

продукции за пределы РБ без предоплаты, чтобы не повисала дебиторская задолженность. Также РБ стремится взять кредиты у России, Китая, МВФ под стабилизацию экономики Беларуси.

В зарубежных странах особое внимание уделяется задействованию механизмов гарантирования, обеспечения и страхования, выделяются ресурсы на предоставление госгарантий в минимальном размере 52% (то есть государство, по сути, страхует от невозврата различных задолженностей). В некоторых странах дефицит госбюджета планируется компенсировать повышением налогов, предусмотрены реальные механизмы возложения ответственности на тех, чьи действия (бездействие) способствовали развитию кризиса, планируется прекращение выплат дивидендов акционерам.

Принимаемые правительственные программы финансовой стабилизации экономики имеют четыре основных направления размещения средств: обеспечение госгарантий по долгам банков, рекапитализация финансовых институтов, скупка проблемных активов, другие цели, в большинстве случаев связанные со стимулированием экономического спроса.

УДК 69.003:658.012.12

Конкурентоспособность в строительной отрасли: основные факторы и критерии

Боковая А.О.

(научный руководитель – Винокурова Н.Е.)

Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

В настоящее время проблема повышения конкурентоспособности строительных организаций становится все более актуальной и требует совершенствования и адаптации к принципиально меняющейся ситуации на рынке.

Актуальность проблем повышения конкурентоспособности строительных организаций определяется несколькими причинами:

- усилением конкурентной борьбы на данных рынках;
- изменением государственной политики, направленной на повышение доступности жилья для большего количества граждан;

- ростом потребностей и платежеспособности потенциальных покупателей жилья, которые все в большей степени не приемлют прежний уровень его качества.

В настоящее время в отечественной экономической науке сформировались два основных подхода к оценке конкурентоспособности строительных организаций. Одни исследователи (Е.А. Яичников, Х.М. Гумба и др.) предлагают использовать для этого *коэффициент конкурентоспособности*, определяемый количеством и объемом выигранных тендеров по отношению к общему числу тендеров, в которых принимала участие фирма. Нетрудно заметить, что наивысший показатель конкурентоспособности в данном случае может иметь фирма, принявшая участие в одном тендере и выигравшая его.

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. 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 заказчик.

Специфика строительной продукции как инвестиционного товара состоит в закреплённости, неподвижности, капиталоемкости, материалоемкости, длительности создания и эксплуатации и др. особенностях.

Вследствие 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 и в строго заданном месте, будучи предназначенным для определенного заказчика.

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

$$Kц = Цср/Цвн.$$

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

Качество – комплексный показатель, характеризующий эффективность различных сторон деятельности фирмы. Система компонентов, определяющих качество конечной строительной продукции укрупнённо 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 5–6 разряда в общей численности рабочих. Оценить качество проекта можно с помощью коэффициента, характеризующего отношение числа исправлений при его реализации к единице мощности (1 м^2 жилой площади). Качество техники и технологии определяет уровень соответствия используемых организацией технологий действующим.

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. Важный конкурентный фактор в строительной отрасли представляет собой *время*. При этом использование времени в качестве конкурентного фактора должно приносить дополнительную выгоду и фирме, и потребителю.

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.

Одной из основных причин, а часто и главной, обуславливающей задержку сроков ввода объекта, является недостаточный уровень *организационно-технологической надежности* строительно-монтажной организации. Понятие «надежность» обычно трактуют как «безотказность» или как «вероятность выполнения определенной функции в течение определенного времени и в определенных условиях».

Беларусь придает повышению уровня конкурентоспособности своих товаров и услуг приоритетное значение. На третьем Всебелорусском народном собрании была определена главная цель текущей пятилетки – повышение уровня конкурентоспособности на основе модернизации экономики.

Одна из важнейших задач государства в период до 2010 года – приоритетное решение проблемы качества. Для достижения поставленных в этой области целей, таких как наращивание экспортного потенциала отечественных товаропроизводителей, разработка и производство новых видов конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках товаров и услуг, соответствующих требованиям международных и европейских стандартов и удовлетворяющих требованиям потребителей, в организациях республики разрабатывается и внедряется система менеджмента качества.

Ведя речь о повышении конкурентоспособности строительной продукции, министерство учитывает специфику этой продукции, а именно то, что ею будут пользоваться люди в 2020–2030 годах и позже. Исходя из этого для ее создания требуются проектные решения новых поколений, новые стандарты, определяющие параметры строительных объектов. К таким параметрам можно отнести: соотношение между общей и полезной площадями, системы обогрева и вентиляции, освещенность, качество интерьера и др.

Директор научно-исследовательского института “Стройэкономика” Лариса Воробей отметила, что всё это требует больших инвестиций на научно-поисковые и проектные работы, а также на структурную перестройку промышленности стройматериалов, конструкций и изделий. А не решив этот вопрос, трудно говорить о повышении конкурентоспособности строительной продукции. Кроме того, строительная отрасль потребляет продукцию других отраслей, доля которых в общем объеме конечной строительной продукции (зданий и сооружений) занимает около 30%. Поэтому для создания высококачественных объектов недвижимости необходимо знать, какие изменения произойдут у смежников.

Уже ведется проектирование многоэтажного энергоэффективного жилого дома в Минске с расчетными теплотерями 15-20 кВт/ч/м². Для сравнения: в жилых домах, которые строились в 90-е годы, этот показатель составляет 180 кВт/ч, в тех, что строятся сейчас – 90–110, а в Западной Европе нормативным считается 60–70.

Однако по комфортности жилья (а это главный показатель качественного уровня) мы пока не вписываемся в западноевропейский стандарт. А он означает, что количество комнат в квартире на единицу превышает количество членов семьи, проживающих в этой квартире. И в этом плане мы, конечно же, сможем быть конкурентоспособными лишь в далеко обозримом будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гарбацевич, С.Л. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятий Республики Беларусь: Автореферат диссертации / С.Л. Гарбацевич. Мн. Акад. Упр. При Президенте., 2002. – 20 с.
2. Зилькарнаев, И.У., Ильясова, Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий. – М.: Маркетинг в России и за рубежом, № 4(24), 2004.