

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

А. С. Кушнеров

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Беларусь

Научный руководитель М. О. Гиль

Строительная отрасль Республики Беларусь в связи со сложившейся обстановкой на данный момент играет значимую роль в экономике страны. Например, удельный вес строительной отрасли в ВВП по итогам 2014 г. составил 10,4 % – и это очень значимая цифра. Но в настоящее время строительная отрасль переживает не лучшие времена, что связано с экономическим спадом в стране и мире.

В январе-феврале 2016 г. введено в эксплуатацию 746,1 тыс. м² жилья, что составляет всего 74,8 % от этого же показателя в январе-феврале 2015 г. Что касается объема подрядных работ, то в январе-феврале 2016 г. было выполнено работ на 10104,6 млрд р. – это на 21,9 % меньше, чем за этот же период прошлого года.

При анализе тенденций, происходящих в строительной отрасли, следует учитывать, что строительная отрасль имеет свою специфику – абсолютное большинство организаций являются мелкими, с числом работников меньше 100. На 1 января 2016 г. их доля составляет 92,9 % среди всех предприятий отрасли. Также следует отметить, что число организаций строительства ежегодно растет, причем доля государственных организаций уменьшается и на начало 2016 г. составляет 6,1 %. Однако доля объема производства государственного сектора составляет 15 % к 1 января 2016 г. Это связано с тем, что большинство государственных организаций являются средними или крупными.

Еще одним фактором, усиливающим конкуренцию в отрасли, является то, что за период с 2010 по 2015 г. в 8 раз увеличился импорт строительных услуг. Это связано с тем, что важные республиканские объекты стали отдаваться иностранным строительным компаниям. Так как в Республику Беларусь приходят иностранные инвестиции, то часто одно из условий – чтобы эти объекты строили рабочие страны-инвестора. Некоторые примеры: Брестский мусороперерабатывающий завод строила Австрийская компания Strabag, китайские компании – такие объекты, как автомобильная дорога «Минск–Гомель» (от Жлобина до Гомеля), «Кричевцементношифер», Белорусский цементный завод, гостиницы, китайско-белорусский индустриальный парк и другие объекты. Итальянская компания Godini была генподрядчиком при строительстве нескольких автомобильных дорог. Турецкая компания Renaissance-Construction построила один из крупнейших торгово-развлекательных центров республики, который находится в Минске. Хотя у этой тенденции есть и положительные стороны – появление иностранных компаний на отечественном строительном рынке заставляет белорусские компании улучшать качество своей работы, осваивать новые технологии и снижать цены.

Все перечисленные тенденции приводят к усилению конкуренции в отрасли. И для того, чтобы не потерять свою конкурентоспособность, отечественным строительным организациям надо активно работать над ее сохранением и повышением.

Конкурентоспособность – в широком смысле означает наличие сильных, устойчивых позиций на рынке и умение сохранять и упрочнять свои позиции.

Конкурентоспособность отрасли – это эффективность работы отдельных отраслей национального хозяйства, оцениваемая помимо традиционных критериев по показателям, характерным для данной отрасли и описывающим степень ее живучести

и динамичности при различных вариантах развития экономики данной страны и всего мира в целом.

Конкурентоспособность строительной отрасли целесообразно рассматривать через конкурентоспособность организаций этой отрасли.

Конкурентоспособность строительной организации определяют ее сравнительные конкурентные преимущества по отношению к другим предприятиям, действующим на инвестиционно-строительном рынке.

Конкурентоспособность строительной организации предполагает наличие у нее индивидуального набора конкурентных преимуществ, определяющих ее ключевые факторы успеха и обеспечивающих ее стабильное и надежное функционирование. Существует множество таких конкурентных преимуществ. Можно выделить наиболее важные из них:

- высокое качество строительно-монтажных работ;
- отсутствие или минимальное количество недоделок;
- сокращение сроков работ;
- снижение стоимости услуг при сохранении высокого качества работ;
- соблюдение сроков работ (нормативное, договорное);
- улучшение качества используемых материалов;
- высокая деловая репутация организации;
- высокий уровень квалификации персонала.

Как было изложено выше, строительная отрасль Беларуси находится в глубоком, стремительно развивающемся системном кризисе. Причиной стагнации является не пресловутый мировой кризис, а то, что производительность труда наших строителей неоправданно низка.

Снижение производительности труда происходит не потому, что белорусские строители не имеют достаточных компетенций или доступа к новым производственным технологиям, оборудованию или инновационным строительным материалам – наши специалисты ценятся во всем мире, а недостатка в предложении новых разработок на рынке не наблюдается. Главная проблема – это устаревшая система организации проектно-строительного производства, тяжким бременем лежащая на всей отрасли, буквально не позволяя ей дышать и развиваться.

Для преодоления стагнации и обеспечения последующего взрывного роста отрасли необходимо определить главные, наиболее предпочтительные цели. Для их достижения нужно проанализировать сложившуюся организационную структуру с точки зрения системного подхода, с учетом всего жизненного цикла объекта капитального строительства, и определить самые «узкие места» в сложившейся практике и законодательстве, устранение которых даст немедленный и ощутимый эффект.

Как представляется, наиболее предпочтительной и вполне измеримой целью может быть интенсификация процессов строительства, т. е. сокращение сроков реализации проекта и за счет этого снижение издержек и значительное повышение рентабельности строительного производства.

Бесспорно, фактор сокращения сроков строительства всегда приводит к уменьшению издержек, поэтому даже если не высчитывать денежный эквивалент эффективности ускорения строительства, сама величина экономии времени позволяет понять порядок сэкономленных средств (у каждой компании будут разные значения, так как стоимость ресурсов во времени у всех компаний разная).

Не вызывает сомнений тот факт, что резкое, в несколько раз, ускорение работ означает, что в несколько раз повысится и потребность в материалах и рабочей силе. Достичь такой интенсификации потока информации и ресурсов на стройплощадке

возможно только с применением современных управленческих и информационных технологий – ведь необходима правильная организация взаимодействия и координация всех участников с опорой на достоверную и актуальную информацию о ходе проекта, основанная на тщательном планировании и точном исполнении плана. Иначе существующие ограничения системы приведут к еще большим убыткам при ускорении оборота ресурсов и исполнителей в рамках существующих структур и процессов.

Одним из существенных факторов сокращения сроков строительства, и как следствие, – повышение конкурентоспособности, выступает своевременное материальное обеспечение строительных работ.

Бесперебойное снабжение строительными материалами и другими ресурсами является основным условием реализации строительного проекта в срок. Такое бесперебойное снабжение можно обеспечить только благодаря заблаговременному, еще на этапе проектирования, планированию поставок, привязанному к конкретным материалам, оборудованию и исполнителям. Но этому препятствует существующая практика проведения тендерных торгов, закреплённая законодательно. Она не удовлетворяет требованиям качества проектирования, интенсификации производства и обеспечения своевременности и качества поставок.

Задержки снабжения вызваны двумя основными причинами. Во-первых, тем, что торги происходят после этапа проектирования, когда работа уже ведется, а тот или иной материал «нужен был вчера». Во вторых, демпинг на торгах, так как в соответствии с текущим законодательством главным критерием отбора поставщиков является наименьшая цена.

В частности, при выборе таких материалов, как панели, при панельном домостроении, целесообразно проектировать объекты под продукцию конкретных домостроительных комбинатов и заказные элементы конструкции объекта разрабатывать с учетом возможностей выбранных производителей железобетонных изделий. Выбор производителя до начала проработки проекта позволит создать информационную модель с точными сведениями о тех материалах, которые будут произведены и поставлены. В графиках производства работ будут учтены все временные показатели по выпуску продукции производителем.

Это влечет за собой лихорадочный поиск поставщиков в последний момент и высокую вероятность возникновения задержек ведь поставщики, давшие наименьшую цену, экономят на логистике, складах, других расходах и часто не в состоянии обеспечить свои обязательства в срок, не говоря уже о должном качестве продукции.

Также любой товар требует определенного периода поставки, а в случае проведения торгов по ходу строительства, этот период всегда будет ложиться на общее время исполнения проекта, увеличивая издержки и потери, вместо того, чтобы организовывать поставку заранее к конкретному сроку.

Подводя итог изложенному, можно утверждать, что некоторые нормы отечественного законодательства, актуальные в прошлом, входят в противоречие с развитием научно-технического прогресса и разрешенной законодательно практикой строительства.

Проанализировав материал, можно предложить следующее:

– законодательно закрепить возможность проведения конкурсов на выбор подрядчиков и поставщиков строительных материалов сразу после создания эскизного проекта и принятия основных концептуальных решений. Выбор производителя до начала проработки проекта позволит создать информационную модель с точными сведениями о тех материалах, которые будут созданы;

– разработать рекомендации по проведению тендеров в условиях интенсивного проектного производства, где ввести новые критерии, новые методы организации торгов. В частности, основным критерием сделать не низкую цену, а оптимальное соотношение качества и цены.