

УДК 332.122:69:005.332.4

ББК 65.31

Ч-95

*Чутченко Светлана Генриховна, старший преподаватель кафедры «Промышленное гражданское строительство, геотехника и фундаментостроение» Южно-Российского Государственного Технического Университета (Новочеркасский Политехнический Институт, т.: (8635) 255416, 255616, e-mail: [frizula@yandex.ru](mailto:frizula@yandex.ru).*

**КОНЦЕПЦИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ИНФОРМАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОСНОВЕ**  
(рецензирована)

*В статье проанализированы подходы к обеспечению региональной конкурентоспособности предприятия, отдельные маркетинговые мероприятия и применение исходной информационной базы оперативных показателей бизнеса. Аргументирована необходимость учета при оценке стоимости строительного бизнеса не только результатов текущей и будущей хозяйственной деятельности, но и имеющегося потенциала производственной системы.*

*Ключевые слова: региональная конкурентоспособность, информационная база, оценка стоимости строительного бизнеса.*

*Chutchenko Svetlana Genrikhovna, senior lecturer of the Department of Industrial Civil Engineering, Geotechnics and Foundation Engineering, South-Russian State Technical University (Novocherkassk Polytechnic Institute), tel.: (8635) 255416, 255616, e-mail: [frizula@yandex.ru](mailto:frizula@yandex.ru).*

**THE CONCEPT OF PROVIDING REGIONAL COMPETITIVENESS OF A BUILDING COMPANY ON INFORMATION AND ECONOMIC BASIS**

*The article analyzes the approaches to providing regional competitiveness of the enterprise, individual marketing activities and use of the original database of operational performance of business. The necessity of taking into account when assessing the cost of the construction business not only current and future economic activity, but existing capacity of production system has been stated.*

*Keywords: regional competitiveness, information base, the evaluation of the construction business.*

Решение задач обеспечения конкурентоспособности строительных организаций (СО) в регионах невозможно без создания и применения эффективного экономического инструментария управления строительным производством. Достижение цели повышения эффективности и конкурентоспособности регионального строительного комплекса невозможно без создания концепций и методологий управления, базирующихся на восприятии строительной организации как специфической производственной системы.

Наиболее известные подходы к обеспечению конкурентоспособности предприятия [1; 2], заключаются в том, что эффективность работы предприятия чаще всего характеризуется показателями рентабельности, чистой прибыли, снижением издержек и другими производными от них величинами, а конкурентоспособность рассматривается в контексте конкурентоспособности продукции. Результативность отдельных маркетинговых мероприятий повлекших некоторый рост объема продаж, доли рынка соотносится с достижением прочных рыночных позиций и как следствие делается вывод о повышении конкурентоспособности бизнеса в целом.

При этом экономическая устойчивость, как правило, сводится к параметрам финансовой устойчивости, связанным с показателями деловой активности и ликвидности. В полной мере это может быть отнесено и к строительной организации (СО).

Несомненно, эти факторы важны для оценки качества менеджмента и осмысления перспектив развития СО, и, как правило, являются определяющими для многих инвесторов и заказчиков. В краткосрочной перспективе вышеуказанные показатели выглядят убедительно, но для принятия решения об инвестициях для проведения реструктуризации, организации инновационного проекта и других долгосрочных мероприятий, оперативных финансовых показателей недостаточно. Обосновать такое утверждение можно через понимание источников формирования оперативных показателей строительного бизнеса.

Как показал А.Г. Даниш [1] исходной информационной базой оперативных показателей любого бизнеса является внутренняя информация строительной организации. К примеру, оценив долю рынка, можно говорить о том, что СО удалось сохранить имеющиеся позиции на региональном рынке в случае стабильности показателя этой доли. Если при этом учитывать информацию мезоуровня о текущей фазе и перспективах развития строительного рынка, то изменится сам смысл рассчитанного показателя доли

рынка. В этом случае необходимо вести речь о потере рынка или потере времени, в случае, если СО увеличила долю, лишь на величину естественного роста самого рынка. Оперативные показатели, не учитывающие информацию макросреды, рассредоточивают целевые ориентиры менеджмента СО. Практическая деятельность в ведении бизнеса предполагает наличие многочисленных гибких схем работы с заказчиками и иными контрагентами. Иначе говоря, в практической деятельности СО нет однообразия складывающихся хозяйственных ситуаций, что на практике порождает возникновение дебиторской и кредиторской задолженности. Проводимые мероприятия по ликвидации задолженностей могут в отдельном взятом периоде либо значительно улучшить реальное положение, либо ухудшить показатели СО.

Как показала в своих работах Ю.Я. Еленева [3,4] фундаментальной основой конкурентоспособности и эффективности бизнеса должен быть стоимостный подход. Оценивая те или иные мероприятия необходимо задаваться вопросом: как изменилась стоимость бизнеса СО в результате её деятельности. Логическим завершением процесса инвестирования любого бизнес-процесса, является отдача на вложенный капитал. Даже с юридической точки зрения, законодательство дает право удовлетворить имущественные требования акционеров, инвесторов и других совладельцев соразмерно их доли бизнеса, оставшимся у СО имуществом по текущей балансовой стоимости. Закономерно возникает вопрос об оценке стоимости всего строительного бизнеса и более того – стоимостном управлении. Только оценив изменение стоимости СО, можно сделать выводы в целом об эффективности работы. Таким образом, целесообразно дополнительно рассматривать в качестве необходимого показателя результативности работы всех функциональных подразделений СО, именно показатель изменения стоимости бизнеса.

Процесс строительного производства – это материализация идеальной информации. Идеальная информация – это информация, взятая из природы, она объясняет свойства предметов и явлений, существует независимо от нас. Кроме того, идеальная информация может тиражироваться без изменений, а также видоизменяться, что происходит посредством воздействия материальной информации, воплощенной в человеческих знаниях. Таким образом, взяв из природы идеальную информацию о свойствах объектов (например, земельных участках, материалах, климатических свойствах территории, на которой возводится объект и др.) и используя свои знания свойств средств производства и иных ресурсов, мы материализуем идеальную информацию, посредством искусственного формообразования, то есть создаем новые объекты. В природе происходит процесс спонтанного формообразования, что в итоге пополняет информационный объем человечества. Количество информации поддается количественному измерению с помощью формулы Шеннона [5]:

$$H = \sum_{i=1}^n p_i \log_2 \left( \frac{1}{p_i} \right) \quad (0 < p_i < 1; \sum_{i=1}^n p_i = 1), \quad (2.1)$$

где  $H$  – символ количества информации, воплощенный в некоторой системе,  $i$  – индекс состояний системы,  $n$  – число состояний,  $p_i$  – вероятность состояния  $i$ . Количество информации тем больше, чем больше энтропия, тогда возрастает множественность состояний системы. В изолированных системах количество информации уменьшается ввиду ограниченного числа состояний системы. В то время как в открытых системах, в том числе экономических пополнение информации извне увеличивает энтропию.

Для коммерческих организаций (в т.ч. – строительных), объявивших своей миссией максимизацию прибыли, и, как следствие, рост стоимости бизнеса, ведущим ресурсом, тем более, будет информация маркетингового и финансового характера, позволяющая максимально выгодно осуществлять сделки. В подавляющем большинстве современных конкурентоспособных СО ведущим ресурсом становится информация. Живой труд не может быть ведущим ресурсом в современных конкурентоспособных СО.

Не менее важен показатель потребительной стоимости возводимых объектов. Потребительная стоимость воплощает труд человека, а с позиций информационной теории – качество и количество информации. Затраты труда на создание объекта, в свою очередь – количество материальной и идеальной информации. Человек выступает носителем идеальной информации и владельцем материальной – своего опыта, знаний и способностей.

В условиях оценки и управления региональной конкурентоспособностью СО термин «стоимость бизнеса» или «стоимость предприятия» может иметь отличные значения для разных участников строительных бизнес-процессов.

Для оценки бизнеса СО характерны следующие мотивы: внесение имущественных взносов в уставный капитал СО; выкуп имущества, принадлежащего Российской Федерации или муниципальным образованиям; в рамках внешнего управления при процедуре банкротства; в рамках судебного производства; купля-продажа бизнеса; реструктуризация (слияния, поглощения, разделения); дополнительная эмиссия акций (что не характерно для современных российских СО); повышение эффек-

тивности текущего управления строительной организацией: для эффективного управления необходимо знать рыночную стоимость строительного бизнеса и стремиться к ее увеличению; определение стоимости ценных бумаг в случае купли-продажи акций на фондовом рынке; разработка планов развития СО (для стратегического планирования): в процессе стратегического планирования необходимо оценить будущие доходы СО, степень его устойчивости; определение кредитоспособности СО и стоимости залога при кредитовании (зачастую величина бухгалтерской стоимости активов СО может существенно отличаться от их реальной рыночной стоимости); страхование, в процессе которого возникает необходимость определения стоимости активов при возможных потерях.

Стоимость строительного бизнеса, используемая при оценке конкурентоспособности, представляет собой сложный интегральный показатель, связанный с прогностическими оценками дальнейшего развития бизнеса и перспективами роста его конкурентоспособности. Таким образом, стоимость строительного бизнеса учитывает не только результаты текущей и будущей хозяйственной деятельности, но и имеющийся потенциал производственной системы. В свою очередь, потенциал, является залогом будущего импульса в региональном развитии СО. С точки зрения перспектив роста конкурентоспособности потенциал, который, по сути, представляет совокупные ресурсы СО, более важен, нежели текущий денежный поток. При наступлении благоприятных условий на макроуровне и их создании на микроэкономическом уровне, чем и должен заниматься менеджмент предприятия, накопленный потенциал может быть полноценно использован в соответствии со стратегией развития для роста конкурентоспособности. Таким образом, необходимо вести речь о конкурентном потенциале производственных систем СО. Проблема изучения конкурентного потенциала производственных систем, его структурирования, оценки и методов управления исследовалась многими отечественными авторами, в их числе Е.В. Попов [6], А.П. Ковалев [7], К.Т. Джурабаев [8], Г.С. Пушной [9].

Исходя из этого можно предложить определение конкурентного потенциала СО. Конкурентный потенциал строительной организации – совокупность факторов, характеризующих обеспеченность и эффективность использования в её производственных системах экономических ресурсов, полезность для потребителя возводимых объектов (услуг, работ), уровень менеджмента и маркетинговой деятельности, и обуславливающая возможности роста конкурентоспособности строительной организации при благоприятных внешних условиях. Внешние условия в этом случае можно классифицировать, опираясь на STEEP-методологию, как условия социальные, технологические, экономические, экологические, политические, а также состояние конкурентного окружения и потребительского регионального рынка. Конкурентный потенциал количественно оценивается прогнозируемым приростом стоимости строительного бизнеса, ожидаемого в течении прогнозного периода.

С учётом вышеизложенного можно утверждать, что стоимость бизнеса СО является фундаментальным показателем, характеризующим с одной стороны, перспективы и привлекательность данного бизнеса, с другой – качество менеджмента. Вследствие чего, на наш взгляд, необходимо руководствоваться стоимостным подходом в управлении региональной конкурентоспособностью строительной организации.

**Литература:**

1. Даниш А.Г. Устойчивость и конкурентоспособность: информационный подход // Материалы IV Всерос. интернет-конференции по проблемам эконофизики и эволюционной экономики «Устойчивое развитие и целостность экономических систем» (Екатеринбург, 21-30 ноября 2005 г.). Екатеринбург, 2006.
2. Белый И.И. К устойчивому развитию через управление конкурентоспособностью и экономической устойчивостью предприятия // Концептуальные вопросы устойчивого развития: материалы V всерос. интернет-конференции по проблемам эконофизики и эволюционной экономики (Екатеринбург, 18 апреля-15 мая 2006 г.). Екатеринбург, 2006.
3. Еленева Ю.Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий. М.: Янус-К, 2001. 296 с.
4. Еленева Ю.Я. Стоимостный подход как основа современного управления бизнесом // Проблемы теории и практики управления. 2002. №3.
5. Шрайберг Я.Л., Гончаров М.В. Справочное руководство по основам информатики и вычислительной техники. М.: Финансы и статистика, 1995.
6. Попов Е.В., Аткина Н.А., Ханжина В.Л. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. №2.
7. Ковалев А.П. Управление затратами с помощью стоимостного анализа // Финансы. 1997. №9.
8. Джурабаев К.Т., Гришин А.Т., Джурабаева Г.К. Производственный менеджмент: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2005. 416 с.
9. Пушной Г.С. Модель бизнес цикла на основе метода системного потенциала // Материалы II Всерос. интернет-конференции по проблемам эконофизики и эволюционной экономики «Термодинамический подход к описанию экономических систем» (Екатеринбург, 1-14 ноября 2004 г.). Екатеринбург, 2005.