ВВЕДЕНИЕ

Переход российской экономики, в том числе и в инвестиционно-строительной сфере, к рыночным отношениям обусловил реформирование хозяйственных связей, появление конкуренции на рынке подрядных работ. Вошедшие в нашу жизнь сравнительно недавно рыночные отношения усложнили задачу выживания фирм. Усложнилась внешняя среда, воздействие которой на фирмы постоянно меняется. Претерпевают эволюционные изменения техника и технология, изменяются запросы клиентов и возможности конкурентов. Организация, чтобы выжить, должна уметь приспосабливаться к изменениям внешней среды.

В настоящее время сформирован рынок подрядных работ, на котором функционирует более 160 тысяч строительных предприятий. В строительстве произошли структурная перестройка и адаптация к работе в рыночных условиях, сформировались многообразные формы собственности. Так, в России в настоящее время доля негосударственного сектора в общем объеме подрядных работ достигла 87%. В государственной собственности остались предприятия и организации, приватизация которых запрещена или нецелесообразна. Частными фирмами выполняется более 50% объемов работ. В промышленности строительных материалов практически весь объем продукции производится непосредственно негосударственными предприятиями.

Процесс становления и развития конкуренции между строительными организациями носит противоречивый характер, так как имеет две противоположные тенденции:

* уменьшение уровня конкуренции для крупных и средних строительных организаций (в основном генподрядных). Их общее количество сократилось с 22,4 тысяч до 5,4 тысяч, или в 4,1 раза, т.е. уровень конкуренции снизился примерно в 1,8 раза;
* значительное повышение уровня конкуренции в среде малых предприятий (в основном субподрядных). Их общее количество увеличилось с 48,4 тысяч до 112,9 тысяч или в 23 раза, а уровень конкуренции вырос в 53 раза (с учетом сокращения подрядных работ в 23 раза).

Одним из объективных условий деятельности строительных организаций России в современных условиях хозяйствования является получение заказов через тендерные торги и означает становление рыночных отношений в строительстве. Договора подряда заключаются без указаний вышестоящих органов управления на договорных принципах (свобода выбора подрядной организации или заказчика, сроков строительства и договорной цены строительства объекта).

Таким образом, от строительных организаций и инвестиционно-строительных компаний теперь требуется не только умение организовывать эффективное ведение строительного производства, но, прежде всего, получать заказы на это производство, доказывать потенциальным инвесторам свои возможности наилучшим образом удовлетворять их запросы по качеству строительно-монтажных работ, срокам возведения объектов, их стоимостным параметрам, размерам последующих затрат на эксплуатацию и т. п. Следует отметить, что требования, предъявляемые к инвесторам-застройщикам, постоянно повышаются.

В условиях формирования и развития конкурентной среды на рынке капитального строительства стратегия организаций должна быть направлена, прежде всего, на достижение и развитие конкурентных преимуществ, создающих превосходство над конкурентами. На рынке капитального строительства конкуренция оказывает влияние и на стратегию организаций, а их стратегия, в свою очередь, влияет на рынок и уровень конкуренции.

За годы проведения рыночной реформы (с 1991 по 2001 годы) объем подрядных работ в России сократился примерно в 23 раза. Это вызвало сокращение общей численности занятых в строительстве с 9020 тыс. чел. до 5015 тыс. чел., загрузки производственных мощностей со 100% до 58%, что свидетельствует об усилении конкуренции на рынке подрядных работ.

Среди главных причин обострения конкуренции чаще отмечаются глобализация рынков, уменьшение информационных преимуществ, ускорение НТП, нехватка стратегически важных ресурсов. В качестве конкурентных стратегий, как правило, выделяют превалирование по издержкам производства, специализацию, повышение качества продукции и ее соответствие мировым стандартам, дифференциацию.

Однако особенности формирования конкурентной среды в строительстве недостаточно изучены. Встречаются лишь отдельные фрагменты, косвенно раскрывающие теоретические и методологические аспекты оценки и управления. Работы таких авторов, как Долинской М.Г., Соловьева И.А.[[1]](#footnote-1), Романова А.Н.[[2]](#footnote-2), Азоева Г.Л.[[3]](#footnote-3), Игольникова Г., Патрушевой Е.[[4]](#footnote-4), Михайлова О.В.[[5]](#footnote-5), Селезнева А.З.[[6]](#footnote-6) посвящены конкурентоспособности товара и услуги. Отдельные аспекты конкурентоспособности предприятия разработаны значительно меньше и представлены в трудах Герчиковой И.Н.[[7]](#footnote-7), Шагиахметовой Э.И.[[8]](#footnote-8), Яичникова Е.А.[[9]](#footnote-9), Матвейчука В[[10]](#footnote-10). Методы и механизмы оценки и повышения конкурентоспособности предприятия разработаны на уровне общих подходов для отдельных проблем и носят качественный характер.

Целью курсовой работы является определение конкурентного потенциала ОАО «Башгипроагропром».

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы конкуренции в целом и конкурентоспособности предприятия;

* провести анализ конкурентного потенциала предприятия;
* определить пути повышения конкурентоспособности предприятия.

1 КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЕГО КОММЕРЧЕСКОГО УСПЕХА

* 1. Понятие конкурентоспособности

По определению П. Самуэльсона “…конкурентная система – сложный механизм непроизвольной координации, действующий через систему цен и рынков, механизм связи, служащий для объединения знаний и действий рыночных индивидов”[[11]](#footnote-11). В отечественной литературе понятие конкуренции несколько конкретизировано: “… в общем случае конкуренцию можно определить как тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Это конкуренция между производителями. Аналогичным образом можно определить конкуренцию между потребителями как взаимоотношения по поводу формирования цен и объема спроса на рынке”.

Приведенные определения раскрывают внутреннюю сущность явления конкуренции, описывают его как категории экономической теории.

Понятие “конкуренция” может рассматриваться как с позиций микроэкономики (т.е. деятельности конкретной фирмы), так и с макроэкономической точки зрения (т.е. рынка в целом): “Конкуренция – борьба между товаропроизводителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров, за получение наивысшей прибыли; состязательность хозяйственных субъектов на рынке, где ни один из них не в состоянии оказать решающего влияния на общие условия реализации однородного товара на рынке”.

Именно благодаря наличию конкуренции происходит постоянное обновление и усовершенствование продукции предприятий, формируются новые более эффективные формы хозяйствования, развивается НТП.

Конкурентоспособность продукции определяется основными потребительскими товарными свойствами (в основном качеством); ценность их может быть определена как экспертным, так и объективно. В стоимостном выражении определяется объем реализации за конкретный промежуток времени.

Хотя конкуренция предприятий на рынке принимает характер конкуренции самой продукции, рассмотрение последней в отрыве от процессов ее обеспечения не является верным. Сущность принципиальных отличий понятий конкурентоспособности предприятия и продукции сводится к тому, что: а) первое применимо к длительному периоду; б) субъектами оценки здесь выступают как потребитель, так и производитель.

Конкурентоспособность предприятия является величиной, определяемой экспертными и расчетными методами и поддается количественной оценке.

Конкурентоспособность продукции определяется основными потребительскими товарными свойствами (в основном качеством); ценность их может быть определена как экспертным, так и объективно. В стоимостном выражении определяется объем реализации за конкретный промежуток времени.

Конкурентоспособность предприятия является величиной, определяемой экспертными и расчетными методами и поддается количественной оценке.

Конкурентоспособность предприятия зависит от эффективности управления им.

Применительно к строительной отрасли можно сказать, что устоявшегося определения конкурентоспособности строительного предприятия как экономической категории еще нет. Существующие принципиальные отличия в экономической природе строительной продукции и продукции других отраслей не позволяют механически переносить теорию и методы оценки конкурентоспособности из одной сферы в другую.

Для определения конкурентоспособности строительного предприятия неоюбходимо учитывать специфику производимой продукции. Поскольку строительная продукция, как правило, имеет длительный жизненный цикл, обусловленный долгим сроком службы, а обеспечение ее конкурентоспособности целесообразно в стратегическом плане, то первое вышеизложенное отличие, по отношению к строительной отрасли, становится несущественным. Что касается второго отличия, то производитель также может оценивать конкурентоспособность продукции в зависимости от номенклатуры включаемых параметров. Т.е. основное отличие конкурентоспособности предприятия и продукции заключается, прежде всего, в более полном наборе характеристик, детерминирующих конкурентоспособность предприятия. При этом ключевой целью ее оценки становится выявление слабых сторон в производственно-хозяйственной деятельности и разработка системы мероприятий по их улучшению.

Таким образом, понятие «конкурентоспособность строительных (инвестиционно-строительных) предприятий» следует рассматривать в тесной взаимосвязи с основной целью их деятельности — реализацией инвестиционных проектов. По экономическому содержанию конкурентоспособность обеспечивается комплексом маркетинговых, информационно-рекламных, финансово-инвестиционных, научно-производственных и кадровых целенаправленных мероприятий управляющей компании (предприятия), позволяющих получить наилучшие результаты в процессе достижения конечной цели инвестиционных проектов.

Возможна оценка конкурентоспособности через сравнение собственного предприятия с конкурентом по ряду обобщающих показателей функционирования. Сложность этого процесса связана с труднодоступностью информации, с затратами по сбору и обработке информации, а также с недостаточно корректным применением ряда методов такой оценки.

Рассмотрение конкурентоспособности как степени реализации экономической стратегии фирмы дает возможность выявить рост или падение конкурентоспособности на основании анализа технико-экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности, и их динамики. Причем это должна быть система оценочных методов анализа складывающейся конкретной экономической ситуации, выработка необходимых рекомендаций и прогнозирование деятельности и развития предприятия.

* 1. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия

Факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности любого предприятия, можно разделить на две группы: внешние факторы, отражающие условия работы предприятия, которые выражаются в соотношении спроса и предложения на его услуги, модели рынка, системе налогообложения, государственной поддержке отрасли и т. п. и факторы, зависящие от работы предприятия, характеризующие эффективность и качество его работы.

Учитывая многообразие работ, целесообразно структурировать их по критерию принадлежности к среде предприятия (приложение А). Обеспечение оптимального соотношения составляющих элементов в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности организаций означает управление конкурентоспособностью и определяет ее уровень.

Следует отметить, что выделенные в схеме элементы являются многофакторными характеристиками, которые, в свою очередь, необходимо рассматривать как сложные самостоятельные объекты управления.

Рассматривая строительную организацию как частный случай предприятия на основе общих положений, скорректированных и адаптированных к специфике отрасли, можно сформировать структуру факторов, влияющих на конкурентоспособность строительной организации. В составе двух комплексов факторов внешней и внутренней среды можно выделить однородные взаимосвязанные группы. Среди производственно-технологических, научно-технических, организационных факторов внутренней среды проблемы в управлении конкурентоспособностью создают предъявляемые повышенные требования к проектированию, организации и выполнению СМР: наличие лицензии на производство определенных видов строительно-монтажных работ, специальной техники и технологий, уровень квалификации и опыт кадров, размещение и удаленность производственных баз от мест строительства и др.

Для целенаправленного воздействия на факторы, влияющие на конкурентоспособность строительных организаций, предлагается обосновывать целесообразность управления каждым из выше представленных критериев, исходя из следующих принципов:

* выявление степени влияния на конкурентоспособность факторов, ранжирование их и управление в первую очередь наиболее весомыми и растущими в динамике;
* работа с управляемыми факторами, адаптация к неуправляемым;
* адаптация общих методов управления с учетом региональной и отраслевой специфики;
* обеспечение постоянной адекватности внутренних факторов требованиям динамичной внешней среды;
* управление, прежде всего, непосредственно влияющими на конкурентоспособность и увеличивающими ее факторами;
* развитие стимулирующих конкурентоспособность факторов как на микроуровне, так и макроуровне;
* принятие управленческих решений должно основываться, прежде всего, на прогнозах.

Обоснование влияющих факторов с точки зрения предложенных выше критериев, выявление наиболее весомых, непосредственно влияющих, стимулирующих повышение и количественно измеряемых в управляемой среде с учетом региональной и отраслевой специфики позволит целенаправленно воздействовать на факторы конкурентоспособности строительной организации. Таким образом, данные исследования показывают, что:

* не существует полноценной стандартной методики оценки и управления конкурентоспособностью строительных организаций;
* предложение использовать в качестве основного показателя количество и объем заказов на производство строительно-монтажных работ, полученных в результате тендерных торгов, дает ограниченную оценку деятельности организаций, поскольку не учитывает, прежде всего, региональный уровень конкурентоспособности и производственные возможности строительных организаций.

Упомянутый выше В. Матвейчук же в качестве составляющих, влияющих на конкурентный потенциал строительных предприятий, выделяет сферу информации и маркетинга (16,3%), сферу производства с применением современных 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%)[[12]](#footnote-12).

1.3 Методики определения конкурентного потенциала строительного

предприятия

В настоящее время в российской экономической науке сформировались два основных подхода к оценке конкурентоспособности строительных организаций. Одни исследователи (Е. А. Яичников, X. М. Гумба[[13]](#footnote-13) и др.) предлагают использовать для этого коэффициент конкурентоспособности, определяемый количеством и объемом выигранных тендеров по отношению к общему количеству конкурентных случаев (тендеров, в которых принимает участие фирма). Нетрудно заметить, что наивысший показатель конкурентоспособности в данном случае может иметь фирма, принявшая участие в одном тендере и выигравшая его. Таким образом, несмотря на простоту и удобство использования данный подход имеет существенные недостатки и в связи с этим ограниченный характер применения.

Другой подход к определению комплексного показателя конкурентоспособности строительно-монтажной организации предлагают Г. Н. Лапин, Р. М. Хамхоков, Э. И. Шагиахметова и др. По их мнению, для оценки конкурентоспособности необходимо использовать интегральный показатель, учитывающий комплекс финансовых, экономических, социальных и технических факторов.Алгоритм оценки и управления конкурентоспособностью строительной организации представлен в приложении Б. Однако с методической точки зрения неправомерно обобщающий (интегральный) показатель конкурентоспособности организации определять при помощи индексов относительной эффективности организации, так как эти показатели тесно коррелируют. Очевидно, что любой показатель эффективности зависит от объема продаж и добавленной стоимости, а последние, в свою очередь, прямо пропорционально зависят от конкурентоспособности организации.

В то же время большинство исследователей сходятся во мнении, что конкурентоспособность строительно-монтажной организации определяется ее способностью получать заказы в условиях конкурентной борьбы с другими участниками рынка. Таким образом, строительная организация, чтобы объективно оценить конкурентоспособность производимой ею строительной продукции, должна в первую очередь использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель, т. е. заказчик. Следовательно, необходимо определить перечень параметров, существенных с точки зрения покупателей строительной продукции.

Чтобы товар представлял интерес для покупателя, он должен обладать определенными технико-эксплуатационными и экономическими параметрами. Условием приобретения товара является соответствие этих параметров основным характеристикам неудовлетворенной потребности покупателя. В процессе покупки потребитель выбирает товар, устанавливает отличительные признаки, характеризующие конкурентное превосходство данного товара над аналогичными по значению товарами конкурентов, находящимися на рынке.

Специфика строительной продукции как инвестиционного товара, как известно, состоит в закрепленности, неподвижности, капиталоемкости, материалоемкости, длительности создания и эксплуатации и др. Она предопределяет характер взаимоотношений участников инвестиционного процесса, особенности обращения строительной продукции как товара. В следствие неразрывности фаз производства и реализации товар инвестиционного комплекса, как правило, не выходит на рынок в поисках покупателя, а создается по заказу в соответствии с заранее выбранной моделью (проектом) и в строго заданном месте, будучи предназначенным для определенного заказчика (инвестора).

Выбирая подрядную организацию, заказчик тем самым оценивает достоинства производимой ею строительной продукции, т. е. возможность удовлетворения своей конкретной потребности и свою готовность нести затраты, связанные со строительством и эксплуатацией объектов. Таким образом, совокупность качественных и стоимостных характеристик строительной продукции (строительных услуг, подрядов) способствует созданию ее превосходства над продукцией конкурентов в удовлетворении конкретной потребности заказчика и позволяет количественно оценить ее конкурентоспособность.

Положение строительно-монтажной организации на рынке во многом определяет цена ее продукции и услуг. Конкурентоспособность организации по данному критерию можно оценить при помощи показателя, характеризующего соотношение средних цен предложения Цср и внутренней цены предприятия Цвн:

*к = Цср/Цвн* (1)

Внутренняя цена строительной продукции включает затраты на ее производство и прибыль, которая должна обеспечивать необходимый уровень рентабельности капитала:

# *Цвн = С [1 + (Ф/V) \* (r/100)]* (2)

где С – себестоимость строительной продукции;

Ф – среднегодовая стоимость основных производственных фондов и оборотных средств;

V – годовой оборот строительной организации;

r – внутренняя норма рентабельности капитала.

Если к > 1, т.е. рыночные цены предложения на аналогичную продукцию превышают внутреннюю цену данного предприятия, то можно говорить о его конкурентоспособности. Если к < 1, строительной организации необходимо изыскать резервы для снижения себестоимости.

Можно выделить два основных направления снижения себестоимости строительных подрядов и строительных услуг:

* снижение себестоимости производства строительно-монтажных работ;
* совершенствование проектно-конструктивных решений зданий и сооружений, применяемых строительных конструкций.

Для современного рынка, как показывают исследования отечественных и зарубежных ученых, характерна устойчивая тенденция к повышению роли "неценовых" форм конкуренции, в частности конкуренции качества. Все большую роль начинает играть не цена конечной продукции, а стоимость полного жизненного цикла. Особенно заметно это в строительной отрасли, продукция которой характеризуется длительным периодом эксплуатации. Стоимость полного жизненного цикла строительной продукции представляет собой сумму следующих затрат:

* затраты на выполнение комплекса проектных и изыскательских работ, предшествующих строительному производству;
* затраты подрядной организации на производство строительной продукции или строительных услуг;
* затраты потребителя на обслуживание, эксплуатацию и ремонт законченных объектов строительства в течение всего периода их функционирования.

Сумму этих затрат можно представить как приведенные удельные совокупные затраты:

(3)



где Спр – стоимость комплекса проектных и изыскательских работ;

Эi – годовые затраты на содержание и эксплуатацию i-го конструктивного элемента или элемента отделки;

Тэi – расчетный срок эксплуатации i-го конструктивного элемента или элемента отделки;

n – количество конструктивных элементов и элементов отделки.

Гарантии на конструктивные элементы жилых и гражданских зданий измеряются, как правило, несколькими десятилетиями. В то же время при определении расчетного срока эксплуатации необходимо учитывать не только физический, но и моральный износ. Особенно это касается различных элементов как внутренней, так и наружной отделки зданий, эстетические требования к которой могут сильно изменяться с течением времени.

Совокупные затраты заказчика, во многом определяющие выбор подрядной организации, тесно связаны с качеством строительной продукции. Качественные показатели конкурентоспособности характеризуют свойства продукции, ее характеристики с точки зрения способности удовлетворять конкретную потребность.

Качество - комплексный показатель, характеризующий эффективность различных сторон деятельности фирмы. Система компонентов, определяющих качество конечной строительной продукции включает в себя:

качество труда;

качество проекта;

качество техники и технологии.

*Качество труда* определяется наличием в строительной организации высококвалифицированных рабочих кадров. Его можно оценить при помощи коэффициента, показывающего удельный вес рабочих-строителей 5-6 разряда в общей численности основных рабочих:

*к = Чвыс.кв/Чобщ* (4)

Для оценки качества труда также можно использовать коэффициент соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ.

*Качество проекта* является показателем эффективности работы проектной организации. Формирование качества строительной продукции начинается на стадии ее проектирования. Оценить качество проекта можно с помощью коэффициента, характеризующего отношение числа исправлений при его реализации к единице мощности (например, 1 м2 жилой площади).

Возможность оказывать большее влияние на качество проекта имеют подрядные строительно-монтажные организации, ставшие проектно-строительными. Это позволяет им находить наиболее эффективные проектно-конструктивные решения зданий и сооружений, рациональные варианты прокладки инженерных коммуникаций и т. д.

*Качество техники и технологии* определяет уровень соответствия используемых организацией технологий действующим стандартам и таким образом характеризует конкурентоспособность фирмы в своей отрасли. Строительно-монтажные организации, использующие современные технологии, обеспечивающие высокое качество работ, имеют преимущество перед другими организациями своего профиля. Обладая уникальной технологией, они имеют больше возможностей выиграть тендерные торги на получение заказа.

Технологии, применяемые в настоящее время на предприятиях, условно можно классифицировать как:

* прогрессивные - имеющие существенные преимущества перед массовыми технологиями;
* массовые - используемые на большинстве предприятий;
* устаревшие - значительно уступающие по своим параметрам широко используемым технологиям.

Для оценки технико-технологического уровня строительно-монтажной организации можно использовать систему показателей, характеризующих техническое состояние и состав средств труда, степень механизации и автоматизации труда, техническую вооруженность работающих, применяемую технологию. В качестве частных показателей, характеризующих технологический уровень, можно назвать удельный вес машин и оборудования; коэффициент обновления основных производственных фондов; коэффициент износа основных производственных фондов; фондовооруженность труда (руб./чел.); механовооруженность труда (руб./чел.); энерговооруженность труда (тыс. кВт/чел.); удельный вес оборудования возрастом до пяти лет; удельный вес рабочих, занятых механизированным трудом; коэффициент использования материалов; удельный вес прогрессивных технологий; удельный вес устаревших технологий; коэффициент загрузки производственной мощности.

Ценовые и качественные параметры продукции традиционно являются основными характеристиками ее конкурентоспособности, обеспечивающими удовлетворение конкретной потребности покупателей. Однако такая оценка в недостаточной мере характеризует конкурентоспособность фирмы, работающей на строительном рынке. На способность строительно-монтажной организации получать заказы в условиях конкуренции сильное влияние оказывают также факторы, непосредственно не связанные с характеристиками строительной продукции.

Наряду с качеством и издержками чрезвычайно важным показателем конкурентоспособности является время. Время представляет собой важный конкурентный фактор, проявляющийся в следующих основных областях: сокращение длительности процессов (экономия времени); соблюдение сроков (пунктуальность); реорганизация существующих процессов (временная гибкость); разработка новой продукции и технологии (новизна). Следует отметить, что с фактором времени связаны все основные рыночные силы: потребители, поставщики, существующие и потенциальные конкуренты. Использование времени в качестве конкурентного фактора должно приносить дополнительную выгоду и фирме, и потребителю.

Особое значение временной фактор играет в строительной отрасли. Скорость строительства определяет сроки ввода объекта в эксплуатацию. Подрядные контракты могут выполняться досрочно или с превышением договорных сроков. В первом случае заказчик строительной продукции согласно условиям договора может выплачивать вознаграждение за сокращение срока строительства или выполнения подрядного контракта, а во втором - взыскивать штраф.

Однако практика премирования и штрафных санкций применяется в настоящее время очень редко, при том, что досрочный ввод дает возможность заказчику (инвестору) получить дополнительную прибыль. Если по предмету торгов заказчик в своих требованиях для производственных зданий и сооружений выставляет условия по ускорению их ввода в эксплуатацию и повышению рентабельности проектируемого или сооружаемого объекта, то выбор победителя торгов может осуществляться по критерию минимума затрат, определенных стоимостью строительства, дополнительной прибылью, которую предполагается получить за период сокращения срока строительства, а также дополнительной прибылью от снижения текущих затрат за расчетный период эксплуатации объекта.

Одной из основных причин, а часто и главной, обусловливающей задержку сроков ввода объекта, является недостаточный уровень организационно-технологической надежности строительно-монтажной организации.

Понятие "надежность" обычно трактуют как "безотказность", "способность выполнять определенную задачу" или как "вероятность выполнения определенной функции или функций в течение определенного времени и в определенных условиях". Поскольку надежность представляет собой вероятность, для ее оценки применяются статистические характеристики.

Современная теория надежности развивается главным образом в связи с потребностями технических систем. Разработаны многочисленные практические методы обеспечения надежности технических систем на стадии их проектирования, изготовления и эксплуатации.

В 70-80-х годах прошлого столетия проф. А. А. Русаковым был проведен цикл научных и проектно-экспериментальных работ по созданию теории и методологии организационно-технологической надежности строительства. Им были расширены понятия и методы математической теории надежности, разработанные для радиоэлектроники, автоматики и других систем со стационарными режимами. Как известно, эти методы не учитывают организационных, технологических, экономических и других явлений, определяющих причины отказов и надежность систем. Они также не учитывают важную в экономическом смысле дифференциацию таких, безусловно, различных отказов, как отклонения параметров системы от проектных значений, временные и самоустраняющиеся нарушения работы системы (сбои) - с одной стороны, и полный выход системы из строя - с другой.

Для систем строительного производства характерными являются не полные отказы, а частичные (сбои), которые самоустраняются в процессе непрерывного функционирования системы. Естественно, при этом параметры системы существенно отклоняются от нормативных, но для определения величины этих отклонений методы математической теории надежности неприемлемы. Так, резкое усложнение систем строительного производства приводит к увеличению количества последовательно связанных элементов (бригад, машин, поставщиков и т. д.), что согласно основному закону теории надежности снижает надежность всей системы пропорционально геометрической прогрессии числа элементов.

Очевидно, что строительные системы значительно сложнее технических систем. Главная отличительная особенность строительных систем - их организационный характер, объединение в производственном процессе не только технических, но и социальных систем.

При оценке конкурентоспособности строительного предприятия практический интерес представляет прогнозирование вероятности завершения строительства объектов и комплексов в заданный срок. Для этого накапливается статистическая информация о проектах, в которых принимала участие строительно-монтажная организация. На основании полученного статистического материала определяется уровень организационно-технологической надежности (р) возведения объекта или комплекса объектов как вероятность (Р) выполнения работ при продолжительности строительства (Т), не превышающей заданной (Тд):

*р = Р(Т < Тд)* (5)

Повышение организационно-технологической надежности строительного производства может достигаться двумя принципиально различными путями: снижением влияния факторов, нарушающих надежность функционирования строительных систем, или разработкой систем, надежно функционирующих в условиях воздействия этих факторов. Оба пути не исключают друг друга и могут использоваться как комплексно, так и самостоятельно.

Таким образом, как показывает анализ, критериями оценки конкурентоспособности строительно-монтажной организации могут служить конкурентоспособность производимой ею строительной продукции и конкурентоспособность самого подрядчика. В свою очередь конкурентоспособность строительной продукции определяется ее внутренней ценой и качеством, а конкурентоспособность строительно-монтажной организации - уровнем ее организационно-технологической надежности и скоростью строительства. При оценке конкурентоспособности показатели, соответствующие данным критериям, могут использоваться как раздельно, в зависимости от приоритетов заказчика (инвестора), так и совместно, на основе определенных при помощи метода экспертных оценок весовых коэффициентов для каждого вида строительства.

Однако в современном инвестиционно-строительном комплексе России, функционирующем еще в слабо структурированном и практически не регулируемом рынке создания и реализации строительной продукции, где конкурентоспособность начинает только формироваться, наблюдаются процессы, имеющие мало общего с теорией конкурентоспособности предприятия. Особенно это проявляется в процессе проведения торгов (тендеров) на строительном рынке, являющихся по своему характеру и назначению инструментом отбора наиболее эффективных вариантов проектирования, строительства и последующей эксплуатации объектов недвижимости различного назначения. Практика показывает, в результате проведения тендеров не всегда «проходят» лучшие, конкурентоспособные варианты, что, в основном, связано с недоработками в законодательных и нормативных актах, а также с наличием такого негативного явления в экономике и административной сфере, как коррупция. По оценкам специалистов, коррупция в настоящее время «съедает» на госзаказах в строительстве в процессе проведения торгов порядка 8—10 млрд. долл. США ежегодно.

Кроме того, уровень конкуренции снижает большая роль административного фактора. Компании напрямую друг с другом не конкурируют. Основным фактором успеха является административный фактор.

2 АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

ОАО «БАШГИПРОАГРОПРОМ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Открытое акционерное общество «Институт по проектированию объектов агропромышленного комплекса «Башгипроагропром» более 40 лет успешно работает в области комплексного проектирования объектов пищевой и перерабатывающей промышленности, сельского хозяйства и общественного назначения. Коллективом института накоплен богатейший опыт проектирования объектов, деятельность основана на высокой ответственности за принятые обязательства, качество и сроки выполнения работ, согласованности действий, поиску оптимальных решений. Коллектив института, насчитывающий 147 человек 25 специальностей, автоматизация проектно-изыскательских работ и внедрение системы качества на ИСО серии 9001-2000, позволяют производить с высоким качеством большой объем проектной продукции. Организационная структура предприятия представлена в приложении В.

Институт имеет все необходимые лицензии и осуществляет предпроектные и проектно-изыскательские работы от подготовки исходных данных и бизнес-планирования до организации строительства - осуществления технического и авторского надзора и сдачи объекта под ключ. По проектам института в республике построены и реконструированы предприятия молочной и мясоперерабатывающей, крупяной и комбикормовой, спиртовой и пиво-безалкогольной промышленности, объекты сельскохозяйственного назначения – животноводческие комплексы и фермы, птицефабрики, зерноочистительные комплексы, общественные объекты - больницы, школы, спортивные и культурно-развлекательные комплексы, жилые дома, административные здания.

ОАО «Башгипроагропром» принимает активное участие в реализации федеральных целевых программ: «Социальное развитие села до 2010 года», «Социально-экономическое развитие Республики Башкортостан до 2006 года», приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса».

Институт неоднократно входил в сотню лучших проектных организаций России, удостоен 4-мя дипломами Российской агропромышленной выставки за высокие показатели в проектировании объектов.

2.2 Оценка конкурентоспособности предприятия

Теперь следует рассмотреть предложенную выше методику на практике. Рассчитаем показатели конкурентоспособности для ОАО «Башгипроагропром».

Внутренняя цена продукции предприятия определяется по формуле 2:

Цвн = 253,39\*[1+((4392+24970)/26951,8)\*0,003] = 254,2 тыс. руб.

Средние цены на проектно-изыскательские работы составляют 250 тыс. руб. По формуле 1 определяется соотношение между средними рыночными ценами на продукцию и внутренними ценами предприятия:

к = 250/254,2 = 0,98

Этот показатель меньше единицы, значит, внутренняя цена предприятия выше средней рыночной цены, но незначительно. В такой ситуации необходимо искать резервы снижения цены продукции, в основном, за счёт снижения себестоимости.

Однако ценовой фактор в современных условиях не является решающим в конкурентной борьбе, большее значение приобретает показатель качества. Как отмечалось, качество конечной строительной продукции включает в себя: качество труда, качество проекта и качество техники и технологии.

#### Чтобы определить первую составляющую, то есть качество труда, необходимо определить, какую часть из общего числа сотрудников предприятия составляют высококвалифицированные работники:

к = 108/134 = 0,8,

т.е. около 80% персонала являются высококвалифицированными работниками, преобладают инженерно-технические работники. Столь высокий процент объясняется спецификой деятельности предприятия – производством проектной документации.

Оценить качество проекта можно, например, с помощью коэффициента, учитывающего количество исправлений проекта на единицу мощность. В ОАО «Башгипроагропром» этот показатель составляет 5%. В среднем по предприятию каждый преокт исправляется один раз, после экспертизы, что свидетельствует о высоком качестве производимых работ.

Качество техники и технологии выражается в использовании новейших технологий и соответствии действующим стандартам. В ОАО «Башгипроагропром» широко применяется автоматизация проектно-изыскательских работ, а также внедрение системы качества на ИСО серии 9001-2000, согласно которой на предприятии документация системы менеджмента качества дополняется проектной документацией, а именно уставом проекта и так далее. Также может создаваться Руководство по качеству проекта. Качество по используемой в стандартах серии ИСО-9000 – это совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности.

Для оценки технико-технологического уровня предприятия также используются различные частные показатели.

Коэффициент обновления (Кобн) основных производственных фондов показывает удельный вес новых основных фондов в составе всех основных фондов и исчисляется по формуле:

100% , (6)



где Сввод — первоначальная стоимость вновь введенных основных фондов за анализируемый период.;

Скон — стоимость основных фондов на конец того же периода.

Коэффициент выбытия основных фондов (Квыб) показывает, какая доля основных фондов, имевшихся к началу отчетного периода, выбыла за отчетный период из-за ветхости и износа, и определяется по формуле:

*100%* , (7)



где Свыб — стоимость выбывших основных фондов за анализируемый период;

Снач — стоимость основных фондов на начало анализируемого периода, тыс. руб.

Коэффициент прироста основных фондов (Кпр) характеризует процесс обновления основных фондов с учетом величины выбытия устаревших фондов и определяется по формуле:

. (8)



Расчет коэффициентов обновления, выбытия и прироста основных фондов за анализируемый период 2005-2007 гг. приведен в таблице 1.

Таблица 1. Расчёт коэффициентов обновления, выбытия и прироста основных фондов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Первоначальная стоимость ос-новных фондов, тыс. руб | | Стоимость | | | Коэффициент | | |
| На нач. года | На кон. года | ввода | выбытия | прироста | ввода | выбытия | прироста |
| Основных фондов, тыс. руб. | | |
| 2005 | 6764 | 7021 | 407 | 150 | 257 | 0,057 | 0,022 | 0,036 |
| 2006 | 7021 | 7768 | 747 | - | 747 | 0,096 | - | 0,096 |
| 2007 | 7768 | 8854 | 1209 | 523 | 686 | 0,136 | 0,067 | 0,077 |
| Итого | 21553 | 23643 | 2363 | 673 | 1690 | 0,289 | 0,089 | 0,209 |

Каждое предприятие должно самостоятельно, исходя из своих возможностей, экономической целесообразности, а также перспективы развития и конкурентных требований определить преимущества и предпочтение ввода, выбытия или прироста.

Анализ технического состояния основных фондов осуществляется путем сопоставления коэффициентов между собой. Так, например, сопоставление коэффициента обновления основных фондов с коэффициентом выбытия позволяет установить направления изменения основных фондов: так как отношение коэффициентов больше единицы, то основные фонды за все годы исследования направлялись на пополнение действующих фондов, что обеспечивало их значительный прирост.

При определении технического состояния основных фондов следует также рассчитывать срок их обновления. Это позволяет предприятию четче видеть свои возможности по обновлению и перспективу развития своей технической базы.

Срок обновления основных фондов (Тобн) определяется отношением первоначальной стоимости основных фондов на начало периода  к стоимости поступивших основных фондов (Сввод) за анализируемый период:



. (9)



Тобн = 7768/1209 = 6,4 лет.

Фондовооруженность труда характеризует степень оснащенности каждого работника основными производственными фондами:

, (10)



где Ч - среднесписочная численность работающих на предприятии в рассматриваемом периоде.

Фвоор= 8854/134=66,07 тыс.руб/чел.

Такой показатель является достаточно высоким, к тому же можно отметить тенденцию роста фондовооруженности труда на предприятии за счет увелечения основных средств, что является положительной характеристикой.

Следующий показатель – механовооруженность – характеризует уровень вооруженности труда рабочих основного производства машинами и механизмами.

Мвоор=3661/134=27,32 тыс.руб/чел.

При описании системы процессов проектной организации необходимо помнить, что проект является отдельным и самостоятельным процессом, состоящим из совокупности скоординированных и управляемых видов деятельности с датами их начала и окончания, предпринятых для достижения цели, соответствующей конкретным требованиям, включающий ограничения по срокам, стоимости и ресурсам.

Таким образом, получается, что в проектной организации цепочка производственных процессов может быть представлена лишь одним процессом - управлять проектом. Этот процесс можно описать общим алгоритмом действий, но планирование, обеспечение, распределение ответственностей, контроль и анализ данного процесса осуществляется индивидуально для каждого конкретного проекта.

При постановке целей, планировании и анализе со стороны руководства часто возникает вопрос о временном периоде, так как выполнение проектов обычно не связано с календарным годом и не имеет ярко выраженной сезонности. Общие рекомендации по данному пункту - собирать данные для анализа со стороны руководства по каждому конкретному проекту, но по единой схеме, а затем выявлять общие для всех проектов отрицательные тенденции и устранять их причины.

2.3 Предложения по повышению конкурентоспособности ОАО «Башгипроагропром»

Исходя из рассчитанных коэффициентов и полученных показателей, можно сделать вывод, что ОАО «Башгипроагропром» имеет достаточно большой конкурентный потенциал.

Серьезного внимания требует снижение себестоимости производимой продукции, которое представляет собой экономию планируемых или фактических затрат по сравнению со сметными (нормативными), предусмотренными в договорной цене. Оно необходимо для увеличения прибыли строительной организации.

Значение снижения себестоимости продукции для заключается в следующем:

* возможность увеличения прибыли, за счет которой можно развивать собственное производство, решать социальные задачи и т.д.
* повышение конкурентоспособности производимой продукции - организация может предложить заказчику более низкую договорную цену по сравнению со своими конкурентами и при этом обеспечить себе не меньшую прибыль.
* снижение себестоимости работ может приводить к ускорению оборачиваемости оборотных средств предприятия в сфере производства.

Под резервами снижения себестоимости строительной продукции понимают конкретные неиспользованные возможности ее экономии. Учет и реализация выявленных резервов позволяют снижать себестоимость СМР по всем направлениям.

Внутрипроизводственные резервы в основном зависят от деятельности организации и определяются следующими условиями:

* экономией количества по каждому виду ресурсов – материальным, трудовым, машинам и механизмам (такие резервы выявляют, изучая степень использования и потери ресурсов за прошлые периоды и называют “резервы-простои”);
* сокращением времени простоев или пролеживания ресурсов (“резервы-запасы” – неиспользование ресурсов в отдельные периоды времени);
* повышением качества применяемых ресурсов и организационно-технического уровня строительного производства, внедрением научно-технических достижений по материалам, технике, технологиям, организации производства и труда, применением прогрессивных методов управления (резервы, связанные с использованием НТД, называют “перспективные или потенциальные”).

За 40 лет своего существования ОАО «Башгипроагропром» накоплен большой опыт в области комплексного проектирования объектов пищевой и перерабатывающей промышленности, сельского хозяйства и общественного назначения и заслужена репутация надежного партнёра. Конкурентоспособность данного предприятия подтверждают и многочисленные награды: Золотая медаль и Диплом I степени «За достижение высоких показателей в отрасли социального развития, инженерного обустройства села и охраны труда» (2001 г.), Серебряная медаль и Диплом II степени «За достижение высоких показателей в отрасли социального развития, инженерного обустройства села и охраны труда» «За достижение высоких показателей в области проектирования и строительства объектов агропромышленного комплекса» (2002 г.), Золотая медаль и Диплом I степени «За достижение высоких показателей в области проектирования и строительства объектов агропромышленного комплекса и реализации мероприятий ФЦП «Социальное развитие села до 2010 года» (2003 - 2004 гг.).

В 2002 году Свидетельством ФЛЦ №002-002 ОАО «Башгипроагропром» включено в Российский единый реестр федерального лицензионного центра Госстроя России «Лучшие предприятия инвестиционно - строительного комплекса России» в сфере проектирования.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Залог выживаемости любого предприятия – его конкурентоспособность, а значит, стабильность на рынке. Чтобы предприятие могло эффективно функционировать, развиваться и иметь стабильный доход, ему прежде всего нужна устойчивость денежной выручки, достаточной для расплаты с поставщиками, кредиторами, своими работниками, местными органами власти, государством. После расчетов и выполнения обязательств необходима еще и прибыль, которая возможна только если предприятие производит конкурентоспособную продукцию.

Специфика категории «конкурентоспособность» состоит в том, что она применима как к предмету конкуренции (конкурентоспособность продукции), так и к субъектам конкуренции (конкурентоспособность предприятия, отрасли, региона). Каждый из вышеназванных уровней конкурентоспособности описывается своим набором показателей. Категория «конкурентоспособность» значительно шире категории «качество» или «технический уровень» продукта, хотя последние и являются важнейшими составными частями конкурентоспособности. Если качество продукта в каждый отдельный момент представляет определенную совокупность его свойств, то конкурентоспособность может значительно меняться в зависимости от изменения таких внешних факторов, как условия реализации, спроса и предложения.

Конкурентоспособность строительной продукции определяется ее внутренней ценой и качеством, а конкурентоспособность строительно-монтажной организации - уровнем ее организационно-технологической надежности и скоростью строительства.

В ходе проделанной работы были решены все поставленные задачи, оценён конкурентный потенциал ОАО «Башгипроагропром» и даны рекомендации по повышению конкурентоспособности предпрития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асаул А.Н., Грахов В.П. Маркетинг-менеджмент в строительстве. –СПб.: «Гуманистика», 2006. – 248 с.

1. Ассель Т. Маркетинг. Принципы и стратегия. - М.: Инфарм, 2006.

3. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика.— М.: Центр экономики и маркетинга, 2003. — 208 с.

4. Беляев Г.Л. Маркетинг: основы теории и практики. - М.: КНОРУС, 2007. – 672 с.

5. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: учебник. – М.: Экономика, 1999.

6. Березин И.А. Маркетинг и исследование рынков. - М.: РДЛ, 2006.

7. Бронникова Т.С. Маркетинг: теория, методика, практика. – М.: Кнорус, 2007. – 208 с.

8. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. – М.: Внешторгиздат, 2001. – 264 с.

9. Голубков Е.П. Маркетинг: выбор лучшего решения. – М.: Экономика, 2005.

10. Гумба Х.М. Экономика строительных организаций. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 212 с.

11. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг: учебное пособие. – М.: Высшая школа, 1995.

12. Долинская М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. – М.: Изд-во стандартов, 1991. – 128 с.

13. Игольников Г., Патрушева Е. Что понимать под конкурентоспособностью инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства. // РЭЖ. – 2005. – №11 .

14. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Экономика, 2006.

15. Матвейчук В. Конкурентоспособность предприятий строительного комплекса Польши. — Минск, УП «ТЕХНОПРИНТ», 2004. - 188 с.

16. Матвейчук В. Теоретические и методологические основы оценки и повышения конкурентоспособности строительных предприятий (на материалах строительных предприятий Польши). Автореф.дис. на соискание ученой степени д.э.н. — Минск, 2005.

17. Михайлов О. В. Основы мировой конкурентоспособности. — М.:«Познавательная книга плюс», 1999. — 592 с.

18. Перухин А.М. **Критерии и показатели оценки конкурентоспособности строительных организаций. //** Экономика строительства. – 2005. – №10.

19. Романова А. И., Ибрагимова А. Р. Конкурентоспособность строительных предприятий: теория и практика анализа. — Казань: КГА-СА, 2002. - 172 с.

20. Самуэльсон П. А. Экономика. Т.1. – М.: «Наука», 1993. – 396с.

21. Селезнев А. 3. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России.- М.: Юристъ, 1999. - 384 с.

22. **Харченко Е.В. Управление инвестиционными проектами и конкурентоспособностью в жилищном строительстве. // Экономика строительства. – 2006. – №3.**

23. Шагиахметова Э. И. Методы оценки конкурентоспособности строительных предприятий. Автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н. - М.: 2002.

24. Яичников Е.А. Оценка конкурентоспособности строительной фирмы. // Экономика строительства. – 1997. – 367 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия

Структура факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятий

На макроуровне

На микроуровне

Маркетинг

Менедж-мент

Производ-ство

Административ-ные методы регулирования

Экономические методы регулирования

Исследо-вание и прогнозирование рынка

Стратеги-ческий менедж-мент

Формы и методы организа-ции про-изводства

Законода-тельное воздействие

Организа-ционное управление

Разработ-ка новых товаров

Управле-ние труд. ресурса-ми

Технология

Логистика

Плановое воздействие

Экономи-ческие средства

Реклама

Управле-ние мат. ресурса-ми

Ноу-хау

Производ-ственная мощность

Управле-ние марке-тингом

Управле-ние финанса-ми

Структу-ра упра-вления

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Организационная структура ОАО «Башгипроагропром»

Генеральный директор

Главный инженер

Заместитель главного инженера

Административно-хозяйственный отдел

Отдел развития

Бухгалтерия

Планово-про-изводственный отдел

Отдел САПР

Отдел оформления

Отдех изысканий и электро-химзащиты

Сметно-эконо-мический отдел

Служба качества

Отдел тепло-газоснабжения

Технологический отдел

Технический отдел

Отдел отопления, вентиляции и охраны ОС

Отдел водоснабжения и канализации

Отдел холодоснабжения

Электроэнергетичес-кий отдел

Отдел обслуживания зданий и сооружений

Отдел генплана и организации строительства

Расчётно-конструкторский отдел

Строительный отдел №2

Строительный отдел №1

Архитектурный отдел

1. Долинская М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. – М.: Изд-во стандартов, 1991. – 128 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Романова А. И., Ибрагимова А. Р. Конкурентоспособность строительных предприятий: теория и практика анализа. — Казань: КГА-СА, 2002. - 172 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика.— М.: Центр экономики и маркетинга, 2003. — 208 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Игольников Г., Патрушева Е. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства. // РЭЖ. 1995. №11. [↑](#footnote-ref-4)
5. Михайлов О. В. Основы мировой конкурентоспособности. — М.:«Познавательная книга плюс», 1999. — 592 с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Селезнев А. 3. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России.- М.: Юристъ, 1999. - 384 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. – М.: Внешторгиздат, 2001. – 264 с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Шагиахметова Э. И. Методы оценки конкурентоспособности строительных предприятий. Автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н. - М.: 2002. [↑](#footnote-ref-8)
9. Яичников Е.А. Оценка конкурентоспособности строительной фирмы // Экономика строительства. – 1997. – 367 с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Матвейчук В. Теоретические и методологические основы оценки и повышения конкурентоспособности строительных предприятий (на материалах строительных предприятий Польши). Автореф.дис. на соискание ученой степени д.э.н. — Минск, 2005. [↑](#footnote-ref-10)
11. Самуэльсон П. А. Экономика. Т.1. – М.: «Наука», 1993. – С. 54. [↑](#footnote-ref-11)
12. Матвейчук В. Теоретические и методологические основы оценки и повышения конкурентоспособности строительных предприятий (на материалах строительных предприятий Польши). Автореф.дис. на соискание ученой степени д.э.н. — Минск, 2005. - с. 139—140. [↑](#footnote-ref-12)
13. Гумба Х.М. Экономика строительных организаций. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 212 с. [↑](#footnote-ref-13)