

На правах рукописи

ШИРШИКОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ И
СРЕДНИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Специальность: **08.00.05** – экономика и управление народным хозяйством:
экономика, организация и управление предприятиями, отраслями,
комплексами (строительство)

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Санкт-Петербург
2016

Работа выполнена в ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет»

Научный руководитель:

Асаул Вероника Викторовна
доктор экономических наук, профессор

Официальные оппоненты:

Бузырев Вячеслав Васильевич,
доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», кафедра организации и управления производственными комплексами (нефтегазохимическим, строительным и транспортным), профессор;

Веселов Сергей Леонидович,
кандидат экономических наук, ООО
"АйДи" (г.Санкт-Петербург), генеральный директор

Ведущая организация:

ФГБОУ ВО «Самарский государственный архитектурно-строительный университет»

Защита состоится 28 июня 2016 г. в 17.00 часов на заседании диссертационного совета Д **212.223.04** при ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет» по адресу: 190005, г. Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 4, ауд. 219.

Телефон: (812) 316-58-73, факс: (812) 316-58-73.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет» и на сайте www.spbgasu.ru.

Автореферат разослан « ____ » _____ 2016 г.

Ученый секретарь диссертационного совета,
доктор экономических наук, профессор

Асаул Вероника Викторовна

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДИССЕРТАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Актуальность избранной темы. Значимость развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в отечественной экономике является отличительной особенностью современной экономической модели развития общества. Важнейшая стратегическая задача России в развитии МСП до 2020 года состоит в приближении по основным показателям к экономически развитым странам мира. Доля малых и средних компаний в ВВП должна составлять не менее 40% (вместо 21% по состоянию на данный момент), а доля занятых в них человек должна приблизиться к 50% от всего занятого в экономике населения (вместо 25% по данным 2015 года).

В Отчёте международного проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (*Global Entrepreneurship Monitor, GEM*) отмечается, что уровень предпринимательской активности в России составляет 5,75% – это значительно меньше, чем, например, в других развивающихся странах БРИКС: в Бразилии 17% трудоспособного населения являются предпринимателями, в Китае - 14%, в ЮАР - 11%, в Индии - 10%. Только 3,4% из вновь создаваемых в России малых предприятий продолжают существовать на рынке более трёх лет, что существенно меньше, чем в странах похожих на Россию по количеству предпринимателей: Норвегия - 6,15%, Финляндия - 6,65%, Испания - 8,39%, Греция - 12,6%.

Учитывая, что со строительством в России связано не менее 30-ти отраслей народного хозяйства, малые и средние организации могут способствовать решению сложных системных социально-экономических проблем, а именно: занятости населения, повышения эффективности строительного производства, обеспечения качества строительства, обновления основных фондов предприятий, жилого фонда страны, стимулируя тем самым развитие добросовестной конкуренции на рынках строительных работ (услуг), внедрения инноваций и повышения эффективности производства в этом секторе экономики в целом.

В условиях ограничений для отечественной экономики, действующих с 2014 года, вопросы обеспечения конкурентоспособности малых и средних строительных организаций (МССО) приобрели особую остроту и значимость ввиду, как неблагоприятных внешнеэкономических факторов, так и низкой эффективности государственной поддержки МССО, качества антимонопольной политики, дефицита источников финансирования, а также недостаточной разработанности методологической базы обеспечения конкурентоспособности данного вида предприятий в российской науке.

Таким образом, актуальность исследования определяется потребностью в теоретическом и методическом инструментарии оценки, методов повышения и поддержания конкурентоспособности малых и средних строительных организаций в условиях конкуренции и экономических ограничений экономики.

Степень разработанности темы исследования. В трудах многих известных учёных сформулированы базовые подходы для исследования процессов и методов конкуренции на рынке и конкурентоспособности производимой продукции и услуг. Значительный вклад в исследование теории и практики в дан-

ной области внесли такие отечественные и зарубежные ученые, как Абалкин Л. И., Азоев Г. Л., Ансофф И., Барнард Ч., Берг Д. Б., Блауг М., Брю С., Гелбрейт Д., Друкер П. Ф., Интрилигейтор М., Калюжнова Н. Я., Карлоф Б., Кейнс Д., Кетелс Ч., Котлер Ф., Кондратьев Н. Д., Кругман П., Кузык Б. Н., Ламбен Ж. Ж., Лифиц И. М., Макконнелл К. Р., Морозов Ю. В., Мусатов Б. В., Портер М., Робинсон Дж., Рубин Ю. Б., Томпсон А. А. (мл.), Фатхутдинов Р. А., Хайек Ф. фон, Чемберлин Э. Х., Шумпетер Й., Юданов А. Ю., Яковец Ю. В. и др.

Проблемам повышения конкурентоспособности работ и услуг строительных организаций посвящены работы отечественных исследователей: Асаул А. Н., Асаул В. В., Барбарской М. Н., Болотина А. В., Дидковского В. М., Грабового П. Г., Гумбы Х. М., Иваненко Л. В., Лапина Г. Н., Лукмановой И. Г., Меркина Р. М., Резника А. И., Савенковой И. В., Серова В. М., Степанова И. С., Ушановой Н. А., Шишлова Г. И. и других.

Определённый вклад в теорию и методологию оценки и управления конкурентоспособностью строительных организаций внесли исследования и публикации Арбатской Е. А., Асаул В. В., Бузырева В. В., Веселова С. Л., Захарова А. Н., Зокина А. А., Зилькарнаева И. У., Ерохина Д. В., Круг Л. В., Максимова, И. В., Солдатовой Н. Ф., Сорокиной И. Э., Фасхиева Х. А., Цветкова А. Н. и некоторых других.

Цель исследования – разработка теоретического и методического инструментария оценки конкурентоспособности малых и средних строительных организаций, методов ее поддержания и повышения на основе формирования и укрепления их конкурентного потенциала.

Задачи исследования:

- изучить научно-теоретические основы оценки конкурентоспособности малых и средних строительных организаций, включая уточнение категориального аппарата; структурирование факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции строительного производства, а также выявление проблем функционирования МССО в современной рыночной среде;
- проанализировать методологические подходы к оценке и обеспечению конкурентоспособности малых и средних строительных организаций;
- обосновать алгоритм определения единого интегрального показателя конкурентоспособности строительной организации;
- разработать методику обеспечения конкурентоспособности для МССО Санкт-Петербурга;
- предложить рекомендации по обеспечению конкурентоспособности МССО Санкт-Петербурга.

Объектом исследования являются малые и средние строительные организации различных форм собственности, функционирующие в инвестиционно-строительной сфере.

Предмет исследования – управленческие отношения, возникающие в процессе обеспечения малыми и средними строительными организациями своей конкурентоспособности.

Информационная база исследования основана на данных Федеральной службы государственной статистики (Росстата), Территориального органа Фе-

деральной службы государственной статистики по Санкт-Петербургу и Ленинградской области (Петростата), Банка России, также были использованы нормативно-правовые акты Российской Федерации и Санкт-Петербурга, результаты исследований международных экономических организаций, экспертных агентств, банков, документы малых и средних строительных организаций Санкт-Петербурга.

Область исследования соответствует требованиям паспорта научной специальности ВАК: 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (строительство), п. 1.3.55. «Анализ и оценка эффективности инвестиций в повышение технологического уровня, механизации и автоматизации строительного производства; обеспечение конкурентоспособности строительной продукции и предприятий строительного комплекса».

Научная новизна исследования заключается в разработке теоретического и методического инструментария оценки, методов повышения и поддержания конкурентоспособности малых и средних строительных организаций в условиях нарастания кризисных процессов в экономике. Предложенная методика обеспечения конкурентоспособности для МССО (на примере МССО Санкт-Петербурга) позволяет рассчитать комплексный показатель конкурентоспособности и определить возможный вектор повышения конкурентоспособности отечественных строительных организаций. **Наиболее существенные результаты исследования, полученные лично автором, и их научная новизна** заключаются в следующем.

1. Разработан алгоритм определения единого интегрального показателя конкурентоспособности строительной организации, который включает шесть последовательных шагов: 1) сбор, систематизация информации и описание основных конкурентов; 2) формирование набора ресурсов и частных показателей, образующих конкурентный потенциал строительной организации; 3) ранжирование показателей по каждому потенциалу для общей оценки конкурентного потенциала строительной организации; 4) определение единого интегрального показателя конкурентоспособности для МССО; 5) расчет и оценка уровня конкурентоспособности для МССО; 6) разработка организационно-экономических мероприятий по повышению конкурентоспособности строительной организации.

2. Разработана методика обеспечения конкурентоспособности для МССО Санкт-Петербурга, которая содержит три этапа: 1) диагностика факторов конкурентоспособности строительной организации; 2) диагностика конкурентного потенциала организации; 3) определение стратегии обеспечения конкурентоспособности строительной организации. А также экономическое обоснование стратегии проектной консолидации для МССО в условиях кризиса строительной сферы.

3. Предложены методические рекомендации по обеспечению конкурентоспособности для МССО Санкт-Петербурга, включающие ежеквартальный мониторинг собственного положения на рынке с расчетом единого интегрального

показателя конкурентоспособности, регулярный анализ состава, структуры и качества применяемых материалов и пр.

4. Разработаны рекомендации для исполнительных и законодательных органов управления федерального уровня, содержащие идею создания специального «института развития» - Фонда поддержки МССО с частично государственным финансированием, инициативу снижения взноса в компенсационный фонд СРО для МССО и пр., а также рекомендации для региональных и муниципальных органов управления Санкт-Петербурга.

Теоретическая значимость работы заключается в предложении нового методического подхода к расчету единого интегрального показателя конкурентоспособности строительной организации, что будет способствовать росту конкурентоспособности строительных организаций, и сферы строительства в целом. А также в применении отечественными МССО методики обеспечения конкурентоспособности, разработанной в данной работе.

Практическая значимость заключается в возможности использования результатов исследования малыми и средними строительными организациями, функционирующими в сфере производства и реализации строительной продукции на рынке Санкт-Петербурга, представителями региональных и муниципальных органов исполнительной власти, а также могут быть применены в учебном процессе при подготовке специалистов экономического профиля.

Основные результаты диссертационного исследования использованы при разработке стратегии конкурентоспособности АО «УНР-27 ТРЕСТА №16» г. Санкт-Петербург.

Методология и методы исследования. В диссертации использованы труды отечественных и зарубежных авторов, посвященные проблемам функционирования и обеспечения конкурентоспособности, в том числе малых и средних организаций строительной отрасли.

При решении поставленных задач в работе применялись методы: экономического и правового анализа и синтеза, анализа документов, прогнозирования; приёмы абстрагирования и сравнения; методы теории оптимизации и экономико-математического моделирования; количественного и качественного анализа; наблюдения; комплексного и системного подхода к изучению оцениваемых показателей.

Достоверность научных результатов обеспечивается использованием положений теории управления, статистическим анализом, а также четкой логикой построения работы, обоснованностью предлагаемых положений и выводов.

Обоснованность выводов и рекомендаций определяется использованием трудов отечественных и зарубежных учёных по теории несовершенной конкуренции, проблемам развития малых и средних строительных организаций, практики их функционирования в Санкт-Петербурге в кризисных условиях.

Апробация результатов. Основные теоретические положения и выводы диссертационной работы были представлены автором на международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и докторантов СПбГАСУ «Актуальные проблемы экономики и управления в строи-

тельстве» (2013 г.); 71-й научной конференции профессоров, преподавателей, научных работников, инженеров и аспирантов университета.

Публикации. Основные научные результаты диссертации опубликованы в 6 печатных работах общим объемом 2,5 п.л., в т.ч. лично автором – 2,5 п.л. В научных журналах, включенных в перечень, утвержденный ВАК РФ, опубликованы 3 статьи общим объемом 1,44 п.л., в т.ч. лично автором – 1,44 п.л.

Структура и объем диссертационной работы. Диссертационная работа включает в себя введение, три главы, заключение и список использованной литературы. Она содержит 123 страницы основного текста, в т. ч. 13 рисунков, 14 таблиц, 18 формул.

Во *введении* показана актуальность темы исследования, поставлены цель и задачи исследования, показана степень разработанности проблемы, теоретическая и практическая значимость, объект и предмет исследования, научная новизна исследования.

В *первой главе* «Научно-теоретические основы оценки конкурентоспособности малых и средних строительных организаций» исследованы проблемы функционирования малых и средних строительных организаций в современных условиях. Выявлены особенности экономической категории «конкурентоспособность» и критерии ее оценки для малых и средних строительных организаций. Определены факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции малых и средних строительных организаций.

Во *второй главе* «Анализ подходов к оценке и обеспечению конкурентоспособности малых и средних строительных организаций» выявлена структура конкурентного потенциала, как основной составляющей повышения конкурентоспособности малых и средних строительных организаций. Проанализированы различные подходы к оценке конкурентного потенциала, и выявлены проблемы расчета комплексного показателя конкурентоспособности малых и средних строительных организаций. Рассмотрены существующие стратегии обеспечения конкурентоспособности, и выделены основные принципы формирования и поддержания конкурентных преимуществ, составляющих основу конкурентного потенциала.

В *третьей главе* «Комплексный подход к обеспечению конкурентоспособности МССО» предложен алгоритм определения единого интегрального показателя конкурентоспособности МССО, основанный на формировании и расчете конкурентного потенциала строительной организации. Предложена методика обеспечения конкурентоспособности МССО, а также рекомендации по повышению конкурентоспособности МССО Санкт-Петербурга.

В *заключении* обобщены результаты исследования и предложены соответствующие рекомендации.

II ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ ДИССЕРТАЦИИ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Разработан алгоритм определения единого интегрального показателя конкурентоспособности строительной организации, который включает шесть последовательных шагов: 1) сбор, систематизация информации и

описание основных конкурентов; 2) формирование набора ресурсов и частных показателей, образующих конкурентный потенциал строительной организации; 3) ранжирование показателей по каждому потенциалу для общей оценки конкурентного потенциала строительной организации; 4) определение единого интегрального показателя конкурентоспособности для МССО; 5) расчет и оценка уровня конкурентоспособности для МССО; б) разработка организационно-экономических мероприятий по повышению конкурентоспособности строительной организации.

При решении конкретных практических задач, связанных с оценкой конкурентоспособности строительной организации, выстроить систему показателей достаточно сложно. Уровень конкурентоспособности организации зависит не только от специфики выполняемых работ (генподрядная или подрядная организация), он может меняться в довольно широких пределах, реагируя на изменения многочисленных внешних по отношению к объекту и внутренних факторов. Поэтому, набор оценочных параметров, определяющих конкурентоспособность, оказывается столь значительным, что возникает задача выбора важнейших оценочных параметров.

Учитывая эти сложности оценки конкурентоспособности, предлагается алгоритм определения единого интегрального показателя конкурентоспособности для генподрядной строительной организации, включающий следующие шаги (рисунок 1).

Шаг 1. Сбор, систематизация информации и описание основных конкурентов.

Сбор, систематизация информации и описание перечня основных конкурентов и составление «портрета» конкурентов реализуются путем изучения их деятельности на конкретном рынке, что является начальным этапом алгоритма оценки конкурентоспособности строительного предприятия. Это дает возможность определить конкурентный уровень данного предприятия относительно других предприятий на рынке.

Формирование перечня конкурентов базируется на методах изучения конкурентной среды. Наиболее простым в практическом применении к МССО является метод анализа предприятий-конкурентов по типу схожей выпускаемой продукции (работ, услуг) путем сбора и анализа информации Росстата, регионального рейтинга *IRPEX*, отраслевого рейтинга РАСК, по аналитическим исследованиям рынка, публикациям в журналах, бюллетеням выставок, изучения сайтов строительных компаний, проведения опросов заказчиков и т.д.

Шаг 2. Формирование набора ресурсов и частных показателей, образующих конкурентный потенциал строительной организации (КПСО).

В строительной отрасли в КПО целесообразно включать две группы конкурентных преимуществ, включающих соответствующие потенциалы: 1) ресурсно-факторные (производственный, финансовый, кадровый); инновационно-технологические (организационный, информационный, маркетинговый, инвестиционный и инновационный).

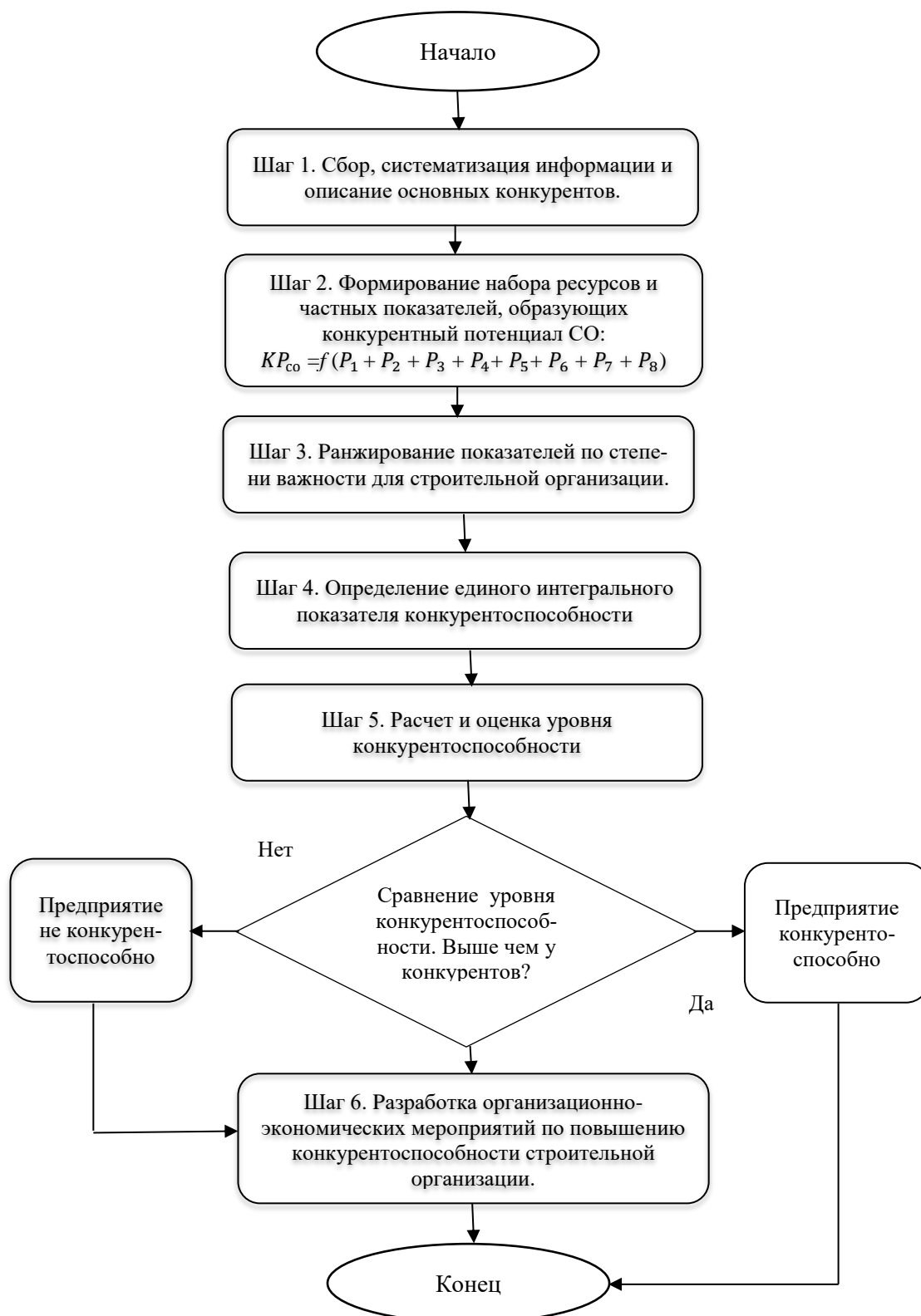


Рисунок 1 – Алгоритм анализа и определения единого интегрального показателя конкурентоспособности организации

С учетом вышесказанного, представим свое видение структуры совокупного конкурентного потенциала строительной организации, которая представляет собой сложную систему взаимосвязи экономических, социальных, финансовых, технических и технологических потенциалов (рисунок 2).

Таким образом, общее значение конкурентного потенциала строительной организации (рисунок 1) можно представить соотношением:

$$KP_{co} = f(P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8), \quad (1)$$

где P_1 - производственный потенциал; P_2 – финансовый потенциал; P_3 – кадровый потенциал; P_4 – инвестиционный потенциал; P_5 – организационный потенциал; P_6 – информационный потенциал; P_7 – маркетинговый потенциал; P_8 - инновационный потенциал.



Рисунок 2 – Структура совокупного конкурентного потенциала строительной организации

С нашей точки зрения группы частных показателей конкурентоспособности, формирующих различные потенциалы организации отрасли строительства, можно представить таким образом (таблица 1).

Шаг 3. Ранжирование показателей по каждому потенциалу для общей оценки конкурентного потенциала строительной организации.

Определение значений частных показателей (таблица 1) предлагается проводить на основе сопоставления фактических и плановых результатов от производственной деятельности строительной организации. Весовые коэффициенты статистической позиции в плановых и фактических величинах показателя могут отличаться.

Особого подхода требует расчет частных показателей, количественные значения которых невозможно определить на основе статистических данных предприятия.

Таблица 1 – Показатели конкурентоспособности для потенциалов МССО

| Потенциалы | Частный показатель конкурентоспособности |
|--|---|
| 1.Производственный потенциал (P_1) | 1.1. Фондоотдача (Ф) 1.2. Рентабельность основной деятельности (Род) 1.3. Производительность труда (П) |
| 2. Финансовый потенциал (P_2) | 2.1. Коэффициент финансовой зависимости (Кф) 2.2 Коэффициент абсолютной ликвидности (Кл) 2.3. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Ко) |
| 3. Кадровый потенциал (P_3) | 3.1. Уровень квалификации (Укв) 3.2. Уровень образования (Уоб) 3.3. Коэффициент текучести кадров (Ктк) |
| 4. Инвестиционный потенциал (P_4) | 4.1.Объем инвестиций в основной капитал (Оик) 4.2.Рентабельность активов (Рк) 4.3. Коэффициент износа основных фондов (Киф) |
| 5. Организационный потенциал (P_5) | 5.1. Уровень СМК (Усмк) 5.2. Масштаб бизнеса (Мб) 5.3. Коэффициент загрузки производственных мощностей (Кзм) |
| 6. Информационный потенциал (P_6) | 6.1. Уровень информатизации управления (Уиу) 6.2. Уровень информатизации производственных процессов (Уип) 6.3. Уровень обеспечения информационной безопасности (Уб) |
| 7. Маркетинговый потенциал (P_7) | 7.1. Доля рынка (Др) 7.2. Качество продукции (Кп) 7.3. Цена продукции (Ц) |
| 8.Инновационный потенциал (P_8) | 8.1 Доля затрат на НИОКР (Дзн) 8.2. Уровень знаний (Уз) 8.3. Уровень инновационности продукции (Уип) |

Для таких показателей расчеты должны базироваться на экспертных оценках. Значение экспертной оценки предлагается принимать в пределах 1-5. Для корректного расчета целевых индикаторов экспертами формируются веса для каждого типа данных в рамках каждого потенциала предприятия (таблица 3).

Шаг 4.Определение единого интегрального показателя конкурентоспособности для МССО.

На данном этапе производится расчет по каждому из частных показателей и каждому потенциалу предприятия строительной отрасли. По результатам выполненных расчетов определяется комплексный интегральный показатель конкурентного потенциала (формула 2):

$$KP_{co} = \sum_{i=1}^n k_{yi} * P_i, \quad (2)$$

где P_i – весомость i – потенциала в оценке уровня конкурентоспособности предприятия; K_{yi} – значение i – потенциала конкурентоспособности; n – количество конкурентных потенциалов строительной организации.

$$K_{yi} = \sum_{j=1}^m k_j z_j, \quad (3)$$

где K_{yi} – значение i – потенциала конкурентоспособности; m – количество частных показателей; k_j – вес частного показателя; z_j – значение частного показателя.

Веса потенциалов предприятий были определены автором диссертации для МССО в регионе г.Санкт-Петербург и подтверждены экспертным методом в процессе проведенного опроса специалистов строительных организаций (таблица 2).

В итоге, наибольшую значимость имеют потенциалы: P_1, P_2 и P_7 .

Таблица 2 – Вес потенциалов строительных организаций на 01.01.16 г.

| Показатели | Вес показателей |
|--|-----------------|
| 1.Производственный потенциал (P_1) | 0,15 |
| 2. Финансовый потенциал (P_2) | 0,23 |
| 3. Кадровый потенциал (P_3) | 0,08 |
| 4. Инвестиционный потенциал (P_4) | 0,1 |
| 5. Организационный потенциал (P_5) | 0,07 |
| 6. Информационный потенциал (P_6) | 0,08 |
| 7. Маркетинговый потенциал (P_7) | 0,2 |
| 8.Инновационный потенциал (P_8) | 0,09 |
| Итого: | 1,0 |

Шаг 5. Расчет и оценка уровня конкурентоспособности для МССО.

На данном этапе полученные данные сводятся в таблицу (таблица 3), осуществляется сравнение полученных итоговых результатов уровня конкурентоспособности по каждому предприятию (А, Б, В), формулируются выводы по результатам оценки и сравнения.

Таблица 3 – Оценка конкурентного потенциала строительных организаций Санкт-Петербурга

| Потенциал | Частный показатель оценки | Предлагаемые веса потенциалов | Оценка организации в баллах | | |
|--|--|-------------------------------|-----------------------------|-------------|-------------|
| | | | А* | Б* | В* |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1.Производственный потенциал (P_1) | 1.1. Фондоотдача (Ф) | 0,34 | 3 | 2 | 3 |
| | 1.2.Рентабельность основной деятельности (Род) | 0,29 | 2 | 3 | 3 |
| | 1.3. Производительность труда (П) | 0,37 | 3 | 4 | 4 |
| Итого P_1: | | 1 | 2,71 | 3,03 | 3,37 |

Продолжение таблицы 3

| Потенциал | Частный показатель оценки | Предлагаемые веса потенциалов | Оценка организации в баллах | | |
|--|--|-------------------------------|-----------------------------|-------------|-------------|
| | | | А* | Б* | В* |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 2. Финансовый потенциал (P_2) | 2.1. Коэффициент финансовой зависимости (Кф) | 0,35 | 3 | 4 | 3 |
| | 2.2. Коэффициент абсолютной ликвидности (Кл) | 0,28 | 2 | 3 | 3 |
| | 2.3. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Ко) | 0,37 | 4 | 4 | 3 |
| Итого P_2: | | 1 | 3,09 | 3,72 | 3,00 |
| 3. Кадровый потенциал (P_3) | 3.1. Уровень квалификации (Укв) | 0,37 | 4 | 4 | 4 |
| | 3.2. Уровень образования (Уоб) | 0,24 | 2 | 3 | 2 |
| | 3.3. Коэффициент текучести кадров (Ктк) | 0,39 | 2 | 2 | 2 |
| Итого P_3: | | 1 | 2,74 | 2,98 | 2,74 |
| 4. Инвестиционный потенциал (P_4) | 4.1. Объем инвестиций в основной капитал (Оик) | 0,36 | 4 | 3 | 4 |
| | 4.2. Рентабельность активов (Рк) | 0,33 | 3 | 3 | 3 |
| | 4.3. Коэффициент износа основных фондов (Киф) | 0,31 | 2 | 2 | 2 |
| Итого P_4: | | 1 | 3,05 | 2,69 | 3,05 |
| 5. Организационный потенциал (P_5) | 5.1. Уровень СМК (Усмк) | 0,33 | 4 | 3 | 3 |
| | 5.2. Масштаб бизнеса (Мб) | 0,33 | 3 | 3 | 3 |
| | 5.3. Коэффициент загрузки производственных мощностей (Кзм) | 0,34 | 3 | 3 | 2 |
| Итого P_5 | | 1 | 3,33 | 3,00 | 2,66 |
| 6. Информационный потенциал (P_6) | 6.1. Уровень информатизации управления (Уиу) | 0,35 | 3 | 4 | 3 |
| | 6.2. Уровень информатизации производственных процессов (Уип) | 0,33 | 3 | 3 | 4 |
| | 6.3. Уровень обеспечения информационной безопасности (Уб) | 0,32 | 3 | 3 | 3 |
| Итого P_6 | | 1 | 3,00 | 3,35 | 3,33 |
| 7. Маркетинговый потенциал (P_7) | 7.1. Доля рынка (Др) | 0,32 | 3 | 3 | 4 |
| | 7.2. Качество продукции (Кп) | 0,33 | 3 | 3 | 2 |
| | 7.3. Цена продукции (Ц) | 0,35 | 3 | 2 | 3 |
| Итого P_7 | | 1 | 3,00 | 2,65 | 2,99 |
| 8. Инновационный потенциал (P_8) | 8.1. Доля затрат на НИОКР (Дзн) | 0,30 | 3 | 3 | 3 |
| | 8.2. Уровень знаний (Уз) | 0,33 | 2 | 3 | 3 |
| | 8.3. Уровень инновационности продукции (Уип) | 0,37 | 3 | 3 | 3 |
| Итого P_8 | | 1 | 2,67 | 3,00 | 3,00 |
| Конкурентный потенциал предприятия KP_{co} | С учетом весов потенциалов из таблицы 2 | | 2,95 | 3,10 | 3,04 |

Шаг 6. Разработка организационно-экономических мероприятий по повышению конкурентоспособности строительной организации.

Если организация не конкурентоспособна, разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на повышение ее конкурентоспособности.

2. Разработана методика обеспечения конкурентоспособности для МССО Санкт-Петербурга, которая содержит три этапа: 1) диагностика факторов конкурентоспособности строительной организации; 2) диагностика конкурентного потенциала организации; 3) определение стратегии обеспечения конкурентоспособности строительной организации. А также экономическое обоснование стратегии проектной консолидации для МССО в условиях кризиса строительной сферы.

Цель методики - разработка инструментария обеспечения конкурентоспособности МССО с учетом специфики отрасли и особенностей региона (г. Санкт-Петербург).

Этап I. Диагностика факторов конкурентоспособности строительной организации.

Диагностика конкурентоспособности необходима для всех МССО, так как она позволяет активно воздействовать на их текущее состояние и тенденции развития, устанавливать размеры и направления изменений, выявлять наиболее важные факторы роста, отслеживать и корректировать неуправляемые процессы, принимать решения об изменениях и прогнозировать их воздействие на ключевые параметры, а также планировать дальнейшее совершенствование работы МССО и их подразделений.

В этих целях проводится оценка уровня конкурентоспособности региона (г. Санкт-Петербург) на основе рейтинга конкурентоспособности регионов России *IRPEX*, ежеквартального рейтинга конкурентоспособности отечественных компаний, занимающихся строительством, реконструкцией и капитальным ремонтом, представляемого в виде индекса конкурентоспособности строительных организаций (ИКСО) и прочих показателей.

Для формализации данных и выявления наиболее значимых факторов конкурентоспособности следует проанализировать внешние факторы конкурентоспособности строительной организации (первого уровня) и внутренние – вспомогательные факторы (второго уровня). Составляется сводная таблица всей совокупности факторов, характеризующих конкурентную позицию организации (таблица 4), с целью выявления значимых факторов. Каждому фактору присваивается соответствующее обозначение.

Таблица 4 – Факторы конкурентоспособности организации

| Внешние факторы | Обозначения |
|--|--------------------|
| Конкурентоспособность (региона) | f_1 |
| Конкурентоспособность отрасли | f_2 |
| Уровень развития конкурентной среды | f_3 |
| Конкурентоспособность продукции | f_4 |
| Сила конкуренции на выходе системы | f_5 |
| Сила конкуренции на входе системы | f_6 |
| Уровень нормативно-правового регулирования | f_7 |

Продолжение таблицы 4

| Внутренние факторы | Обозначения |
|-----------------------|-------------|
| Качество планирования | f_8 |
| Качество персонала | f_9 |
| Уровень СМК | f_{10} |

Далее проводится оценка факторов с помощью метода рангов с пяти-балльной оценочной шкалой разрядов между двумя биполярными состояниями от «1» - «неудовлетворительно» до «5» - «отлично».

Накопленные результаты оценки позволяют сформировать матрицу рангов (таблица 5) для последующей формализованной обработки методом факторного анализа результатов субъективной оценки экспертами и выявить наиболее значимые факторы.

Таблица 5 – Матрица рангов

| Факторы | Эксперты | | | | | Среднее |
|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| f_1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1,2 |
| f_2 | 5 | 4 | 1 | 3 | 5 | 3,6 |
| f_3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3,25 |
| f_4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 |
| f_5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3,6 |
| f_6 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3,2 |
| f_7 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1,4 |
| f_8 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4,6 |
| f_9 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2,6 |
| f_{10} | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4,4 |
| Σ | 33 | 30 | 26 | 29 | 31 | |

Итогом данного этапа диагностики является составление отчета о значимых факторах, воздействующих на строительную организацию, представленных в описательной и табличной формах.

Следует заметить, что экспертная оценка факторов внешней среды строится на основе данных, получаемых из открытых источников, а оценка внутренних факторов осуществляется на основе данных, имеющихся в распоряжении самой организации.

Этап II. Диагностика конкурентного потенциала организации.

На этой стадии проводится оценка конкурентного потенциала строительной организации: диагностика количественных и качественных показателей, состояния ресурсов, выявляются конкурентные потенциалы.

Диагностика проводится по алгоритму, представленному на рисунке 1. Сначала осуществляется сбор, систематизация информации и описание основных конкурентов. Затем формируется набор ресурсов и частных показателей, образующих конкурентный потенциал строительной организации. Далее проводится ранжирование показателей по степени важности, определяется количественная оценка по каждому из показателей. После этого числовые значе-

ния показателей каждого потенциала суммируются и получаемое интегрированное значение потенциала характеризует конкурентоспособность предприятия по данному виду потенциала. Оценка уровня конкурентоспособности и сравнение исследуемых предприятий проводится с помощью таблицы 3, а расчет единого интегрального показателя конкурентоспособности МССО по формуле 2.

Итогом второго этапа является расчет единого интегрального показателя конкурентоспособности.

Этап III. Определение стратегии обеспечения конкурентоспособности строительной организации.

Основная задача этого этапа – на основе проведенной диагностики факторов и конкурентного потенциала строительной организации определить базовую стратегию обеспечения конкурентоспособности.

Для МССО в современных условиях могут быть приемлемы три базовые стратегии.

1. Стратегия адаптации к рынку (ситуационная стратегия). Учитывая жесткие экономические условия, неопределенность на рынке и перспектив развития отрасли, организация может занять «выжидательную» позицию и заниматься, главным образом, оптимизацией существующих ресурсов и потенциалов, поиском имеющихся резервов в области повышения производительности труда, снижения издержек производства, повышения качества продукции и т.д.

Такая пассивность основана на ожидании будущих перемен и нацелена на сохранение уже имеющихся конкурентных преимуществ. При выборе такой стратегии необходимо уделять повышенное внимание прогнозированию возможных изменений во внешней среде.

2. Инновационная стратегия. Эта стратегия наиболее предпочтительна, но она может быть выбрана только при выраженном *инновационном* $le(P_8)$, а также при наличии необходимого объема финансовых ресурсов.

Основой инновационной стратегии служит целевая программа, определяющая цели и задачи перспективного развития организации.

Реализация инновационной стратегии может быть осуществлена по следующему алгоритму:

1) формирование инновационных целей стратегического развития, обеспечивающее динамическое развитие и эффективность, а также лидирующее положение субъекта предпринимательства на своем сегменте рынка;

2) выбор стратегических подходов инновационного развития продуктов и бизнес-процессов;

3) изучение потребительских требований в процессе поиска новых идей для реализации в производственных условиях;

4) подготовка персонала к реализации новой инновационной идеи, планирование операционных стратегий и конкретизирующих планов, обеспечивающих конкурентные преимущества и эффективность производственно-сбытовой деятельности.

3. Стратегия интегрированной (проектной) консолидации. Консолидация бизнеса - это объединение нескольких взаимозависимых организаций с целью увеличения эффективности их функционирования. Поэтому, в классическом

варианте стратегия интегрированной консолидации состоит в ориентации на увеличение (сохранении) рыночной доли компании за счет присоединения конкурентов (и/или партнеров).

Применительно к МССО в условиях снижения платежеспособного спроса и повышения степени участия МСП в закупках товаров для государственных и муниципальных нужд стратегия интегрированной консолидации можно трансформировать в *стратегию проектной консолидации*. Она предполагает, что сильная компания-интегратор опирается на использование сильных сторон, достижений, возможностей прямых конкурентов и партнеров в целях реализации одного или несколько проектов.

Стратегия проектной консолидации может послужить основанием не только для успешной реализации проекта (-ов) за счет синергетических эффектов от объединения своих потенциалов и других выгод, но и позволит повысить инвестиционную привлекательность компаний, получить новых заказчиков, укрепить деловую репутацию, что очень важно для данного сектора.

С нашей точки зрения, наиболее предпочтительной организационно-правовой формой проектной консолидации МССО является полное товарищество (ст. ст. 69-81 Гражданского кодекса РФ) участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

В результате интеграции МССО образуется новая система, обладающая свойствами, которые не сводятся к простому суммированию потенциалов каждого участника взаимодействия. Возникает синергетический эффект, обеспечивающий доминирование эффекта совместного функционирования объектов над суммой эффектов от автономной деятельности:

$$\sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i \leq \mathcal{E}^S, \quad (4)$$

где i – индекс малого предприятия; n – число МССО, участвующих в объединении; \mathcal{E}_i - эффекты автономного функционирования; \mathcal{E}^S – эффекты от совместной деятельности.

При анализе эффективности объединения предприятий предпочтительно использовать индикаторы: доход и затраты. Все прочие показатели (например, снижение потребности в инвестициях, фондоотдача и т.д.) можно интерпретировать как получение дополнительного дохода или снижение затрат. Отсюда, эффект \mathcal{E}_i , который измеряется, к примеру, показателем прибыли.

Синергетический эффект (S) определяется по формуле:

$$S = \mathcal{E}^S - \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i, \quad (5)$$

Если синергетический эффект $S \geq 0$, то объединение эффективно и чем величина S больше, тем более устойчиво товарищество. Соответственно, если $S < 0$, то объединение неэффективно.

Общий эффект от объединения складывается от эффектов, получаемых каждым предприятием (S_i). Если хотя бы для одного из участников будет выполняться условие $S_i < 0$, то объединение ему не интересно. В общем случае вступление организации в товарищество влечет за собой дополнительные затраты (Z_i). Вместе с тем, этот участник получает дополнительную выгоду D_i . Исходя из этого, синергетический эффект от создания товарищества МССО можно выразить формулой вида:

$$S = \sum_{i=1}^n (D_i - Z_i), \quad (6)$$

3. Предложены методические рекомендации по обеспечению конкурентоспособности для МССО Санкт-Петербурга, включающие ежеквартальный мониторинг собственного положения на рынке с расчетом комплексного показателя конкурентоспособности, регулярный анализ состава, структуры и качества применяемых материалов и пр.

В целях повышения конкурентоспособности МССО Санкт-Петербурга рекомендуется:

- осуществлять постоянный мониторинг собственного положения на рынке и проводить оценку комплексного показателя конкурентоспособности не реже 1 раза в квартал;

- при проведении мониторинга и выборе стратегии повышения конкурентоспособности необходимо использование научно обоснованных методов оценки, к числу которых можно отнести и предлагаемую в настоящей работе методику обеспечения конкурентоспособности для МССО Санкт-Петербурга;

- к основным путям обеспечения конкурентоспособности строительной организации с полным основанием можно отнести: повышение конкурентоспособности (прежде всего, качества при минимальной цене для потребителя) производимой ею конечной строительной продукции; производственного и инновационного потенциалов; совершенствование методов управления и повышения эффективности использования всех имеющихся потенциалов;

- в целях достижения требуемого качества выполняемых строительномонтажных работ рекомендуется регулярный анализ состава, структуры и качества применяемых стройматериалов (сырья, полуфабрикатов), системы контроля качества промежуточной и конечной строительной продукции; повышение квалификации менеджеров и производственных рабочих; постоянная корректировка цен на продукцию, исходя из рыночной конъюнктуры;

- при выборе той или иной стратегии обеспечения конкурентоспособности строительной организации на региональном рынке, необходимо, прежде всего, учитывать влияющие на нее факторы внешней и внутренней среды. Эти факторы можно считать важнейшими компонентами конкурентоспособности;

- применительно к МССО в условиях снижения платежеспособного спроса и повышения степени участия МСП в закупках товаров для государственных и муниципальных нужд предлагается использовать стратегию проектной консо-

лидации. При оценке синергетического эффекта от создания новой структуры МССО рекомендуется использовать формулы 4-6;

– важным дополнительным фактором обеспечения конкурентоспособности в регионе может стать создание специального интернет-портала малых и средних строительных организаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области в целях поиска потенциальных партнеров, в том числе инвесторов, обеспечения оперативной обратной связи с потребителями, обсуждения актуальных проблем отрасли и региональных проблем, препятствующих развитию МССО, продвижения работ и услуг на рынок и повышения их потребительских характеристик.

4. Разработаны рекомендации для исполнительных и законодательных органов управления федерального уровня, содержащие идею создания специального «института развития» - Фонда поддержки МССО с частично государственным финансированием, инициативу снижения взноса в компенсационный фонд СРО для МССО и пр., а также рекомендации для региональных и муниципальных органов управления Санкт-Петербурга.

Исполнительные и законодательные органы управления федерального уровня должны разработать комплекс мер по поддержке МССО, в первую очередь путем создания специального «института развития» - Фонда поддержки МССО с частичным государственным финансированием.

С целью устранения системных проблем, препятствующих развитию конкурентной среды, в основные задачи Фонда поддержки МССО должно входить, в частности, развитие элементов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, финансирующих стартовый капитал. В первую очередь это относится к банкам и другим кредитно-финансовым учреждениям, которые в настоящее время не заинтересованы в финансировании малого и среднего бизнеса.

Необходимо изменение действующего законодательства в части условий входа и членства МССО в СРО.

Многие предприниматели и предприятия имеют сертификат ИСО (*ISO 9000*), однако наличие ИСО не только не заменяет по действующему законодательству членство в СРО, но и не требуется даже при вступлении в СРО.

Кроме того, минимальный взнос в компенсационный фонд СРО для МССО должен быть снижен, как минимум, вдвое. В настоящее время размер такого взноса составляет для застройщиков 1 млн. руб. безотносительно к масштабу бизнеса, что противоречит здравому смыслу.

Рекомендации для региональных и муниципальных органов управления.

Несмотря на наличие в Санкт-Петербурге Закона о развитии малого и среднего предпринимательства от 02.04.08 №194-32, его позитивное воздействие на состояние и темпы развития рассматриваемой группы предприятий незначительно, о чем свидетельствуют последние оценки руководителей предприятий малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге.

В настоящее время действует государственная программа Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы, утвержденная постановлением Прави-

тельства Санкт-Петербурга от 30.06.2014 № 554. Вместе с тем, программа не содержит ни одного положения касающегося непосредственно малых и средних строительных организаций.

Поддержка новых МСП, предоставляемая на региональном уровне, должна быть сопоставима с реальными потребностями предпринимателей. Фонд такой поддержки должен быть значительно увеличен, а условия получения помощи смягчены.

В настоящее время в Санкт-Петербурге действует Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса в целях предоставления субъектам малого и среднего предпринимательства поручительств по кредитам, гарантий и поручительств по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства, основанных на кредитных договорах, договорах займа и лизинга. Общий лимит поручительств установлен решением Попечительского совета Фонда от 28.01.2013 в размере 6000 млн.руб. Размер одного поручительства Фонда может составить до 50% от суммы кредита и процентов за пользование кредитом в течение трех месяцев в зависимости от основного вида деятельности. Однако, помощь Фонда носит избирательный характер и практически не предоставляет аналогичную поддержку малым и средним строительным организациям, хотя бы на уровне консультационной помощи.

Учитывая, что решение о введении «налоговых каникул» для субъектов предпринимательства должно приниматься на региональном уровне, и что далеко не все из регионов решатся применять эту льготу, так как это влечет потерю доходов региональных и муниципальных бюджетов, Санкт-Петербург, как один из крупнейших и экономически развитых регионов страны, должен принять соответствующий нормативный акт, невзирая на возможные «бюджетные потери».

III ОБЩИЕ ВЫВОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Проведенное исследование вопросов обеспечения конкурентоспособности малых и средних строительных организаций позволило сделать следующие **выводы**.

1. При уточнении специфики и предметного содержания понятий оценки уровня конкурентоспособности малых и средних строительных организаций, включая уточнение категориального аппарата, а также оценку состояния и проблем функционирования МССО в современной рыночной среде, за основу взято определение «конкурентоспособности строительной организации», как совокупности реальных и потенциальных способностей (возможностей, умений, компетенций) организации отрасли строительства производить продукцию (работы, услуги) равнозначную или превосходящую по своим потребительским характеристикам продукцию конкурентов.

2. При анализе методических подходов к оценке и обеспечению конкурентоспособности малых и средних строительных организаций выявлено, что в научной литературе представлены различные позиции исследователей по данному вопросу. Большинство из них локализуется вокруг сущности, структуры и содержания элементов конкурентного потенциала организации (КПО).

Установлено, что при ресурсном подходе к содержанию КПО уникальность создания ценности достигается благодаря уникальным характеристикам самой фирмы, в первую очередь ее ресурсам, способностям, компетенциям (потенциалам), которые в совокупности формируют ее конкурентные преимущества.

Автор убежден, что в строительной отрасли в структуру КПО целесообразно включать две группы конкурентных преимуществ, включающих соответствующие потенциалы: ресурсно-факторные (производственный, финансовый, кадровый) и инновационно-технологические (организационный, информационный, маркетинговый, инвестиционный и инновационный).

3. При исследовании факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции строительного производства, проанализированы методологические подходы к оценке и обеспечению конкурентоспособности малых и средних строительных организаций. Структурированы факторы, влияющие на конкурентоспособность российских МССО, это: внешние факторы (уровень конкурентоспособности России (по *GCI*); уровень конкурентоспособности региона (по *IRPEX*); внутриотраслевой уровень конкурентоспособности (по *ИКСО*); уровень нормативно-правовой базы и т.п.) и внутренние факторы (качество стратегического планирования и персонала системы; патентоспособность (новизна) конструкции (структуры, состава) продукции; рациональность организационных и производственных структур системы и др.).

4. При разработке методики обеспечения конкурентоспособности для МССО Санкт-Петербурга, были выявлены и учтены проблемы функционирования отечественных МССО, которые находятся между собой в тесной взаимозависимости: входа на рынок; финансирования МССО и доступности кредитных ресурсов; монополизации рынка крупными компаниями; несовершенства механизма взаимодействия МССО с компаниями-монополистами; недоступности земельных ресурсов; наличия административных барьеров и коррупции.

Наиболее значимой проблемой, по мнению автора, является неэффективность развития субъектов МСП вообще и МССО, в частности.

IV ОСНОВНЫЕ НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Научные статьи, опубликованные в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, определенных Высшей аттестационной комиссией Министерства образования и науки Российской Федерации.

1. **Ширшиков, С.П.** Проблемы функционирования малых строительных организаций в условиях конкуренции и саморегулирования [Текст] / С.П. Ширшиков // Вестник гражданских инженеров. – 2013. - №6 (41). С. 242-245.(0,41 п.л.).
2. **Ширшиков, С.П.** Пути повышения конкурентоспособности организаций малого и среднего бизнеса [Текст] / С.П. Ширшиков // Вестник гражданских инженеров. – 2014. - №2 (43). С. 215-217.(0,35 п.л.).
3. **Ширшиков, С.П.** Исследование проблем функционирования строительных организаций в современных экономических условиях [Текст] / С.П. Шир-

шиков // Вестник гражданских инженеров. – 2014. - №2 (49). С. 194-199. (0,68 п.л.).

Публикации в других изданиях:

4. **Ширшиков, С.П.** Проблема сохранения устойчивости организаций, функционирующих в инвестиционно-строительной сфере [Текст] / С.П. Ширшиков // «Актуальные проблемы экономики и управления в строительстве»: Международная научно-практическая конференция студентов, аспирантов, молодых ученых и докторантов / СПбГАСУ. — СПб., 2013(0,19 п.л.).

5. **Ширшиков, С.П.** Содержание конкурентного потенциала малых и средних строительных организаций [Текст] / С.П. Ширшиков // 71-я научная конференция профессоров, преподавателей, научных работников, инженеров и аспирантов университета / СПбГАСУ. — СПб., 2015. (0,32 п.л.).

6. **Ширшиков, С.П.** Сравнение подходов к обеспечению конкурентоспособности организаций малого и среднего бизнеса, основанных на оценке их конкурентного потенциала [Текст] / С.П. Ширшиков // НИР Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет., 2015. (0,51 п.л.).