. Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции ($MЗ_{сб}$)	Отражает структуру производства продукции и изменение материалоемкости	$MЗ_{сб} = \frac{MЗ}{\frac{\phi}{с}} (\min)$	0,26
1.3. Показатели использования трудовых ресурсов			0,22
1.3.1. Выработка продукции одним рабочим, тыс.руб./ чел. (ПТ)	Отражает эффективность организации производства и использования рабочей силы	$ПТ = \frac{сс}{\frac{O_{смр;сс}}{чр}} (\max)$	0,22
1.3.2. Коэффициент опережения ПТ над ростом средней заработной платы ($K_{пт/зп}$)	Характеризует экономию или перерасход фонда заработной платы	$K_{пт/зп} = \frac{I_{пт}}{I_{зп}} (\max)$	0,20
1.3.3. Коэффициент соответствия фактического уровня образования каждого работника административно управленческого персонала (АУП) занимаемой должности ($K^{АУП}$)	Отражает качественный состав АУП	Оценивается по 5-ти бальной шкале путем сравнения фактического уровня образования каждого работника АУП и необходимого уровня по должностной инструкции. Общий АУП K_c рассчитывается как среднеарифметическое от полученных баллов (max)	0,18
1.3.4. Коэффициент соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ (K^p_c)	Характеризует тарифно-квалификационный состав рабочих	$K^p_c = \frac{T_{рч}}{T_{рт}} (\max)^1$	0,16

¹ Следует отметить, в идеале K_c должен быть равен 1. В случае, если $K_c > 1$, то рабочим нужно производить доплату за использование их на менее квалифицированных работах. Если $K_c < 1$, это может привести к выпуску некачественной продукции (услуг). Учитывая однонаправленность (max или min) показателей в оценке и невозможность использования двойных ограничений, наиболее рациональным является максимизация K_c .

1.3.5. Коэффициент текучести кадров ($K_{тек}$)	Показывает неплановое движение рабочей силы	$K_{тек} = \frac{Ч_{сж,пр}}{Ч_p} (\min)$	0,14
---	---	--	------

Продолжение приложения Б

1	2	3	4
1.3.6. Стаж руководителей и специалистов	Характеризует качественный состав ИТР и рабочих	Оценивается по 5-ти бальной шкале: 5 б. -более 20 лет; 4 б. -от 10 до 20 лет; 3 б. -от 5 до 10 б; 2 б. -менее 5 лет	0,10
1.4. Показатели использования финансовых ресурсов²²			0,25
1.4.1. Показатели финансовой устойчивости			0,35
1.4.1.1. Собственные оборотные средства (функционирующий капитал) (СОС)	Свидетельствует о превышении текущих активов над краткосрочными обязательствами	$СОС = ТА^{cp} - ТО^{cp} (\max)$	0,14
1.4.1.2. Коэффициент маневренности собственных средств ($K_{мсс}$)	Показывает, какая часть собственных средств вложена в наиболее мобильные активы	$K_{мсс} = \frac{СОС}{СК} (\max)$	0,13
1.4.1.3. Коэффициент финансовой автономности	Характеризует независимость предприятия от заемных источников	$K_{авт} = \frac{СК^{cp}}{Б_H^{cp}} (\max)$	0,13
1.4.1.4. Коэффициент иммобилизации	Показывает величину иммобилизованных	$K_{им} = \frac{\Phi_{оп}^{cp}}{Б_H} (\max)$	0,12
1.4.1.5. Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{фy}$)	Показывает удельный вес тех источников финансирования, которые могут быть использованы длительное время	$K_{фy} = \frac{СК^{cp} + ДО^{cp}}{Б_H^{cp}} (\max)$	0,13
1.4.1.6. Коэффициент финансового риска (плечо финансового рычага) ($K_{фр}$)	Показывает долю привлеченного капитала на одну денежную единицу собственного капитала	$K_{фр} = \frac{ЗК^{cp}}{СК} (\min)$	0,13

²² Свертка показателей внутри этой подгруппы осуществляется последовательно по формуле - шаг 4 (рис.1).

1.4.1.7. Коэффициент инвестирования (К _{инв})	Показывает долю финансовых средств, направляемых на увеличение внеоборотных активов	$K_{инв} = \frac{СК^{ср} + ДО^{ср}}{ВА^{ср}} (max)$	0,11
--	---	---	------

Продолжение приложения Б

1.4.1.8. Коэффициент обеспеченности материальных оборотных средств собственными источниками финансирования (К _{обес})	Обеспеченность запасов собственными источниками финансирования	$K_{обес\ ПЗ} = \frac{СК^{ср} + Ф_{оп}^{ср}}{ПЗ^{ср}} (max)$	0,11
1.4.2. Показатели ликвидности (платежеспособности)			0,35
1.4.2.1. Общий коэффициент ликвидности	Показывает способность рассчитаться в	$K_{ол} = \frac{ТА^{ср}}{ТО^{ср}} (max)$	0,16
1.4.2.2. Коэффициент промежуточной ликвидности (К _{пл})	Показывает способность рассчитаться с задолженностью в ближайшее время	$K_{пл} = \frac{ДС^{ср} + БРА^{ср} + ДЗ^{ср}}{ТО^{ср}} (max)$	0,17
1.4.2.3. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) (К _{ал})	Показывает способность рассчитаться с задолженностью немедленно	$K_{ал} = \frac{ДС^{ср} + БРА^{ср}}{ТО^{ср}} (max)$	0,18
1.4.2.4. Доля оборотных средств в активах	Показывает удельный вес оборотных средств	$D_{ос\ А} = \frac{ТА^{ср}}{Б_н^{ср}} (max)$	0,16
1.4.2.5. Доля производственных запасов в текущих активах (D _{пз ТА})	Показывает удельный вес запасов в оборотном капитале	$D_{пз\ ТА} = \frac{ПЗ^{ср}}{ТА^{ср}} (max)$	0,16
1.4.2.6. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (К _{дз/кз})	Показывает покрытие дебиторской задолженности кредиторской	$K_{дз/кз} = \frac{ДЗ^{ср}}{КЗ^{ср}} (max)$	0,17
1.4.3. Показатели оборачиваемости средств			0,3

1.4.3.1. Время оборачиваемости оборотных средств (T_{oc})	Характеризует продолжительность одного оборота оборотных средств	$T_{oc} = \frac{O_{oc}^{cp} \times D}{B_p} \text{ (min)}$	0,25
1.4.3.2. Время оборачиваемости запасов ($T_{пз}$)	Свидетельствует о накоплении (сокращении) запасов	$T_{пз} = \frac{ПЗ^{cp} \times D}{C_б} \text{ (min)}$	0,25
1.4.3.3. Время оборачиваемости дебиторской задолженности	Характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности	$T_{oc} = \frac{ДЗ^{cp} \times D}{B_p} \text{ (min)}$	0,25

Продолжение приложения Б

1.4.3.4. Время оборачиваемости кредиторской задолженности	Характеризует продолжительность одного оборота кредиторской задолженности	$T_{oc} = \frac{КЗ^{cp} \times D}{B_p} \text{ (min)}$	0,25
2. Показатели эффективности вспомогательной деятельности			0,22
2.1. Показатели использования маркетинга			1
1	2	3	4
2.2.1. Уровень реализации аналитической функции	Отражает периодичность и уровень изучения: 1) рынка как такового; 2) фирменной структуры рынка; 3) потребителей; 4) товарной структуры; 5) внутренней среды строительной организации.	Каждое из направлений оценивается методом экспертных оценок по 5-ти бальной шкале: 5б. - высокий уровень; 4б. - хороший уровень; 3б. - удовлетворительный уровень; 2б. — неудовлетворительный уровень; Об. - функция не реализуется. Уровень реализации аналитической функции находится как среднее арифметическое 5 направлений ³ .	0,28

³ Для данной и остальных функций введено допущение: значимость составляющих в рамках каждой функции маркетинга равнозначна.

2.2.2. Уровень реализации производственной функции	Характеризует уровень: инновационной деятельности; организации материально-техническое снабжения ⁴ .	1) Каждое направление оценивается методом экспертных оценок по 5-ти бальной шкале: 56. - отличный уровень; 46. - хороший уровень; 36. - удовлетворительный уровень; 26. - неудовлетворительный уровень; Об. - функция не реализуется. Уровень реализации производственной функции находится как среднее арифметическое 2 направлений.	0,28
2.2.3. Уровень реализации сбытовой функции	Отражает уровень: 1) организации системы формирования спроса и стимулирования сбыта строительной продукции (услуг); 2) проведения целенаправленной товарной политики	Каждое направление оценивается методом экспертных оценок по 5-ти по бальной шкале: 56. - отличный уровень; 46. - хороший уровень; 36. - удовлетворительный уровень; 26. - неудовлетворительный уровень; Об. - функция не реализуется. Уровень реализации сбытовой функции находится как среднее арифметическое 2 направлений.	0,20

Продолжение приложения Б

2.2.4. Уровень реализации управления и контроля маркетинга	Характеризует уровень: 1) организации планирования; 2) организации системы коммуникаций на предприятии; 3) организации контроля маркетинга; 4) надежности	Каждое направление оценивается по бальной шкале: 56. - отличный уровень; 46. - хороший уровень; 36. - удовлетворительный уровень; 26. - неудовлетворительный уровень; Об. - функция не реализуется. Уровень развития функции управления и контроля находится как среднее арифметическое 4 направлений.	0,24
3. Показатели строительной продукции			0,26
3.1. Издержки производства на единицу продукции (ИП ^{ед}), руб.	Отражает эффективность затрат при выполнении строительно-	$\text{ИП}^{\text{ед}} = \frac{C_{\text{б}}}{O_{\text{смп}; \text{дц}}} (\text{min})$	0,33

⁴ Параметры третьего направление производственной функции - управление качеством и конкурентоспособностью продукции оцениваются ниже в п.3.

	монтажных работ		
3.2. Качество выполняемых СМР ($K_{ач}$)	Характеризует уровень качества выполняемых СМР	Оценивается отдельно для 4 групп объектов промышленного, жилищного строительства, соцкультбыта и капремонт методом экспертных оценок по 5-ти бальной шкале: 5б. -отличный уровень; 4б. -хороший уровень; 3б. -удовлетворительный уровень; 2б. -неудовлетворительный уровень. Общий уровень качества ($K_{ач}$) находится как сумма произведений величины уровня качества по каждой группе и значимости группы ⁵	0,33
3.3.2. Коэффициент соотношения фактической продолжительности строительства и нормативной ($K_{пр}^{ф/н}$)	Показывает отклонение фактической продолжительности строительства объекта от нормативной	Оценивается как сумма произведений частных коэффициентов по каждому объекту с учетом значимости (a_i), отличной для 4 групп объектов (см. 3.3.2)	0,34
		$K_{пр}^{ф/н} = \sum_{i=1 \div 4} \frac{T_{факт}}{T_{норм}} * a_i (\min)$	
4. Показатели оценки (0,25

Продолжение приложения Б

4.1. Рентабельность производственной деятельности ($R_{пл}$), %	Показывает количество прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции	$R_{пл} = \frac{\Pi^B(\Pi^Ч)}{Сб} \times 100 (\max)$	
4.2. Рентабельность продукции (продаж) ($R_{прод}$)	Характеризует рентабельность СМР	$R_{прод} = \frac{\Pi^B(\Pi^Ч)}{Вр} \times 100 (\max)$	

⁵ Для строительных организаций в северных районах предлагается использовать следующие коэффициенты значимости: для объектов промышленного назначения - 0,6; для объектов жилищного строительства - 0,1; для объектов соцкультбыта - 0,1; капремонт - 0,2. Данные коэффициенты могут быть скорректированы с учетом структуры выполняемых работ.

4.3. Рентабельность строительной организации	Характеризует рентабельность строительной организации в целом	$P_{co} = \frac{\Pi^B}{(\Phi_{оп}^{cp} + ТА^{cp})} \times 100(\max)$	0,12
4.4. Рентабельность ОПФ ($P_{опф}$)	Характеризует количество прибыли с 1 руб. действующих ОПФ	$P_{опф} = \frac{\Pi^B}{\Phi_{оп}^{cp}} (\max)$	0,11
4.5. Рентабельность оборотного капитала ($P_{ок}$)	Характеризует количество прибыли с 1 руб. оборотного капитала	$P_{ок} = \frac{\Pi^B}{ТА^{cp}} (\max)$	0,11
4.6. Рентабельность собственного капитала ($P_{ск}$)	Характеризует рентабельность собственного	$P_{ск} = \frac{\Pi^B}{СК} (\max)$	0,11
4.7. Рентабельность текущих обязательств (P_{\sim})	Характеризует рентабельность текущих обязательств	$P_{то} = \frac{\Pi^B}{ТО^{cp}} (\max)$	0,11
4.8. Рентабельность труда, % (P_T)	Характеризует эффективность использования затрат живого труда	$P_T = \frac{\Pi^B}{\Phi_{OTp}} \times 100(\max)$	0,10
4.9. Индекс деловой активности ($I_{да}$)	Характеризует деловую активность организации	$I_{да} = \frac{B_p}{B_H^{cp}} \times 100(\max)$	0,10

Условные обозначения:

B_p - выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг⁶ ф. №2 "Отчет о прибылях и убытках";

C_6 - себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг, ф. №2 "Отчет о прибылях и убытках";

Π^p - прибыль от реализации продукции, работ и услуг, ф. № 2 "Отчет о прибыли и убытках";

Π^B - прибыль валовая (балансовая), ф. № 2 "Отчет о прибыли и убытках";

$\Pi^ч$ - прибыль чистая, ф. № 2 "Отчет о прибыли и убытках";

$O^{cc} смр$; дц - объем СМР, выполняемых собственными силами, в договорных ценах⁷, "Выполнение плана подрядных работ" (в договорных ценах);

$O^{cc} смр$; сс - объем строительно-монтажных работ по сметной стоимости, выполняемых собственными силами, "Выполнение плана подрядных работ" (в ценах 1984 или 1991 г.);

⁶ B_p , C_6 , Π^p , Π^B , $\Pi^ч$ - определяется за год, полугодие или квартал

⁷ $O^{cc} смр$; дц, $O^{cc} смр$; сс - определяется за месяц, квартал, полугодие или год

$ПМ^{cp}$ - средняя⁸ производственная мощность организации;
 $ВА^{cp}$ - средние внеоборотные активы, ф. №1 "Бухгалтерский баланс";
 $Ф_{оп}^{cp}$ - средняя стоимость основных производственных фондов, ф. №1 "Бухгалтерский баланс";
 $Ф_{оп}^{пост}$ - стоимость поступивших основных производственных фондов в I четверть квартала (года), ф. №5 "Приложение к бухгалтерскому балансу";
 $Ф_{оп}^{кон}$ - стоимость основных производственных фондов на конец квартала (года), ф. №5 "Приложение к бухгалтерскому балансу";
 $Ф_{оп\ акт}^{cp}$ ~ средняя стоимость активной части основных производственных фондов, ф. № 5 "Приложение к бухгалтерскому балансу" (машины и оборудование транспортные средства);
 $Ф_{оп}^{перв}$ - первоначальная стоимость основных производственных фондов на соответствующую дату, ф. №5 "Приложение к бухгалтерскому балансу";
 $И_{ос}$ - износ основных средств за квартал (год), ф. №5 "Приложение к бухгалтерскому балансу";
 $ТА^{cp}$ - средние текущие (оборотные) активы⁹, ф. №1 "Бухгалтерский баланс";
 $ПЗ^{cp}$ - средние производственные запасы, ф. №1 "Бухгалтерский баланс";
 $ДЗ^{cp}$ - средняя дебиторская задолженность, ф. №1 "Бухгалтерский баланс";
 $ДС^{cp}$ - средние денежные средства, ф. №1 "Бухгалтерский баланс";
 $БРА^{cp}$ - средние быстро реализуемые активы, ф. №1 "Бухгалтерский баланс" (краткосрочные финансовые вложения);
 $СК^{cp}$ - средний собственный капитал, ф. №1 "Бухгалтерский баланс" (капитал и резервы);
 $ДО^{cp}$ - средние долгосрочные обязательства, ф. №1 "Бухгалтерский баланс" (долгосрочные пассивы);
 $ТО^{cp}$ - средние текущие обязательства, ф. №1 "Бухгалтерский баланс" (краткосрочные пассивы);
 $ЗК^{cp}$ - средний заемный капитал: $ЗК^{cp} = ДО^{cp} + ТО^{cp}$;
 $КЗ_c$ - средняя кредиторская задолженность, ф. №1 "Бухгалтерский баланс";
 $Б_n^{cp}$ - средняя валюта баланса-нетто, ф. №1 "Бухгалтерский баланс";

⁸ $ПМ^{cp}$, $ОПФ^{cp}$, $Ф_{акт}^{cp}$, $ВА^{cp}$, $ОС^{cp}$, - определяются квартал, полугодие или год по формуле средней хронологической:

$$П^{cp} = \frac{П^H / 2 + П_i + \dots + П_n + П^K}{n - 1}$$

где:

$П^H$ - величина показателя на начало периода (года, квартала);

$П_i$ $П_n$ - величины показателя за промежуточные периоды (i-1, n);

$П^K$ - величина показателя на конец отчетного периода.

⁹ $ТА^{cp}$, $ПЗ^{cp}$, $ДЗ^{cp}$, $ДС^{cp}$, $БРА^{cp}$, $СК^{cp}$, $ДО^{cp}$, $ТО^{cp}$, $КЗ^{cp}$ $Б_n^{cp}$ - определяется за год, полугодие или квартал по формуле средней хронологической.

Д - продолжительность периода, за которые определяется оборачиваемость средств (360 дн. -год, 180 дн. -полугодие, 90 дн. -квартал, 30 дн.-месяц);

$MЗ^ф$ ¹⁰ - фактическая величина материальных затрат¹¹, №5 "Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации)";

$MЗ^п$ - плановая величина материальных затрат, "Плановая калькуляция себестоимости продукции (работ, услуг)";

$Ч^ср_p$ ¹² - среднесписочная численность работников, занятых на СМР и в подсобных производствах, ф. №1-т "Отчет по труду";

$Ч_{сж}$, $П_p$ - число работников, выбывших по собственному желанию и уволенных за прогулы или др. нарушения трудовой дисциплины, приложение к ф. № 1-т "Отчет о движении рабочей силы, рабочих мест";

$ФОТ_p$ - фонд заработной платы работников организации, ф. №1-"Отчет по труду";

$I_{пт}$ - индекс прироста производительности труда, определяется отношением производительности труда за отчетный период к производительности труда в базисном периоде;

$I_{зп}$ - индекс прироста средней заработной платы, определяется отношением средней зарплаты за отчетный период к средней зарплате в базисном периоде, ф.№ 1 "Отчет по труду";

$T_{рч}$ - средний тарифный разряд рабочих, рассчитывается по формуле:

$$T_{рч} = \frac{\sum T_p \times KР_i}{\sum KР_i}$$

где:

T_p - тарифный разряд, данные табельного учета;

$KР_i$ - количество рабочих, данные табельного учета;

$T_{рч}$ - средний тарифный разряд работ, рассчитывается по формуле:

$$T_{рч} = \frac{\sum T_p \times VР_i}{\sum VР_i}$$

где:

$VР_i$ - объем работ каждого вида, данные табельного учета и отдела кадров;

$T_{факт}$ - фактическая продолжительность строительства объекта, данные производственного отдела;

¹⁰ $MЗ^ф$, $MЗ^п$ - определяется за сопоставимые периоды времени

¹² $Ч^ср_p$, $Ч_{сж}$, $п_p$, $ФОТ_p$, $KР_i$, $VР_i$, - за сопоставимые периоды времени

$T_{\text{норм}}$ - нормативная продолжительность строительства объекта,
календарный план строительства.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. Новые реалии и доминанты в инвестиционно – строительной деятельности.	
1.1. Системные преобразования в строительном секторе экономики.	7
1.2. Анализ и перспективы развития Петербургского инвестиционно-строительного комплекса (ИСК).	21
Глава 2. Содержание и проблемы эффективности строительных компаний, организационная эффективность.	
2.1. «Эффективность» – узловая категория инвестиционно-строительной деятельности.	32
2.2. Проблемы измерения, оценивания и анализа организационной эффективности строительных компаний.	40
Глава 3. Критерии организационной эффективности строительной компании.	
3.1. Индикаторы краткосрочной организационной эффективности строительных компаний.	47
3.2. Критерии среднесрочной организационной эффективности строительных компаний.	59
3.3. Долгосрочные критерии организационной эффективности строительной компании.	70
Глава 4. Оценка организационной эффективности строительных компаний.	
4.1. Оценка конкурентоспособности строительных компаний	81
4.2. Оценка устойчивости и надежности строительных компаний.	91
Глава 5. Рекомендации по оценке и управлению организационной эффективностью строительных компаний.	
5.1. Оценка организационной эффективности строительной компании.	108
5.2. Моделирование проектируемой системы управления организационной эффективностью компаний.	111
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	146
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	157
ПРИЛОЖЕНИЯ	172

Научное издание

Асаул Анатолий Николаевич, Шишлов Геннадий Иванович

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ
СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Монография

Печатается в авторской редакции

Компьютерная верстка *И. Л. Актановой*

Подписано к печати 28.11.08. Формат 60x84 1/16. Бум. писчая № 1. Усл. печ. л. 8,84. Тираж 500 экз. Заказ 139. «С» 58.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 190005, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 4. Отпечатано на ризографе. 190005, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 5.