

Секция VIII МАРКЕТИНГ

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА БРЯНСКОГО РЕГИОНА

Е. Н. Лысенко

Брянская государственная инженерно-технологическая академия, Россия

Научный руководитель И. А. Кузовлева

Современное состояние инвестиционно-строительной деятельности в России, а также тенденции ее развития в Брянском регионе, свидетельствуют об изменении роли инвесторов и организаторов строительства на каждом этапе его протекания. Российские строительные организации как генподрядные, так и субподрядные, находясь в серьезной конкурентной среде, вынуждены осуществлять непрерывную адаптацию своего конкурентного потенциала к инвестиционно-строительным заказам, которые все в большей степени можно получить только на конкурсной основе.

Как показал анализ, подрядные (тендерные) торги в значительной степени выявляют уровень подготовки строительных организаций к реализации строительного проекта. Кроме того, конкурсная система в строительстве превращает процесс использования конкурентного потенциала предприятия из непрерывного, каким он был при плановой экономике, в дискретно-непрерывный, обусловленный получением или отказом в получении очередного подрядного заказа. А это определяет необходимость некоторого превышения конкурентного потенциала над фактической загрузкой производственных мощностей.

В этой связи возникает также и проблема постоянной экономической и организационной оценки уровня готовности конкурентного потенциала строительномонтажной организации, находящейся в определенной конкурентной среде.

Многоуровневая схема конкурентной среды на рынке подрядных работ, представленная на рисунке, наглядно отражает все три уровня среды функционирования строительного предприятия:

- внешняя среда (макросреда);
- мезосреда косвенного воздействия;
- мезосреда прямого воздействия.

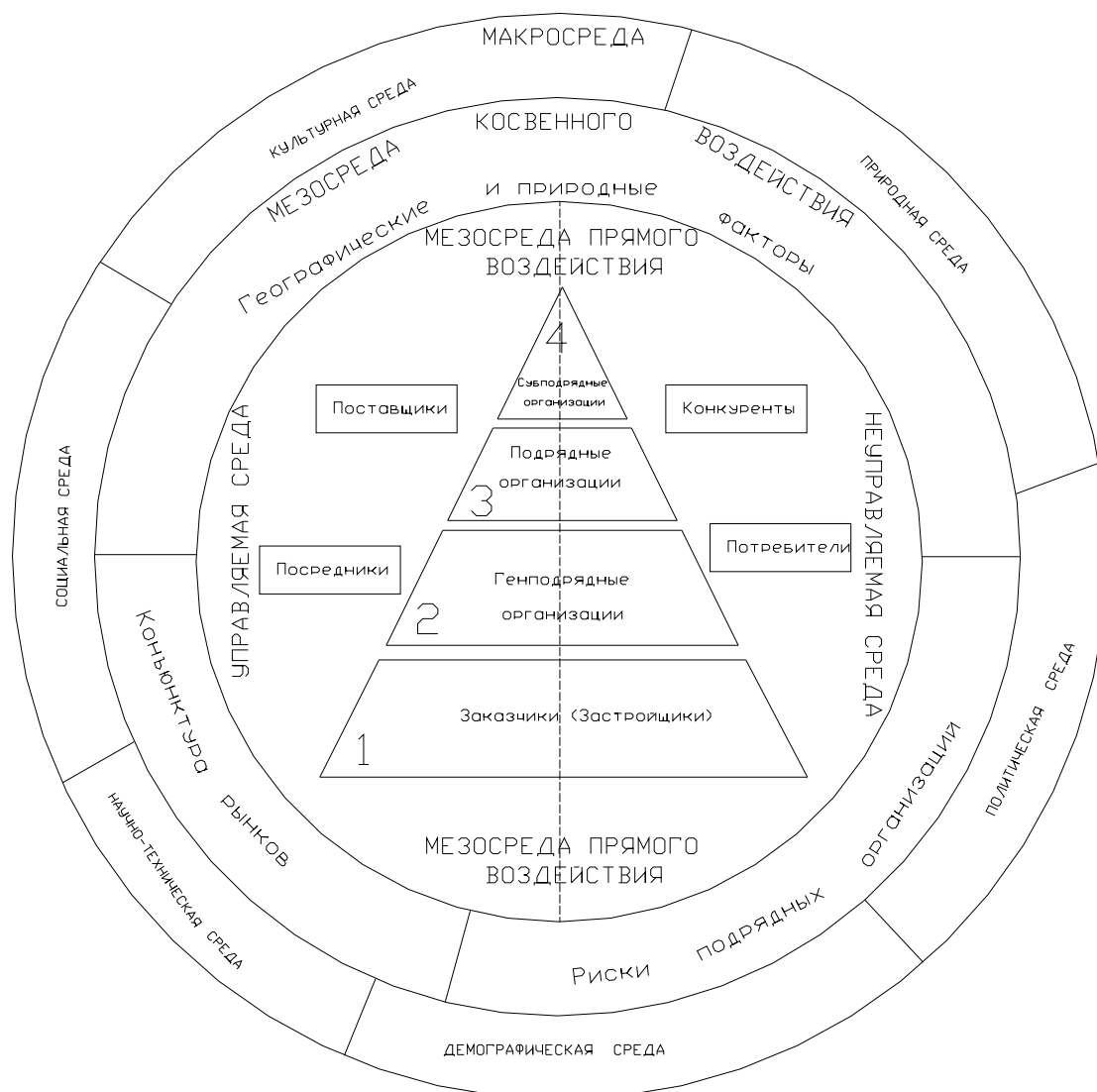
Макросреда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания.

Внешняя конкурентная среда на макро- и мезоуровнях включает в себя четыре основных элемента:

- 1) экономическая среда (общеекономическая ситуация в стране и регионе, валовой национальный продукт, уровень инфляции и т. д.);
- 2) политическая среда (законы и законодательство, государственное регулирование и т. д.);

3) социальная среда (демографическая ситуация; безработица, уровень доходов населения в стране и регионе);

4) научно-техническая среда (внедрение инноваций, использование новейших технологий и т. д.).



Многоуровневая система конкурентной среды на рынке подрядных работ

Для анализа мезосреды прямого и косвенного воздействия могут использоваться количественные и качественные показатели, а также характеристики состояния конкуренции, структуры инвестиционно-строительного комплекса и структуры распределения (табл. 1).

Таблица 1

Показатели для анализа внешней конкурентной среды

Показатель	Характеристика
Количественные показатели	Емкость рынка, динамика развития рынка строительных услуг, доля строительных фирм на рынке, потенциал рынка и др.
Качественные показатели	Структура потребностей, мотивы покупки, их динамика, процесс покупки, стабилизация потребностей, информатизация
Конкурентная среда	Объем реализации продукции фирмами-конкурентами, используемые маркетинговые стратегии, возможность финансовой поддержки
Структура покупателей	Количество покупателей, виды покупателей, динамика численности покупателей, региональные особенности покупателей
Структура инвестиционно-строительного комплекса	Количество заказчиков, реализующих строительные объекты, уровень организации производства заказчиков и генподрядчиков, загрузка производственных мощностей, потенциальные возможности в конкуренции
Структура распределения	Географические особенности строительства, загрузка транспорта, особенности посреднических организаций

Изучение мезосреды прямого воздействия строительной организации предполагает анализ деятельности основных ее конкурентов на одном из уровней конкурентной среды на рынке подрядных работ. Значительный удельный вес среди крупных и средних организаций занимают малые строительные предприятия (табл. 2), которые мы относим к третьему и четвертому уровням конкурентной среды.

Таблица 2

Число строительных организаций в г. Брянске за 2000–2005 гг.

Годы	Число строительных организаций	В том числе малые предприятия
2000	646	462
2001	775	594
2002	746	568
2003	620	474
2004	620	473
2005	530	424

Статистические данные табл. 2 показывают, что за последние годы количество строительных предприятий практически не изменилось. Это свидетельствует о планомерном, устойчивом развитии строительных организаций.

Региональный строительный комплекс играет в экономике Брянской области специфическую, как бы замыкающую, роль. Функциональным назначением этого комплекса является создание материально-технической базы, обеспечивающей усло-

вия для социально-экономического воспроизводства региона путем преобразования денежной формы инвестиций в конкретные объекты производственного и непроизводственного назначения на его территории.

При оценке конкурентного положения предприятия на рынке строительных услуг решается ряд взаимосвязанных задач: производится анализ особенностей конкурентной среды, устанавливается степень доминирования предприятия на рынке, определяются реальные конкуренты и позиция предприятия относительно них. Результаты оценки конкурентного положения предприятия и особенностей его рыночного окружения являются основными критериями при определении его целей и стратегий их достижения, основанных на использовании конкурентных преимуществ и реализации конкурентного потенциала строительного предприятия.

ВЫБОР ПЛАНОВ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

Н. Н. Масалитина

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

Научный руководитель Н. В. Водополова

С учетом особенностей протекания кризисной ситуации (КС) разной степени интенсивности разработаны три схемы обоснования выбора планов санации (ПС) на основе анализа краткосрочной устойчивости: на стадии возникновения угрозы нарушения самостоятельности антикризисного управления (САУ), на стадии нарушения квазиустойчивости (КУ) и сохранения САУ, на стадии сохранения состояния КУ. Основания для выбора указанных состояний в качестве пограничных и критерии их диагностики изложены в [1].

План санации независимо от глубины кризиса можно считать удовлетворительным в том случае, если, во-первых, ожидаемая отдача от его реализации позволит восстановить состояние предприятия до устойчивого, т. е. обеспечит восстановление чистого денежного потока до уровня потребности в денежных средствах для полного удовлетворения требований кредиторов после его реализации (условие (1)), или определенного требованиями лица, принимающего решение (ЛПР) (условие (2)):

$$\text{ЧДП}_i \geq \text{ПД}2_i, \text{ при } i > m; \quad (1)$$

$$\text{ЧДП}_i \geq \text{ЧДП}_i^{mp}, \text{ при } i > m, \quad (2)$$

где ЧДП_i – чистый денежный поток; $\text{ПД}2_i$ – поток потребности в денежных средствах для полного удовлетворения требований кредиторов; m – срок реализации плана санации; ЧДП_i^{mp} – чистый денежный поток, установленный ЛПР.

Во-вторых, объем необходимого финансирования не превышает возможностей предприятия по привлечению внешних и генерации собственных средств:

$$\text{СФ} \leq \Phi_{\text{внеш}} + \Phi_{\text{внутр}}, \quad (3)$$

где СФ – объем финансирования, необходимого для реализации плана санации; $\Phi_{\text{внеш}}$, $\Phi_{\text{внутр}}$ – объем финансовых средств в распоряжении предприятия из внешних и внутренних источников соответственно.